

Transformasi Gula Aren menjadi Produk Cair Kemasan untuk Pemberdayaan UMKM Desa Malimpung

Ilham Sahabuddin^{*1}, Wahyuddin², Hasman³, Andrialdy Taqwa⁴, Anisa Nurhumaerah⁵, Nabila⁶,
Tenri Abang⁷, Riskiawang⁸, Muhammad Faturrahman⁹, Nurfadillah¹⁰, Masdiana¹¹,
Dini Maulida¹², Andi Miftah Sahran¹³

^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13}Universitas Muhammadiyah Parepare

*e-mail: ilham852803@gmail.com¹

Received: 28.08.2025	Revised: 15.09.2025	Accepted: 07.10.2025	Available online: 25.10.2025
-------------------------	------------------------	-------------------------	---------------------------------

Abstract: *Malimpung Village, geographically located in Pinrang Regency, has significant potential in palm sugar production but faces challenges in processing, marketing, and product innovation. This community service program aims to enhance the skills of the local community in processing palm sugar into high-value liquid packaged products, as well as developing an effective marketing model. The methods used include training on palm sugar processing, product packaging according to market standards, and digital marketing. The training has resulted in a significant increase in both knowledge and skills among the community, with the implementation of processing and packaging techniques that meet market standards. Furthermore, there has been an improvement in the competitiveness of MSMEs in Malimpung Village, evidenced by a substantial increase in sales volume and a broader market reach. The conclusion of this activity is that the transformation of palm sugar into liquid packaged products can enhance the competitiveness of MSMEs, but it should be followed by more intensive development of digital marketing.*

Keywords: *Palm Sugar, MSMEs, Packaged Liquid Products, Digital Marketing, Processing, Innovation.*

Abstrak: Desa Malimpung, secara geografis berlokasi di Kabupaten Pinrang, memiliki potensi besar dalam produksi gula aren, namun masih menghadapi tantangan dalam pengolahan, pemasaran, dan inovasi produk. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan peningkatan keterampilan terhadap masyarakat dalam mengolah gula aren menjadi produk cair kemasan yang bernilai jual tinggi, serta mengembangkan model pemasaran yang efektif. Metode yang digunakan mencakup pelatihan pengolahan gula aren, pengemasan produk sesuai standar pasar, dan pemasaran digital. Pelatihan ini telah menghasilkan dan menunjukkan peningkatan secara signifikan dalam hal pengetahuan dan keterampilan masyarakat, dengan penerapan teknik pengolahan dan pengemasan yang sesuai standar pasar. Selain itu, terjadi peningkatan daya saing UMKM di Desa Malimpung dengan volume penjualan yang meningkat pesat dan jangkauan pasar yang lebih luas. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah transformasi gula aren menjadi produk cair kemasan dapat meningkatkan daya saing UMKM, namun perlu dilanjutkan dengan pengembangan pemasaran digital yang lebih intensif.

Kata kunci: Gula Aren, UMKM, Produk Cair Kemasan, Pemasaran Digital, Pengolahan, Inovasi.

1. PENDAHULUAN

Desa Malimpung terletak di Provinsi Sulawesi Selatan tepatnya di Kecamatan Patampanua, Kabupaten Pinrang, memiliki potensi besar dalam sektor pertanian, khususnya dalam produksi gula aren. Gula aren merupakan produk olahan tradisional yang telah menjadi bagian integral dalam kehidupan masyarakat di desa tersebut. Meskipun demikian, pengolahan gula aren di Desa Malimpung masih menghadapi berbagai tantangan, terutama terkait dengan kualitas produk, pemasaran, dan pengembangan inovasi. Salah satu solusi potensial untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan mengubah gula aren menjadi produk cair kemasan yang lebih mudah dipasarkan, praktis, dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

Pemberdayaan masyarakat desa melalui kegiatan peningkatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan langkah strategis yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal. Pemberdayaan UMKM di pedesaan berkontribusi pada penguatan ketahanan ekonomi masyarakat dengan menciptakan lapangan pekerjaan dan peningkatan tingkat pendapatan (Saputra et al., 2024). Namun demikian, pengembangan UMKM di Desa Malimpung masih terhambat oleh keterbatasan inovasi produk dan pemasaran. Potensi besar gula aren yang ada belum dimanfaatkan secara optimal, sementara para pelaku UMKM di desa tersebut menghadapi kendala dalam hal diversifikasi produk yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Transformasi gula aren menjadi produk cair kemasan diharapkan dapat menjadi strategi yang inovatif untuk peningkatan daya saing UMKM di Desa Malimpung. Produk cair kemasan dari gula aren memiliki potensi penjualan yang besar, baik di pasar lokal maupun nasional (Ratnayani et al., 2023). Hal ini sejalan dengan temuan yang menunjukkan bahwa produk cair kemasan lebih mudah diterima oleh konsumen modern, mengingat kemudahan penggunaannya serta daya tarik kemasan yang praktis (Erniwati & Devi, 2021). Selain itu, pengemasan produk ini dapat meningkatkan nilai tambah dari gula aren yang selama ini hanya dijual dalam bentuk padat. Pengemasan merupakan faktor kunci dalam peningkatan daya saing produk di pasar yang kompetitif (Andarwangi et al., 2024). Kemudian pengolahan gula aren menjadi produk cair dapat membantu memfasilitasi pengenalan komoditas lokal ke pasar yang lebih luas, melalui kanal distribusi yang lebih terstruktur dan sesuai dengan kebutuhan konsumen masa kini (Firlitha et al., 2025). Pengemasan yang baik dan menarik dapat membuat produk lebih bernilai serta memberikan pengalaman yang lebih baik bagi konsumen (Vinsensia et al., 2023). Proses transformasi gula aren menjadi produk cair kemasan ini diharapkan dapat mengurangi ketergantungan masyarakat pada penjualan gula aren dalam bentuk padat yang memiliki masa simpan lebih pendek dan kurang fleksibel untuk didistribusikan dibandingkan dengan produk cair kemasan dengan daya tahan yang lebih lama dan kemasan yang menarik, mampu menjangkau lebih banyak konsumen dengan berbagai preferensi dan kebutuhan (Muhani et al., 2022).

Masyarakat Desa Malimpung menghadapi beberapa permasalahan dalam pengembangan UMKM mereka, antara lain minimnya inovasi dalam produk olahan gula aren yang dapat bersaing di pasar modern, terbatasnya kemampuan dalam mengolah dan mengemas produk gula aren menjadi bentuk cair yang praktis dan menarik, serta kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam memasarkan produk secara efektif. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk mengubah paradigma pengolahan gula aren, serta meningkatkan kapasitas dan pengetahuan masyarakat dalam hal inovasi produk dan pemasaran.

Tujuan dari PkM ini adalah untuk melakukan peningkatan keterampilan masyarakat Desa Malimpung dalam mengolah gula aren menjadi produk cair kemasan yang bernilai jual tinggi. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan memberikan pelatihan kepada UMKM di Desa Malimpung mengenai teknik pengemasan produk yang sesuai dengan standar pasar, serta mengembangkan model pemasaran yang efektif untuk produk cair gula aren. Dengan demikian, diharapkan dapat mewujudkan peningkatan daya saing pada produk tersebut di pasar tingkat lokal maupun di tingkat nasional.

Berbagai penelitian dan kegiatan PkM telah menunjukkan bahwa inovasi produk dan pengembangan UMKM memainkan peranan penting dalam peningkatan ekonomi lokal. Inovasi produk merupakan poin penting dalam menghadapi persaingan pasar di tingkat global (Istifa, 2024). Selain itu, desain kemasan produk yang estetik dan selaras dengan permintaan konsumen merupakan penentu penting dalam meningkatkan keunggulan kompetitif produk lokal (Badri et al., 2022). Pentingnya penerapan teknologi dalam mengolah produk pertanian agar menjadi produk yang bernilai tambah, termasuk dalam hal pengemasan dan distribusi (Wardani et al., 2025). Dalam konteks gula aren, pengolahan menjadi produk cair kemasan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan nilai ekonomis produk tersebut (Wicaksana et al., 2024). Selain itu, melalui produk pengemasan dapat menjadi salah satu cara untuk memperkenalkan gula aren sebagai bahan baku lokal yang kaya manfaat ke pasar global (Koesrianti et al., 2025). Penerapan kemasan yang praktis dan higienis dapat meningkatkan minat konsumen terhadap produk berbahan dasar lokal (Danarjati et al., 2025). Selanjutnya, penerapan strategi pengemasan yang memadai memiliki potensi untuk meningkatkan keunggulan kompetitif produk dalam pasar yang ditandai dengan meningkatnya persaingan (Masdaini et al., 2025). Kemudian dalam upaya peningkatan kualitas produk gula aren, UMKM telah berhasil mengembangkan gula aren menjadi produk berbasis minuman, sirup, atau produk olahan lainnya dengan pengemasan yang menarik dan ramah konsumen (Mubayyinah et al., 2023).

Pemberdayaan UMKM yang berbasis pada pemanfaatan produk lokal seperti ini dapat secara signifikan meningkatkan kesejahteraan sosial ekonomi penduduk Desa Malimpung, sekaligus mendorong generasinya untuk berpeluang mendapatkan lapangan kerja baru yang berkelanjutan. Pemberdayaan masyarakat desa dengan memberikan mereka keterampilan baru dalam mengolah dan memasarkan produk akan memberikan hasil yang menguntungkan dalam waktu yang lama (Fikri & Wijayanti, 2024). Kegiatan ini tidak hanya menguntungkan para pelaku UMKM, tetapi juga dapat membuka peluang bagi generasi muda di desa untuk terlibat dalam pengembangan ekonomi lokal yang pada dasarnya berakar pada nilai prospektif yang berasal dari sumber daya alam yang ada. Dengan demikian, transformasi gula aren menjadi produk cair kemasan diharapkan tidak hanya menghasilkan manfaat ekonomi langsung terhadap masyarakat Desa Malimpung, namun juga memberikan dampak positif yang lebih luas dalam pemberdayaan UMKM.

2. METODE

Pada metode penerapan, sangat penting untuk menguraikan penjelasan dan pendalaman pendekatan metodologis yang digunakan untuk mencapai tujuan yang diharapkan pada kegiatan ini. Hasil dari kegiatan tersebut harus dapat diukur, dan merupakan kewajiban penulis untuk menjelaskan alat ukur yang digunakan, baik dalam bentuk deskriptif maupun kualitatif. Selain itu, sangat penting untuk menggambarkan proses evaluasi tingkat keberhasilan yang dicapai pada kegiatan tersebut dapat dinilai melalui perubahan sikap, sosial kultur, dan ekonomi masyarakat.

a. Pengenalan dan Persiapan.

Tahap awal dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah mengidentifikasi kebutuhan masyarakat Desa Malimpung terkait dengan pengolahan gula aren dan pengembangan UMKM. Kegiatan ini akan dilakukan melalui wawancara dengan pelaku UMKM dan pengamatan langsung terhadap proses produksi gula aren di desa tersebut. Selain itu, pihak pengabdian akan menjalin kerjasama dengan Pemerintah Desa dan tokoh masyarakat untuk memastikan keterlibatan aktif masyarakat dalam kegiatan ini.

b. Pelatihan Pengolahan Gula Aren Menjadi Produk Cair Kemasan.

Pelatihan ini akan fokus pada teknik-teknik pengolahan gula aren menjadi produk cair kemasan yang bernilai jual tinggi. Proses pelatihan terdiri dari beberapa tahapan :

1) Pengenalan Bahan Baku.

Masyarakat diajarkan tentang karakteristik gula aren yang berkualitas, cara memilih bahan baku yang baik, serta cara pengolahan awal yang tepat.

2) Teknik Pengolahan Gula Aren.

Peserta pelatihan akan diberikan pengetahuan praktis mengenai metode pengolahan gula aren menjadi bentuk cair, termasuk penggunaan alat dan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi produksi.

3) Pembuatan Produk Cair.

Tahapan ini meliputi cara mencairkan gula aren, mengolahnya menjadi produk sirup atau produk cair lainnya, serta memastikan produk tersebut tetap higienis dan aman untuk dikonsumsi.

c. Pelatihan Pengemasan Produk.

Pelatihan ini bertujuan untuk mengajarkan teknik-teknik pengemasan produk cair gula aren agar selaras dengan standar pasar yang ditetapkan dan menunjukkan kecenderungan konsumen konsumen yang mencakup:

1) Jenis Kemasan

Pengenalan berbagai jenis kemasan yang sesuai dengan produk cair (seperti botol kaca, plastik, dan kemasan sachet), serta keunggulan dan kelemahannya.

2) Teknik Pengemasan yang Higienis dan Praktis.

Masyarakat akan dilatih tentang cara pengemasan yang tepat untuk menjaga kualitas dan daya tarik produk. Mereka juga akan diajarkan tentang penggunaan teknologi pengemasan yang mudah, aman, dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

3) Desain Kemasan.

Selain teknik pengemasan, pelatihan juga akan mencakup elemen desain kemasan yang menarik, seperti logo, label, dan informasi produk yang jelas.

d. Pengembangan Model Pemasaran.

Penerapan strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk meningkatkan daya saing yang kompetitif pada produk cair gula aren. Untuk itu, pengabdian ini juga akan mencakup pelatihan mengenai model pemasaran yang sesuai, yang meliputi:

1) Pengenalan Pasar.

Masyarakat diajarkan cara mengenali pasar potensial, baik pasar lokal maupun nasional, serta cara menjangkau konsumen yang tepat.

2) Pemasaran Digital.

Penggunaan media sosial dan platform e-commerce pada pelatihan strategi pemasaran digital dengan tujuan untuk jangkauan pemasaran yang lebih luas.

3) Model Pemasaran Berkelanjutan.

Masyarakat diberikan pengetahuan mengenai pemasaran berbasis keberlanjutan, dengan fokus pada produk lokal yang mendukung pemberdayaan UMKM dan pertanian desa.

e. Pendampingan dan Evaluasi.

Setelah pelatihan, kegiatan pengabdian ini akan dilanjutkan dengan pendampingan terhadap pelaku UMKM dalam implementasi teknik-teknik yang telah dipelajari. Pendampingan ini akan berlangsung selama 1 bulan untuk memastikan keberlanjutan pengembangan produk. Evaluasi dilakukan secara berkala untuk mengukur tingkat keberhasilan dan untuk memberikan umpan balik guna perbaikan.

f. Jenis Alat Ukur yang Digunakan.

1) Kuesioner Pra dan Pasca Pelatihan

Kuesioner ini akan digunakan untuk mengukur pemahaman masyarakat sebelum dan setelah pelatihan terkait dengan teknik pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk. Indikator: Tingkat pengetahuan tentang proses pengolahan gula aren, teknik pengemasan, dan strategi pemasaran.

2) Observasi Langsung

Pengamatan langsung dilakukan terhadap kegiatan produksi dan pengemasan gula aren di lapangan untuk menilai penerapan teknik yang telah diajarkan. Indikator: Penerapan teknik pengolahan, pengemasan, dan strategi promosi yang mematuhi standar atau kriteria pasar yang telah ditetapkan.

3) Wawancara dengan Pelaku UMKM

Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan feedback langsung dari pelaku UMKM mengenai dampak pelatihan terhadap usaha mereka. Indikator: Kepuasan peserta terhadap pelatihan, serta perubahan dalam kapasitas dan keterampilan setelah mengikuti pelatihan.

4) Dokumentasi Hasil Produk

Mendokumentasikan Hasil produk setelah pelatihan untuk memastikan produk tersebut sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Indikator: Kualitas produk cair gula aren yang dihasilkan, termasuk aspek kemasan dan desainnya.

g. Mengukur Tingkat Ketercapaian Keberhasilan.**1) Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Masyarakat.**

Keberhasilan pelatihan dapat diukur dengan membandingkan hasil kuesioner pra dan pasca pelatihan untuk mengetahui peningkatan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam pengolahan gula aren, teknik pengemasan, dan pemasaran.

2) Penerapan Teknik Pengolahan dan Pengemasan Produk.

Keberhasilan dapat dilihat dari tingkat penerapan teknik pengolahan dan pengemasan produk oleh masyarakat. Pengamatan langsung terhadap proses produksi dan pengemasan dapat menjadi indikator keberhasilan.

3) Peningkatan Daya Saing UMKM.

Keberhasilan dalam pengembangan UMKM dapat diukur dengan melihat peningkatan volume penjualan produk cair gula aren di pasar lokal dan nasional, serta perubahan dalam strategi pemasaran yang lebih efektif.

4) Tingkat Kepuasan Masyarakat.

Kepuasan peserta pelatihan dapat diukur melalui wawancara dan survei untuk mengetahui seberapa baik mereka merasa telah memperoleh manfaat dari pelatihan dan pendampingan yang diberikan.

Dengan mengikuti metode yang telah dirancang secara sistematis, diharapkan tujuan pemberdayaan masyarakat Desa Malimpung melalui transformasi gula aren menjadi produk cair kemasan yang bernilai jual tinggi dapat tercapai secara efektif dan berkelanjutan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial). Uraikan bahwa kegiatan pengabdian telah mampu memberi perubahan bagi individu/masyarakat maupun institusi baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Pada bagian ini telah diuraikan bagaimana kegiatan tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan yang diharapkan dalam hal peningkatan pengetahuan dan keterampilan Masyarakat melalui pelatihan, Penerapan Teknik Pengolahan dan Pengemasan Produk, Peningkatan Daya Saing UMKM, Tingkat Kepuasan Masyarakat, serta dokumentasi dan luarannya.

a. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Masyarakat

Setelah pelaksanaan pelatihan pengolahan gula aren menjadi produk cair kemasan, masyarakat Desa Malimpung mengalami peningkatan yang substansial dalam hal pengetahuan dan keterampilan. Berdasarkan hasil kuesioner pra dan pasca pelatihan, terdapat peningkatan yang jelas pada pemahaman teknik pengolahan, pengemasan, dan pemasaran.

Tabel 1. Peningkatan Pengetahuan Masyarakat Desa Malimpung

Aspek yang Diajarkan	Pra-Pelatihan (%)	Pasca-Pelatihan (%)	Peningkatan (%)
Teknik Pengolahan Gula Aren	40	85	45
Teknik Pengemasan Produk	30	80	50
Model Pemasaran Digital	25	70	45

Berdasarkan Tabel 1, terdapat peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan masyarakat Desa Malimpung setelah mengikuti pelatihan. Pada pra-pelatihan, pengetahuan tentang teknik pengolahan gula aren, pengemasan produk, dan pemasaran digital hanya berada pada kisaran 25%-40%. Namun, pada pasca-pelatihan, angka ini melonjak hingga 70%-85%, dengan peningkatan terbesar terjadi pada teknik pengemasan produk (50%) dan teknik pengolahan gula aren menjadi produk cair (45%). Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil memberikan pemahaman yang

lebih dalam dan keterampilan yang lebih baik kepada masyarakat dalam hal teknik pengolahan dan pengemasan yang sesuai dengan standar pasar.

b. Penerapan Teknik Pengolahan dan Pengemasan Produk

Setelah pelatihan, kegiatan ini juga mencatatkan perkembangan dalam hal penerapan teknik yang telah dipelajari. Masyarakat mulai menerapkan teknik pengolahan gula aren menjadi produk cair kemasan, serta menggunakan pengemasan yang sesuai standar pasar. Hasil pengamatan menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam kualitas produk yang dihasilkan.

Tabel 2. Penerapan Teknik Pengolahan dan Pengemasan Produk

Kegiatan yang dilakukan	Pra-Pelatihan (%)	Pasca-Pelatihan (%)	Peningkatan (%)
Pengolahan Gula Aren Menjadi Produk Cair	20	70	50
Pengemasan Produk Gula Aren	15	60	45

Dalam Tabel 2, dapat dilihat bahwa penerapan teknik yang diajarkan dalam pelatihan mengalami peningkatan yang sangat pesat. Pada pra-pelatihan, hanya 15%-20% pelaku UMKM yang mampu mengolah gula aren menjadi produk cair dan mengemasnya sesuai dengan standar pasar. Namun, pada pasca-pelatihan, persentase ini meningkat hingga 60%-70%, menunjukkan bahwa masyarakat telah berhasil mengimplementasikan teknik-teknik yang dipelajari, seperti pengolahan gula aren menjadi sirup cair dan pengemasan yang higienis serta menarik. Penerapan ini menandakan bahwa keterampilan teknis yang diberikan dalam pelatihan dapat langsung diterapkan oleh masyarakat, yang berpotensi meningkatkan kualitas produk mereka.

c. Peningkatan Daya Saing UMKM

Setelah pelatihan dan pendampingan, UMKM di Desa Malimpung mulai melihat peningkatan dalam daya saing produk mereka. Produk gula aren padat yang diubah menjadi produk cair kemasan mulai menunjukkan potensi pasar yang lebih besar. Hal ini terlihat dari peningkatan volume penjualan dan strategi pemasaran yang lebih efektif melalui media sosial dan kanal distribusi lainnya.

Tabel 3. Peningkatan Volume Penjualan dan Jangkauan Pasar

Aspek yang diukur	Pra-Pelatihan	Pasca-Pelatihan	Peningkatan (%)
Volume Penjualan per Bulan	100 unit	300 unit	200
Jangkauan Pasar (Jumlah Pemasaran Digital)	1 platform	3 platform	200

Menurut Tabel 3, terdapat peningkatan yang signifikan dalam volume penjualan dan jangkauan pasar produk gula aren setelah penerapan model pemasaran yang lebih baik. Pada pra-pelatihan, volume penjualan produk hanya sekitar 100 unit per bulan, namun pada pasca-pelatihan, volume penjualan meningkat lebih dari 200% menjadi 300 unit per bulan. Selain itu, jangkauan pasar juga meningkat drastis, dengan UMKM mulai memasarkan produk mereka melalui 3 platform digital, dibandingkan dengan hanya 1 platform pada pra-pelatihan, yang menunjukkan peningkatan sebesar 200%. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran digital dan strategi pemasaran yang lebih efektif membantu pelaku UMKM untuk memperluas pasar mereka, meningkatkan visibilitas produk, dan mendorong penjualan produk gula aren.

d. Tingkat Kepuasan Masyarakat

Kepuasan masyarakat terhadap pelatihan dan pendampingan ini diukur melalui wawancara dan survei. Hasil menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat merasa puas dengan materi yang diberikan dan manfaat yang diperoleh.

Tabel 4. Tingkat Kepuasan Masyarakat

Aspek yang dinilai	Nilai (Skala 1-5)	Presentase Kepuasan (%)
Kepuasan terhadap materi pelatihan	4.8	96
Kepuasan terhadap teknik yang diajarkan	4.7	94
Kepuasan terhadap hasil pendampingan	4.9	98

Berdasarkan Tabel 4, tingkat kepuasan masyarakat terhadap pelatihan menunjukkan hasil yang sangat positif. Sebagian besar peserta merasa puas dengan materi pelatihan (96%), teknik yang diajarkan (94%), dan hasil pendampingan (98%). Peningkatan kepuasan ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pembimbingan yang diberikan sangat efektif, relevan, dan bermanfaat bagi masyarakat, membantu mereka meningkatkan keterampilan dalam pengolahan dan pengemasan produk.

e. Dokumentasi dan Luaran

Sebagai bukti konkret dari hasil kegiatan pengabdian ini, berikut adalah dokumentasi berupa foto dari produk yang telah dihasilkan oleh masyarakat Desa Malimpung setelah pelatihan.



Gambar 1. Proses pengolahan gula aren menjadi produk cair



Gambar 2. Hasil produk cair gula aren yang telah dikemas



Gambar 3. Pengolahan gula aren menjadi produk cair kemasan

Keberhasilan pelaksanaan kegiatan PkM ini dalam peningkatan keterampilan masyarakat di Desa Malimpung dalam mengolah gula aren menjadi produk cair kemasan, serta meningkatkan kapasitas UMKM dalam pengemasan dan pemasaran, menunjukkan bahwa tujuan yang diharapkan dapat terealisasi dengan baik dan efektif. Berdasarkan hasil yang telah dipaparkan, terdapat peningkatan signifikan dalam pengetahuan, keterampilan, dan penerapan teknik-teknik baru yang diperkenalkan dalam pelatihan. Penemuan ini mendukung pentingnya inovasi produk dan pengemasan dalam meningkatkan daya saing UMKM di Desa Malimpung, sesuai dengan tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini.

Transformasi gula aren menjadi produk cair kemasan terbukti sebagai solusi inovatif yang memiliki potensi besar untuk meningkatkan daya saing UMKM. Sejalan dengan temuan Erniwati & Devi (2021), yang menunjukkan bahwa produk cair kemasan lebih mudah diterima oleh konsumen modern, masyarakat Desa Malimpung kini dapat memasarkan produk gula aren mereka dalam bentuk yang lebih menarik dan praktis. Dengan kemudahan penggunaan dan daya tarik kemasan yang lebih modern, produk cair gula aren itu lebih besar peluangnya untuk diterima oleh pasar lokal maupun nasional. Hasil kegiatan ini telah membuktikan penelitian dari Ratnayani et al. (2023) bahwa produk cair kemasan lebih disukai oleh konsumen, mengingat kemasan yang praktis dan mudah digunakan, yang sesuai dengan perubahan perilaku konsumen yang semakin mengutamakan kenyamanan dan efisiensi dalam pembelian produk.

Selain itu, pengemasan yang baik, yang ditekankan dalam pelatihan ini juga berperan penting terhadap peningkatan daya saing produk. Hal ini dipertegas oleh Andarwangi et al. (2024) bahwa pengemasan merupakan salah satu faktor kunci dalam hal peningkatan daya saing produk di pasar yang semakin berkompetisi. Dengan desain kemasan yang menarik dan higienis, produk gula aren yang sebelumnya hanya dijual dalam bentuk padat kini memiliki nilai tambah yang lebih tinggi. Pernyataan ini juga sejalan dengan yang diartikulasikan oleh Firlitha et al. (2025) yang mengatakan bahwa pengemasan yang tepat dapat membantu memperkenalkan produk lokal ke jangkauan pasar yang lebih ekstensif, melalui saluran distribusi yang lebih terstruktur dan sesuai dengan kebutuhan konsumen modern. Pelatihan pengemasan yang diberikan selama kegiatan PkM ini telah membantu UMKM Desa Malimpung untuk memanfaatkan teknologi dan inovasi dalam pengemasan, yang sangat penting untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Sebagaimana dikemukakan oleh Wicaksana et al. (2024), pengolahan gula aren menjadi produk cair kemasan dapat meningkatkan nilai ekonomis produk dan membuka peluang untuk memperluas pasar. Implementasi pengemasan yang praktis, higienis dan menarik juga telah meningkatkan minat konsumen terhadap produk berbahan dasar lokal, sebagaimana disampaikan oleh Danarjati et al. (2025).

Inovasi produk dan pengemasan memegang peranan yang sangat penting dalam membantu UMKM di Desa Malimpung untuk tetap berkompetisi di pasar global. Istifa (2024) menegaskan bahwa inovasi produk merupakan kunci utama untuk memenangkan persaingan pasar global, terutama di pasar lokal yang semakin terbuka terhadap produk-produk baru. Sehingga dengan melakukan transformasi pada gula aren menjadi produk cair kemasan yang mudah dipasarkan, UMKM Desa Malimpung dapat bersaing dengan UMKM lain yang menghasilkan produk-produk lain yang lebih menarik bagi konsumen. Melalui peningkatan keterampilan dalam hal pengolahan dan pengemasan, serta penerapan model pemasaran yang lebih baik, hasil pelatihan ini berhasil meningkatkan kapasitas UMKM di Desa Malimpung untuk menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif. Masyarakat kini memiliki produk yang lebih bernilai jual dan dapat memperluas jangkauan pasarnya melalui pemasaran digital yang lebih efektif. Penerapan teknologi dan inovasi dalam pengolahan gula aren menjadi produk cair kemasan diharapkan dapat terus mendorong daya saing produk lokal dan mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat desa

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan PkM di Desa Malimpung telah berhasil mencapai tujuan yang diharapkan, yaitu meningkatkan keterampilan masyarakat dalam mengolah gula aren menjadi produk cair kemasan yang bernilai jual tinggi, memberikan pelatihan tentang teknik pengemasan produk sesuai standar pasar, dan mengembangkan model pemasaran yang efektif. Hasil yang diperoleh menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan, keterampilan, dan penerapan teknik yang telah dipelajari, dengan produk cair gula aren yang kini menunjukkan peningkatan daya saing di pasar lokal maupun nasional. Peningkatan ini menguatkan temuan dari hasil penelitian sebelumnya, yang menyatakan bahwa produk cair kemasan lebih diterima konsumen dan memiliki nilai jual lebih tinggi.

Kelebihan dari kegiatan ini terletak pada peningkatan kapasitas masyarakat dalam hal inovasi produk dan pemasaran, serta penerapan teknologi yang tepat guna dalam pengemasan. Namun,

tantangan yang masih ada adalah kebutuhan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pemahaman lebih lanjut tentang pengembangan penggunaan platform digital dalam pemasaran produk. Pengembangan selanjutnya dapat difokuskan pada peningkatan kapasitas pemasaran digital dan memperkenalkan proses produksi dengan menggunakan teknologi yang lebih canggih untuk peningkatan kualitas dan efisiensi produk. Dengan demikian, pengembangan UMKM di Desa Malimpung yang berkelanjutan dapat memberikan dampak yang lebih besar bagi masyarakat setempat khususnya di bidang ekonomi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang setinggi-tingginya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Muhammadiyah Parepare (UMPAR) atas dukungannya dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Kami juga menyampaikan rasa terimakasih kepada Bupati Pinrang, Camat Kecamatan Patampanua, Kepala Desa Malimpung beserta seluruh unsur desa yang telah mendukung penuh dalam pelaksanaan kegiatan ini. Kemudian kami juga menyampaikan terimakasih yang tulus kepada masyarakat Desa Malimpung yang telah aktif berpartisipasi dan memberikan kontribusi positif dalam pengembangan produk gula aren menjadi produk cair kemasan. Selanjutnya, Kami juga memberikan apresiasi terhadap peran para dosen dan mahasiswa KKN Angkatan XXVII Posko 8 yang telah membantu secara langsung dalam proses pelatihan dan pendampingan selama kegiatan berlangsung. Kegiatan ini tidak akan terlaksana tanpa adanya dukungan dan bantuan dana dari KKN UMPAR yang bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja UMPAR tahun 2025. Semoga kerjasama yang telah terjalin dapat memberikan sesuatu yang bermanfaat dan berkelanjutan bagi masyarakat Desa Malimpung dan menjadi bagian dari upaya pemberdayaan ekonomi lokal yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarwangi, T., Fitriani, Budi Trisnanto, T., Sutarni, Saty, F. M., Apriani, M., Berliana, D., Desfariani, R., & Pratiwi, D. (2024). Pengemasan Produk Inovatif Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk Di UMKM Eyek-Eyek Reggae. *Jurnal Abimana*, 1(1), 26–30. <https://doi.org/https://doi.org/10.25181/abimana.v1i1.3536>
- Badri, R. E., Pratisti, C., & Putri, A. S. (2022). Pengembangan Inovasi Kemasan Produk Untuk Meningkatkan Daya Tarik UMKM Wedang Jahe di Desa Sidodadi Asri. *PakMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 347–353. <https://doi.org/10.54259/pakmas.v2i2.1268>
- Danarjati, S., Verawati, E., Jannah, S. R., & Putri, R. R. (2025). Perbaikan Kemasan untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Kripik Mamak Melalui Project-Based Learning. *Jurnal Altifani: Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(4), 523–529. <https://doi.org/10.59395/4dn19x06>
- Erniwati, & Devi, N. (2021). Pengaruh Desain Kemasan Produk dan Daya Tarik Iklan Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Point Equilibrium Manajemen & Akuntansi*, 3(1), 117–122. <https://doi.org/https://doi.org/10.59963/jpema.v3i1.56>
- Fikri, N., & Wijayanti, H. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Produk Lokal di Sukarara. *UNITY: Journal of Community Service*, 1(1), 20–24. <https://doi.org/10.70716/unity.v1i1.61>
- Firlitha, N., Aliudin, Nurnudiya, A. N., & Syifa’H, Z. (2025). Optimasi Penjualan Gula Aren di Kabupaten Lebak Menggunakan Metode Simpleks (Studi Kasus Umkm Gula Aren Hariang). *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Ilmu*, 2(4), 29–39. <https://doi.org/10.69714/bnfnsy39>
- Istifa, M. A. K. (2024). Peran Inovasi Produk dalam meningkatkan Daya Saing Perusahaan di Pasar Global. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7(4), 13760–13765. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jrpp.v7i4.34993>
- Koesrianti, K., I. Soeparna, I., Camelia, A. I., & Reyes Barrera, R. (2025). Edukasi Potensi Gula Aren Padawa Singaraja Bali Sebagai Produk Unggulan Desa Yang Berdaya Saing. *Humanism: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 1–16. <https://doi.org/10.30651/hm.v6i1.25099>

- Masdaini, E., Krisna Hari, K., Pramudira, A., & Yusuf, A. R. (2025). Peningkatan Daya Saing Produk Kerupuk Singkong Umkm Desa Pajar Bulan Melalui Pelatihan Pengemasan. *Jurnal Altifani: Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(5), 695–699. <https://doi.org/10.59395/altifani.v5i5.734>
- Mubayyinah, I., Aulia, T. N., Mazlin, M., Effendi, S. P., Rahmani, N., Putra, I. K. E., Hayaza, S. A., Tharamatha, D. E. A., Nurdianisa, M. P., & Melanie, T. S. (2023). Inovasi Kemasan dan Penggunaan Produk Gula Aren untuk meningkatkan Omset Pasar UMKM di Desa Kekait Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Wicara Desa*, 1(1), 115–120. <https://doi.org/10.29303/wicara.v1i1.2398>
- Muhani, N., Daka, R., Yusuf, G. G., Zahrah, R. A., Ningsih, A. R., & Sariningsih, E. (2022). Pengembangan Pengolahan dan Pengemasan Gula Aren Cair pada Industri Kecil yang Ramah Lingkungan. *Poltekita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(4), 979–986. <https://doi.org/10.33860/pjpm.v3i4.1550>
- Ratnayani, Wahyu, S., Riyadi, S. A., & Agestika, L. (2023). Peningkatan Produksi, Diversifikasi dan Pengemasan. *Jurnal Abdimas PHB*, 6(1), 53–61. <https://doi.org/https://doi.org/10.30591/japhb.v6i1.4380>
- Saputra, M. F. E., Russela, Lestari, Y., Darma, Mgs. P., Veronica, M., Alie, J., & Ardiwinata, Y. (2024). Pemberdayaan UMKM untuk Peningkatan Nilai Perekonomian melalui Potensi yang ada di Desa Petanang. *Communnity Development Journal*, 5(4), 7907–7911. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/cdj.v5i4.33153>
- Vinsensia, D., Utami, Y., Jannah, N., & Wulandari, D. I. (2023). Penerapan Inovasi Desain Kemasan sebagai Branding Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(3), 2206–2311. <https://doi.org/http://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i3.1470>
- Wardani, G. K., Susanto, H., Mashadi, M., Sasmi, M., Vermila, C. W., Hadi, N., Jamaludin, J., & Audian A, F. (2025). Pemanfaatan Teknologi dalam Pemasaran Produk Hasil Pertanian oleh Petani Milenial. *Bhakti Nagori (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(1), 433–438. https://doi.org/10.36378/bhakti_nagori.v5i1.4497
- Wicaksana, L. T., Paorin, Fauzi, M. T., Barorot, K., Ananda, N. A. M., Ningrum, A. W., Ernawati, Hasanah, I. L., Jalisna, R., Maulana, M. A., & Sobirin, M. (2024). Inovasi Pengemasan Produk Gula Aren Guna meningkatkan Nilai Tambah Produk di Wilayah Keselet Aren Desa Tetebatu Selatan. *Jurnal Wicara Desa*, 2(4), 266–273. <https://doi.org/10.29303/wicara.v2i4.5521>