

**PENINGKATAN MARKET VALUE PRODUK LOKAL GULA SEMUT  
BANYUWANGI MELALUI OPTIMALISASI KUALITAS DAN  
REBRANDING PRODUK**

***INCREASING THE MARKET VALUE OF LOCAL BANYUWANGI ANTS  
SUGAR PRODUCTS THROUGH QUALITY OPTIMIZATION AND  
PRODUCT REBRANDING***

**Auda Nuril Zazilah<sup>1)</sup>, I Putu Sudhyana Mecha<sup>2)</sup>, Nurhalimah<sup>3)</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Manajemen Bisnis Pariwisata, Politeknik Negeri Banyuwangi

<sup>1</sup>Email: [audanuril@poliwangi.ac.id](mailto:audanuril@poliwangi.ac.id)

**Abstrak** Sebagai destinasi wisata dengan jumlah kunjungan wisatawan yang terus meningkat, Banyuwangi memiliki berbagai daya tarik wisata dan industri UMKM. Salah satu industri kreatif yang ada di Banyuwangi adalah industri kreatif gula semut yang terletak di Dusun Gumuk Agung Desa Gintangan Kecamatan Blimbingsari. Memiliki daya simpan yang lama dan manfaat yang baik untuk kesehatan serta melihat potensi industri hotel dan pusat oleh-oleh di Banyuwangi yang semakin meningkat maka peluang ini dapat dimanfaatkan UMKM gula semut dalam menambah market value. Terdapat dua permasalahan utama yang dihadapi pelaku usaha gula semut yaitu hasil produksi gula semut tidak konsisten dari segi rasa, warna ataupun tekstur dan adanya kesulitan pada cara memasarkan dan mengangkat nilai dari produk gula semut. Permasalahan pertama ini telah dijawab melalui penelitian yang telah dilakukan oleh tim pengabdian. Oleh karena itu perlu dilakukan pendampingan atau diseminasi hasil penelitian dan rebranding produk dengan tahapan sosialisasi, pendampingan, desain logo, kemasan dan brosur, pembuatan produk gula semut hasil rebranding, pendampingan pemasaran dan penawaran ke hotel dan pusat oleh-oleh. Hasil pengabdian ini adalah berupa produk gula semut yang unggul secara kualitas dan memiliki tampilan yang menarik. Selanjutnya produk tersebut dipasarkan melalui kafe-kafe yang ada, expo, secara mulut ke mulut, melalui wisatawan yang berkunjung ke Desa Gintangan, melalui media sosial serta di hotel dan toko oleh-oleh.

**Kata Kunci:** Gula semut; pemasaran; market value; industri kreatif

**Abstract** *As a tourist destination with an increasing number of tourist visits, Banyuwangi has various tourist attractions and MSME industries. One of the creative industries in Banyuwangi is the creative ant sugar industry which is located in Gumuk Agung Hamlet, Gintangan Village, Blimbingsari District. Having a long shelf life and good benefits for health and seeing the increasing potential of the hotel industry and souvenir centers in Banyuwangi, this opportunity can be exploited by MSMEs of ant sugar to increase market value. There are two main problems faced by ant sugar business actors, namely that the results of ant sugar production are inconsistent in terms of taste, color or texture*

*and there are difficulties in how to market and increase the value of ant sugar products. This first problem has been answered through research conducted by the service team. Therefore, it is necessary to provide assistance or dissemination of research results and product rebranding with the stages of socialization, assistance, logo design, packaging and brochures, making rebranded ant sugar products, marketing assistance and offers to hotels and souvenir centers. The result of this service is ant sugar products that are superior in quality and have an attractive appearance. Furthermore, the product is marketed through existing cafes, expos, by word of mouth, through tourists visiting Gintangan Village, through social media as well as in hotels and souvenir shops.*

**Keywords:** *Ann sugar; marketing; market value; creative industry*

## **PENDAHULUAN**

Industri kreatif merupakan industri yang mampu menggerakkan perekonomian dari segi kreatifitas yang dituangkan dalam produk yang dimiliki. Berbagai jenis insudtri kreatif dapat ditemui sesuai perkembangan zaman dan teknologi yang ada. Industri kreatif yang bergerak di desa dapat meningkatkan perekonomian masyarakat desa, menambah lapangan pekerjaan serta meningkatkan nilai desa.

Sebagai destinasi wisata dengan jumlah kunjungan wisatawan yang terus meningkat, Banyuwangi memiliki berbagai daya tarik wisata dan industri UMKM. Salah satu industri keatif yang ada di Banyuwangi adalah industri kreatif gula semut yang terletak di Dusun Gumuk Agung Desa Gintangan Kecamatan Blimbingsari. Produk gula semut tumbuh di Desa Wisata Gintangan akibat melimpahnya jumlah sumber air nira pohon kelapa di Gintangan.

Produk gula semut berasal dari produk gula merah. Kekurangan gula merah adalah mudah mencairnya gula merah jika disimpan dalam suhu ruang dengan kondisi pengemasan kurang baik. Oleh karena itu, dikembangkan gula semut yang dapat bertahan lama tanpa penambahan bahan pengawet (Ningtyas, 2014). Selain daya simpan, gula semut juga memiliki manfaat yang lebih sehat untuk dikonsumsi dalam waktu yang lama daripada jenis gula lainnya (Wilberta, Sonya, & Lydia, 2021). Produk gula semut juga dapat dijadikan sebagai oleh-oleh khas Banyuwangi karena daya simpan yang lama dan manfaat yang dimiliki. Selain itu, melihat industri hotel di Banyuwangi yang meningkat dan kebutuhan

hotel akan gula di restoran dan bagi tamu yang menginap, maka peluang ini dapat dimanfaatkan UMKM gula semut dalam menambah *market value*.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Zazilah (Zazilah, Rusmawan, & Mecha, 2022), ditemukan permasalahan yang dihadapi penderes atau pembuat gula semut yaitu sering terjadinya kegagalan saat proses produksi. Penelitian tersebut menguraikan solusi dari setiap penyebab kegagalan yang dialami.

Berdasarkan observasi dan wawancara dengan Pelaku usaha gula semut Gintangan, diperoleh informasi bahwa kian lama produksi gula semut di Gintangan mulai berkurang jumlahnya akibat ketidaktahuan pelaku usaha untuk memasarkan produk dan mengangkat *value* produk. Jika tidak segera diatasi maka industri gula semut yang merupakan produk lokal dari Banyuwangi dapat punah. Selain itu, perekonomian masyarakat yang menggantungkan pendapatannya pada produksi gula semut juga akan berdampak. Hal ini tidak sejalan dengan semangat Banyuwangi Rebound yang diprioritaskan oleh Pemerintah Kabupaten Banyuwangi untuk pemulihan ekonomi (Banyuwangi, 2022).

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka dibutuhkan solusi yang dapat membantu pelaku usaha UMKM gula semut di Desa Wisata Gintangan untuk mengatasi permasalahan yang dialami dan menumbuhkan semangat kemandirian berwirausaha di Gintangan. Oleh karena itu, dibutuhkan langkah nyata dalam program pengabdian yang mampu membantu pelaku usaha dalam meningkatkan *market value* dengan cara mengoptimalkan kualitas dan rebranding produk. Pengabdian ini merupakan program diseminasi hasil penelitian yang sangat bermanfaat Ketika diterapkan bagi pelaku usaha industri kreatif gula semut.

## **METODE**

Dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra maka tahapan atau langkah-langkah yang akan dilakukan adalah :

1. Sosialisasi

Pada tahap awal, pelaku usaha gula semut akan dijelaskan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Tim Pengabdian. Pada tahap

ini, akan diuraikan penyebab kegagalan yang dialami dan solusi mengatasinya.

### 2. Pendampingan produksi gula semut kualitas optimum

Pada tahap kedua, pembuatan produk gula semut dengan memperhatikan hasil yang disampaikan pada kegiatan pertama. Tim pengabdian akan mendampingi dalam proses produksi dan memastikan tahapan produksi yang dilalui tidak akan menimbulkan *defect* atau kegagalan.

### 3. Desain logo, kemasan, tampilan serta brosur.

Pada tahap ketiga, Tim pengabdian akan membuat logo, kemasan dan tampilan yang cocok untuk produk gula semut. Dalam mendesain, tim pengabdian memperhatikan dan menonjolkan faktor-faktor berikut yaitu:

1. Filosofi gula semut
2. Karakteristik Banyuwangi
3. Manfaat gula semut
4. Bahan kemasan yang cocok yaitu dalam bentuk toples dan kemasan kertas kecil yang biasa digunakan di hotel

### 4. Pembuatan produk hasil rebranding

Pada tahap ini, telah siap dilakukan pembuatan produk gula semut ke dalam kemasan yang selesai dibuat

### 5. Pendampingan pemasaran

Pada tahap akhir, Tim pengabdian akan melakukan pendampingan kepada pelaku usaha terkait cara pemasaran yang sesuai berdasarkan konsep *marketing mix*.

### 6. Penawaran produk ke hotel dan pusat oleh-oleh

Pada tahap ini, Tim pengabdian akan membantu menawarkan produk gula semut hasil rebranding dengan kualitas optimum kepada hotel dan pusat oleh-oleh di Banyuwangi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melaksanakan pengabdian, ada beberapa tahapan yang dilalui demi tercapainya tujuan pengabdian. Tahapan pertama dalam pengabdian adalah sosialisasi. Pada tahapan sosialisasi, tim pengabdian bertemu dengan pelaku UMKM gula semut untuk membahas cacat atau kesalahan yang sering terjadi saat produksi gula semut baik dari segi warna, rasa maupun tekstur. Kemudian tim pengabdian menyampaikan hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya terkait solusi cacat tersebut. Setelah diperoleh solusi mengatasi cacat tersebut maka dilakukan tahapan selanjutnya yaitu pendampingan produksi gula semut dengan kualitas optimum sesuai solusi cacat yang telah disepakati sebelumnya. Pada tahapan tersebut, dilakukan produksi gula semut kualitas optimum sebanyak 40 kilogram.

Untuk mengembangkan pasar gula semut, maka dibuatlah produk gula semut yang tidak hanya unggul dari segi kualitas. Akan tetapi, produk gula semut yang akan dipasarkan juga harus menarik dari segi tampilan, maka disusunlah kemasan gula semut yang menarik. Untuk mendapatkan kemasan gula semut yang menarik, tim pengabdian membuat desain kemasan produk gula semut dengan menonjolkan logo, filosofi, dan manfaat dari segi kesehatan.



Gambar 1. Tampak Depan Kemasan Gula Semut

Gambar tersebut menunjukkan kemasan produk gula semut dari depan yang berisi logo produk gula semut, nama produk, berat produk dan kontak produsen gula semut. Setelah dilakukan validasi oleh pihak produsen dan calon pembeli gula semut, maka ditetapkanlah desain kemasan tampilan depan produk gula semut.



Gambar 2. Tampak Belakang Kemasan Gula Semut

Gambar tersebut menunjukkan kemasan produk gula semut dari belakang yang berisi manfaat mengkonsumsi gula semut. Setelah dilakukan validasi oleh pihak produsen dan calon pembeli gula semut, maka ditetapkanlah desain kemasan tampilan belakang produk gula semut.



Gamabr 3. Brosur Produk Gula Semut

Gambar tersebut menunjukkan brosur gula semut yang diberikan kepada calon pembeli saat memasarkan produk gula semut. Setelah dilakukan validasi oleh pihak produsen dan calon pembeli gula semut, maka ditetapkanlah desain brosur produk gula semut.

Setelah produk gula semut dengan kualitas optimum dan kemasan produk sudah siap, maka dilakukan pengemasan produk gula semut pada kemasan-kemasan tersebut. Produk gula semut dalam kemasan tersebut sudah siap untuk dijual ataupun dipasarkan.



Gambar 4. Produk Gula Semut Siap Jual

Tim pengabdian selanjutnya melakukan pendampingan kepada pengelola UMKM dan memberikan arahan terkait teknik pemasaran. Selama ini, pemasaran merupakan hal yang cukup menjadi permasalahan bagi pengelola UMKM untuk menjual produknya karena terbatasnya pengetahuan terkait pemasaran. Oleh karena itu, tim pengabdian memberikan arahan untuk melakukan pemasaran produk gula semut dengan cara memasarkan produk gula semut melalui kafe-kafe yang ada, mengenalkan produk gula semut di berbagai expo atau pameran, kemudian sering menawarkan produk tersebut dari mulut ke mulut, menawarkan produk tersebut kepada wisatawan atau pengunjung yang berkunjung ke Desa Gintangan, serta mencoba memasarkan produk gula semut melalui media sosial.

Supaya pemasaran lebih luas dan maksimal, tim pengabdian juga mengenalkan produk tersebut ke beberapa hotel dan toko oleh-oleh yang ada di Banyuwangi. Dengan usaha ini, diharapkan produk gula semut yang telah

memiliki kualitas unggul dan tampilan yang menarik memiliki pasar yang semakin luas dan terus bertahan sebagai potensi lokal daerah. Lebih dari itu, usaha ini diharapkan dapat membantu pihak UMKM gula semut untuk terus bertahan dan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang dapat mensejahterakan Masyarakat Desa Gintangan.



Gambar 5. Pemasaran Produk Gula Semut ke Hotel

### KESIMPULAN

Setelah dilakukan pengabdian kepada masyarakat dengan melakukan tahapan- tahapan yang ada, maka diperoleh hasil pengabdian. Hasil pengabdian tersebut adalah berupa produk gula semut yang unggul secara kualitas dan memiliki tampilan yang menarik. Selanjutnya produk tersebut dipasarkan melalui kafe-kafe yang ada, expo, secara mulut ke mulut, melalui wisatawan yang berkunjung ke Desa Gintangan, melalui media sosial serta di hotel dan toko oleh-oleh. usaha ini diharapkan dapat membantu pihak UMKM gula semut untuk terus bertahan dan menjadikan profesi ini sebagai profesi utama yang dapat mensejahterakan Masyarakat Desa Gintangan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada pihak UMKM gula semut Desa Gintangan yang saling membantu dalam pengabdian ini serta Politeknik Negeri Banyuwangi yang telah mendanai pengabdian kepada Masyarakat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Banyuwangi, P. K. (2022, Februari 6). *BeritaBwi*. Retrieved from banyuwangikab.go.id: [www.banyuwangikab.go.id/berita/bupati-banyuwangi-ajak-pers-gaungkan-banyuwangi-rebound](http://www.banyuwangikab.go.id/berita/bupati-banyuwangi-ajak-pers-gaungkan-banyuwangi-rebound)
- K, M. (2007). *Pricing Making Profitable Decision* (3 ed.). Singapore: McGraw-Hill.
- Ningtyas. (2014). Analisis Komparatif Usaha Pembuatan Gula Merah dan Gula Semut di Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Penelitian Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta*.
- Wilberta, N., Sonya, N. T., & Lydia, S. H. (2021). Analisis Kandungan Gula Reduksi pada Gula Semut dari Nira Aren yang dipengaruhi pH dan Kadar Air. *BIOEDUKASI Jurnal Pendidikan Biologi*, 101-108.
- Zazilah, A. N., Rusmawan, P. N., & Mecha, I. S. (2022). Implementasi Fault Tree Analysis pada Sistem Produksi Gula Semut Sebagai Industri Kreatif Desa Gintangan Banyuwangi. *Majamath : Jurnal Matematika dan Pendidikan Matematika*, 99-108.