



Pelatihan Pengolahan dan Diversifikasi Produk Aren untuk Pemberdayaan UMKM Desa Sukaharja Kabupaten Tasikmalaya

**Cepi Rahmat Hidayat¹, Riga Zahara Nurani^{2*}, Intan Rahayu³, Hidayah Dwiyantri⁴,
Triana Setyawardani⁵, Ardiansyah⁶**

¹Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, ^{2*}Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, ³Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Perjuangan Tasikmalaya, Indonesia.

⁴Program Studi Ilmu Pangan, ⁶Program Studi Teknik Pertanian Fakultas Pertanian,

⁵Program Studi Peternakan, Fakultas Peternakan, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

*Corresponding Author. Email: rigazahara@unper.ac.id

Abstract: This community service program aims to enhance the capacity and skills of Silih Asih MSME actors in Sukaharja Village, Tasikmalaya Regency, in producing premium-quality palm sugar products and developing value-added product innovations. The program was implemented through training and mentoring activities involving 20 participants. Evaluation instruments included written tests (pre-test and post-test), skill observation sheets, and participant response questionnaires. Data were analyzed using descriptive quantitative methods by comparing participants' average pre-test and post-test scores to assess overall competency improvement. The results indicate a significant increase in participants' competencies, with the average pre-test score improving from 58 to 88 in the post-test. In addition to enhanced technical skills, participants also gained a better understanding of the importance of quality standards and attractive packaging design. These findings demonstrate that the program is effective in fostering self-reliance and enhancing the competitiveness of MSMEs based on local potential.

Abstrak: Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM Silih Asih di Desa Sukaharja Kabupaten Tasikmalaya dalam menghasilkan produk aren berkualitas premium serta melakukan inovasi produk yang bernilai tambah. Metode pelaksanaan pengabdian ini menggunakan pelatihan dan pendampingan dengan peserta sebanyak 20 orang. Instrumen evaluasi yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat ini meliputi tes tertulis (pretest dan posttest), lembar observasi keterampilan, serta angket respon peserta. Analisis data dilakukan secara deskriptif kuantitatif dengan membandingkan nilai rata-rata pretest dan posttest peserta untuk melihat peningkatan kompetensi secara keseluruhan. Hasil pengabdian masyarakat ini menunjukkan peningkatan signifikan pada kompetensi peserta, dengan rata-rata nilai pretest sebesar 58 meningkat menjadi 88 pada posttest. Selain peningkatan keterampilan teknis, peserta juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya standar mutu dan desain kemasan yang menarik. Program ini terbukti efektif dalam mendorong kemandirian serta meningkatkan daya saing UMKM berbasis potensi lokal.

Article History:

Received: 30-10-2025

Reviewed: 07-12-2025

Accepted: 12-01-2026

Published: 20-02-2026

Key Words:

Product Diversification;
Palm Sugar; Training.

Sejarah Artikel:

Diterima: 30-10-2025

Direview: 07-12-2025

Disetujui: 12-01-2026

Diterbitkan: 20-02-2026

Kata Kunci:

Diversifikasi Produk; Aren;
Pelatihan.

How to Cite: Hidayat, C. R., Nurani, R. Z., Rahayu, I., Dwiyantri, H., Setyawardani, T., & Ardiansyah, A. (2026). Pelatihan Pengolahan dan Diversifikasi Produk Aren untuk Pemberdayaan UMKM Desa Sukaharja Kabupaten Tasikmalaya. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 7(1), 138-148. <https://doi.org/10.33394/jpu.v7i1.18233>



<https://doi.org/10.33394/jpu.v7i1.18233>

This is an open-access article under the [CC-BY-SA License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).





Pendahuluan

Pemberdayaan ekonomi masyarakat pedesaan menjadi salah satu fokus penting dalam pembangunan daerah berbasis potensi lokal. Indonesia dikenal memiliki kekayaan sumber daya alam yang beragam, salah satunya berasal dari tanaman aren (*Arenga pinnata*). Tanaman ini merupakan komoditas serbaguna karena hampir seluruh bagiannya dapat dimanfaatkan. Nira dari bunga jantan aren dapat diolah menjadi berbagai produk seperti gula merah, gula semut, atau minuman fermentasi, sedangkan bagian lainnya seperti ijuk dan batang juga memiliki nilai ekonomi tersendiri. Menurut Suharjo dan Rahayu (2020), tanaman aren memiliki prospek ekonomi tinggi karena mampu menghasilkan berbagai produk turunan dengan nilai jual yang meningkat apabila diolah secara inovatif. Hal yang sama juga ditegaskan oleh Putra dan Lestari (2021) bahwa pengembangan komoditas aren di wilayah pedesaan berpotensi besar meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui diversifikasi produk berbasis kearifan lokal. Di Kabupaten Tasikmalaya, khususnya di Desa Sukaharja, tanaman aren tumbuh subur dan menjadi salah satu sumber penghidupan masyarakat. Sebagian besar warga mengandalkan hasil olahan nira sebagai sumber pendapatan utama melalui kegiatan produksi gula aren.

Meskipun potensi tanaman aren cukup besar, pengelolaan dan pengolahannya di tingkat masyarakat masih tergolong sederhana. UMKM Silih Asih umumnya hanya memproduksi dan menjual gula aren cetak secara tradisional. Produk tersebut memang menjadi komoditas yang sudah dikenal luas, namun memiliki harga jual relatif rendah karena belum melalui proses peningkatan kualitas dan diversifikasi produk. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam pengolahan yang lebih inovatif menyebabkan nilai tambah ekonomi dari hasil nira aren belum maksimal. Menurut Hidayat dan Sulastri (2020), sebagian besar pelaku UMKM pengolah nira di daerah pedesaan masih menggunakan metode konvensional dan belum memiliki akses terhadap pelatihan teknologi pengolahan modern. Selain itu, Wibowo dan Lestiani (2022) menegaskan bahwa kurangnya pemahaman tentang standar mutu, pengemasan, dan strategi pemasaran menjadi faktor utama rendahnya daya saing produk olahan aren di tingkat regional maupun nasional. Oleh karena itu, diperlukan upaya pendampingan dan pelatihan berkelanjutan agar pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas serta nilai jual produk berbasis aren.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa peningkatan kualitas dan diversifikasi produk aren mampu memberikan dampak ekonomi yang signifikan. Rahmawati dkk. (2021) menemukan bahwa pelatihan pengolahan inovatif berbasis aren, seperti pembuatan sirup nira dan gula kristal, dapat meningkatkan pendapatan petani hingga 30%. Demikian pula, Kusuma dan Nurhayati (2022) menjelaskan bahwa penerapan teknologi sederhana dan pendampingan kewirausahaan dapat memperkuat kapasitas UMKM dalam menjaga konsistensi mutu serta memperluas jaringan distribusi. Sejalan dengan hal tersebut, Nasution (2023) menegaskan bahwa inovasi produk berbasis bahan alam lokal, jika didukung dengan peningkatan kapasitas manajerial dan pemasaran digital dapat meningkatkan nilai tambah produk hingga dua kali lipat dan memperluas penetrasi pasar nasional. Dengan kata lain, inovasi dalam produk dan peningkatan kualitas menjadi kunci untuk mengoptimalkan potensi aren sebagai komoditas unggulan lokal yang berdaya saing tinggi.

Melihat hasil kajian tersebut, diperlukan intervensi program pelatihan pengolahan dan diversifikasi produk aren yang tidak hanya berfokus pada aspek produksi, tetapi juga pada aspek manajemen mutu dan pengembangan usaha. Kegiatan pelatihan ini dirancang agar pelaku UMKM mampu menghasilkan produk aren dengan kualitas premium, baik dari sisi rasa, kebersihan, maupun tampilan. Melalui penerapan teknik pengolahan yang lebih higienis



dan penggunaan peralatan yang lebih efisien, diharapkan kualitas gula yang dihasilkan meningkat dan dapat menembus pasar yang lebih luas. Menurut Santosa dan Pratiwi (2021), peningkatan mutu dan standar kebersihan dalam proses produksi merupakan faktor kunci yang memengaruhi daya saing produk pangan lokal di pasar modern. Selain itu, Fitriani dan Mahendra (2023) menegaskan bahwa pemanfaatan teknologi digital dan strategi pemasaran berbasis media sosial sangat efektif dalam memperluas jangkauan pasar UMKM, terutama produk berbasis komoditas lokal seperti aren. Pendampingan juga mencakup edukasi tentang standar kemasan, labeling, serta strategi pemasaran digital yang sesuai dengan perkembangan zaman.

Sebagai langkah inovatif, program ini mengembangkan diversifikasi produk aren di antaranya gula kristal, kopi gula aren, dan susu gula aren. Produk-produk ini dipilih karena memiliki potensi pasar yang besar dan sesuai dengan tren konsumsi masyarakat modern yang menyukai produk alami, sehat, dan memiliki cita rasa khas. Pemilihan gula kristal didasarkan pada kebutuhan pasar akan produk pemanis alami yang praktis, mudah disimpan, dan memiliki umur simpan lebih panjang. Sementara itu, pengembangan kopi gula aren dan susu gula aren mempertimbangkan kemudahan akses bahan baku pendukung yang tersedia di wilayah sekitar desa serta kebiasaan konsumsi masyarakat setempat terhadap minuman kopi dan olahan susu, sehingga memungkinkan proses produksi yang berkelanjutan dan mudah diadopsi oleh pelaku UMKM. Sari dan Nugroho (2022) menyatakan bahwa pengembangan produk turunan berbasis bahan alam lokal seperti gula aren kristal memiliki peluang besar sebagai alternatif pengganti gula rafinasi yang lebih sehat dan ramah lingkungan. Selain itu, Handayani dan Yusuf (2021) menegaskan bahwa inovasi produk pangan yang memadukan cita rasa lokal dengan gaya hidup modern seperti kopi dan susu gula aren berpotensi meningkatkan nilai jual serta memperluas segmen pasar premium. Gula kristal aren dapat menjadi alternatif alami pengganti gula pasir, sementara kopi gula aren dan susu gula aren menawarkan kombinasi rasa unik yang bernilai jual tinggi. Melalui inovasi tersebut, masyarakat tidak hanya bergantung pada satu jenis produk, tetapi dapat mengembangkan berbagai varian yang meningkatkan keberlanjutan usaha serta memperluas jangkauan pasar.

Adapun kegiatan Pelatihan Pengolahan dan Diversifikasi Produk Aren untuk Pemberdayaan UMKM Silih Asih Kabupaten Tasikmalaya bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM dalam menghasilkan produk aren berkualitas premium serta melakukan inovasi produk yang bernilai tambah. Secara khusus, kegiatan ini bertujuan untuk (1) meningkatkan kemampuan pengolahan gula aren dengan standar kualitas tinggi; (2) memperkenalkan teknik diversifikasi produk untuk memperluas peluang pasar; dan (3) memperkuat daya saing UMKM lokal melalui peningkatan manajemen usaha dan pemasaran produk berbasis potensi lokal.

Metode Pengabdian

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode partisipatif melalui pendekatan pelatihan dan pendampingan berbasis praktik langsung (*participatory training and mentoring*). Pendekatan ini memungkinkan peserta yaitu pelaku UMKM Silih Asih Desa Sukaharja terlibat aktif dalam seluruh proses kegiatan. Pelatihan dilaksanakan secara interaktif, menggabungkan penyampaian teori, demonstrasi, dan praktik pengolahan produk aren. Tahapan kegiatan terdiri atas tiga bagian utama, yakni (1) persiapan, meliputi survei kebutuhan dan perencanaan materi pelatihan; (2) pelaksanaan pelatihan dan praktik pembuatan produk aren; serta (3) pendampingan dan evaluasi hasil.



Kegiatan dilaksanakan di Desa Sukaharja, Kecamatan Sariwangi, Kabupaten Tasikmalaya, yang merupakan sentra penghasil aren dengan potensi produksi nira melimpah. Desa ini dipilih karena sebagian besar masyarakatnya telah memproduksi gula aren cetak secara tradisional, namun belum mampu menghasilkan produk olahan bernilai jual tinggi. Pelatihan terpusat di Balai Desa Sukaharja, dengan peserta utama anggota UMKM Silih Asih sebanyak 20 orang yang telah aktif dalam usaha pengolahan gula aren. Fasilitas dan sarana pelatihan disiapkan untuk mendukung kegiatan praktik, seperti wajan stainless steel, alat pengaduk nira, bahan baku nira, serta sealer pengemasan otomatis dan labeling produk.

Instrumen yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi lembar observasi, kuesioner evaluasi, panduan wawancara, serta dokumen penilaian kualitas produk. Lembar observasi digunakan untuk mencatat kondisi awal produksi dan keterampilan mitra sebelum pelatihan. Kuesioner digunakan untuk menilai perubahan pengetahuan dan keterampilan peserta melalui pre-test dan post-test. Panduan wawancara dipakai untuk menggali kendala dan kebutuhan pelatihan, sementara dokumen penilaian kualitas produk digunakan untuk menilai hasil olahan berdasarkan aspek rasa, warna, aroma, tekstur, dan kemasan. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif sederhana. Analisis kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan proses dan perubahan perilaku peserta, sementara analisis kuantitatif digunakan untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan berdasarkan hasil pre-test dan post-test.

Secara umum, alur kegiatan pengabdian ini mengikuti tahapan sistematis mulai dari identifikasi permasalahan hingga peningkatan kemandirian mitra. Alur tersebut dapat digambarkan pada bagan berikut:



Gambar 1. Bagan Alur Kegiatan

Hasil Pengabdian dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian ini dilakukan selama 2 bulan mulai dari bulan September sampai bulan Oktober 2025. Adapun peserta yang mengikuti kegiatan ini adalah anggota UMKM Silih Asih Desa Sukaharja Kecamatan Sariwangi Kabupaten Tasikmalaya. Berikut adalah deskripsi kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan.

Mitra pengabdian yaitu kelompok UMKM Silih Asih menghadapi sejumlah permasalahan mendasar dalam aspek produksi dan pengembangan usaha. Berdasarkan hasil observasi lapangan dan diskusi awal, diketahui bahwa sebagian besar masyarakat masih mengandalkan metode tradisional dalam mengolah nira menjadi gula aren padat. Produk tersebut umumnya dijual tanpa proses peningkatan kualitas, pengemasan menarik, atau diversifikasi bentuk olahan, sehingga memiliki harga jual yang rendah di pasaran. Kondisi ini mengakibatkan margin keuntungan yang diperoleh pelaku UMKM relatif kecil dan tidak sebanding dengan upaya serta waktu produksi yang dibutuhkan.



Selain itu, keterbatasan pengetahuan dan keterampilan teknis dalam mengolah produk turunan dari nira aren menjadi faktor utama yang menghambat peningkatan nilai tambah ekonomi. Warga belum memahami secara menyeluruh prinsip-prinsip dasar pengolahan pangan yang higienis, kontrol suhu pada proses kristalisasi, serta teknik pengemasan dan pelabelan yang sesuai dengan standar industri rumah tangga. Minimnya inovasi dalam bentuk produk menyebabkan pasar UMKM masih terbatas pada pembeli lokal tanpa daya saing di tingkat regional maupun nasional. Padahal, berdasarkan potensi bahan baku dan permintaan pasar, diversifikasi produk seperti gula kristal aren, kopi gula aren, dan susu gula aren memiliki peluang besar untuk dikembangkan sebagai produk unggulan daerah.



Gambar 2. Produk Olahan Aren UMKM Silih Asih

Tahap perencanaan dan penyiapan materi pelatihan diawali dengan kegiatan analisis kebutuhan (*needs assessment*) yang dilakukan secara komprehensif terhadap mitra UMKM Silih Asih. Analisis ini melibatkan observasi lapangan, wawancara mendalam, serta diskusi kelompok terarah (*focus group discussion*) untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi mitra dalam proses produksi dan pengembangan usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa permasalahan utama terletak pada aspek produksi, khususnya keterbatasan pengetahuan dan keterampilan teknis dalam mengolah nira menjadi produk bernilai tambah tinggi. Berdasarkan temuan tersebut, tim pengabdian menyusun rancangan pelatihan yang berorientasi pada peningkatan kompetensi praktis pelaku UMKM agar mampu menghasilkan produk aren yang berkualitas premium dan memiliki daya saing pasar. Perencanaan pelatihan ini juga memperhatikan kondisi sosial ekonomi peserta, sehingga pendekatan yang digunakan bersifat kontekstual dan aplikatif, dengan menekankan pada praktik langsung dan pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*).



Gambar 3. Proses FGD dengan Ketua UMKM



Penyiapan materi pelatihan dilakukan secara sistematis dengan mengintegrasikan aspek ilmiah, teknologis, dan kewirausahaan dalam satu paket pembelajaran terpadu. Materi disusun ke dalam tiga modul utama, yaitu: (1) penguatan konsep dasar pengolahan nira aren, meliputi teknik pemurnian, pengaturan suhu, dan pengendalian kualitas produk; (2) praktik diversifikasi produk, mencakup pembuatan gula aren kristal, kopi gula aren, dan susu gula aren; serta (3) pengembangan kapasitas usaha, yang meliputi manajemen produksi, desain kemasan, dan pelabelan. Penyusunan materi ini melibatkan pakar pangan dari Universitas Jenderal Soedirman dan pakar wirausaha dari Universitas Perjuangan Tasikmalaya untuk memastikan akurasi dan relevansinya dengan standar industri kecil dan menengah. Sebelum diterapkan, seluruh modul diuji kelayakannya melalui simulasi pelatihan dan penyesuaian terhadap sarana prasarana yang tersedia di lapangan.

Pelaksanaan pelatihan pengolahan produk aren dilaksanakan di Balai Desa Sukaharja dan diikuti oleh para pelaku UMKM Silih Asih. Kegiatan ini diawali dengan sesi penyampaian teori yang menjelaskan konsep dasar pengolahan nira, karakteristik kimia bahan, serta tahapan proses yang memengaruhi kualitas produk akhir. Materi disampaikan secara interaktif menggunakan metode ceramah partisipatif dan diskusi terbuka agar peserta dapat memahami hubungan antara teori dan praktik secara lebih kontekstual. Dalam sesi ini, peserta diperkenalkan pada prinsip-prinsip pengolahan yang higienis, pengaturan suhu pemasakan untuk mencegah overkaramelisasi, serta teknik penyimpanan nira yang tepat agar kadar gula tidak mengalami penurunan sebelum proses produksi.

Tahap berikutnya adalah praktik langsung (*hands-on training*) pembuatan produk diversifikasi berbasis aren, meliputi gula aren kristal, kopi gula aren, dan susu gula aren. Peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil agar setiap individu memiliki kesempatan untuk terlibat secara aktif dalam proses produksi. Tim pengabdian masyarakat memberikan bimbingan teknis mengenai cara pemurnian nira, proses kristalisasi, hingga tahap pengeringan dan pengemasan produk. Dalam praktik pembuatan kopi gula aren dan susu gula aren, peserta juga diajarkan cara mencampur bahan tambahan dengan proporsi yang seimbang untuk menghasilkan cita rasa khas tanpa mengurangi nilai gizi dan keaslian bahan. Kegiatan ini berlangsung dalam suasana kolaboratif, di mana peserta saling bertukar pengalaman dan ide dalam mengembangkan variasi produk sesuai dengan selera pasar.



Gambar 4. Praktek Pengolahan Nira Aren

Selain peningkatan keterampilan teknis, kegiatan pelatihan juga menekankan pada aspek manajemen mutu dan inovasi produk. Peserta diajak untuk memahami pentingnya kontrol kualitas dalam setiap tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan akhir. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip *Good Manufacturing Practices (GMP)* untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan aman, higienis, dan konsisten.



mutunya. Tim pengabdian juga memberikan contoh kemasan modern yang menarik dan sesuai dengan standar pemasaran digital, sehingga peserta memperoleh gambaran konkret tentang bagaimana produk aren dapat dikemas secara profesional untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan adanya kombinasi antara teori, praktik langsung, dan pendampingan teknis, pelatihan ini berhasil meningkatkan kompetensi peserta secara menyeluruh dan menumbuhkan motivasi baru untuk mengembangkan usaha berbasis potensi lokal.

Diversifikasi produk aren menjadi langkah strategis dalam upaya meningkatkan nilai tambah dan daya saing UMKM Silih Asih. Sebelumnya, masyarakat hanya memproduksi gula aren cetak dengan teknik tradisional yang menghasilkan harga jual rendah dan belum mampu menembus pasar yang lebih luas. Melalui pelatihan dan pendampingan, peserta diperkenalkan pada konsep diversifikasi produk sebagai strategi inovatif untuk mengoptimalkan pemanfaatan nira aren melalui berbagai bentuk olahan bernilai ekonomi tinggi. Diversifikasi tidak hanya dimaknai sebagai penciptaan produk baru, tetapi juga sebagai penerapan teknologi sederhana yang mampu meningkatkan kualitas, memperpanjang daya simpan, dan memperluas jangkauan pasar. Pendekatan ini mendorong transformasi peran UMKM dari sekadar produsen bahan mentah menjadi pelaku industri kreatif berbasis potensi lokal yang berorientasi pada inovasi dan keberlanjutan usaha.

Hasil dari kegiatan ini melahirkan tiga varian produk utama, yaitu gula aren kristal, kopi gula aren, dan susu gula aren. Gula aren kristal dikembangkan sebagai alternatif alami pengganti gula pasir dengan keunggulan pada kandungan mineral dan indeks glikemik rendah, sementara kopi gula aren dan susu gula aren menawarkan cita rasa khas yang menggabungkan unsur tradisional dan modern. Produk-produk tersebut dipilih karena memiliki potensi pasar yang besar serta sesuai dengan tren konsumen yang mengutamakan produk alami dan sehat. Dengan demikian, diversifikasi produk berbasis aren tidak hanya meningkatkan ekonomi rumah tangga pelaku UMKM, tetapi juga memperkuat identitas Desa Sukaharja sebagai sentra pengolahan aren inovatif di Kabupaten Tasikmalaya.



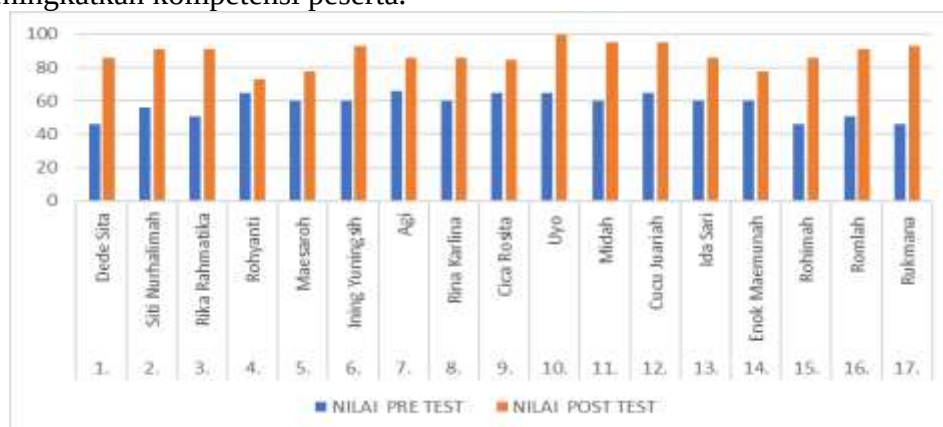
Gambar 5. Diversifikasi Produk Gula Aren Kristal

Tahap pendampingan dilakukan sebagai bentuk keberlanjutan dari kegiatan pelatihan, dengan tujuan memastikan bahwa keterampilan dan pengetahuan yang telah diperoleh peserta dapat diterapkan secara konsisten dalam praktik produksi sehari-hari. Tim pengabdian masyarakat memberikan bimbingan langsung di lapangan mengenai penerapan prosedur pengolahan yang higienis, penggunaan peralatan produksi yang efisien, serta penentuan standar mutu produk. Selain aspek teknis, pendampingan juga mencakup penguatan manajemen usaha seperti pencatatan keuangan sederhana, perhitungan harga pokok produksi, dan pengelolaan stok bahan baku. Pendekatan ini tidak hanya membangun kapasitas teknis mitra, tetapi juga menumbuhkan kesadaran kewirausahaan berbasis mutu dan inovasi.



Evaluasi kegiatan dilakukan secara berkelanjutan untuk menilai efektivitas program serta dampaknya terhadap peningkatan keterampilan dan produktivitas mitra. Metode evaluasi mencakup observasi langsung, wawancara, dan penilaian kualitas produk hasil pelatihan, baik dari segi tampilan, tekstur, maupun cita rasa. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam aspek kebersihan, konsistensi kualitas, dan kreativitas pengemasan produk.

Kegiatan pelatihan ini diawali dengan pelaksanaan *pretest* dan diakhiri dengan *posttest* untuk mengukur peningkatan pengetahuan serta keterampilan peserta setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. *Pretest* dilakukan sebelum pelatihan dimulai guna mengetahui tingkat pemahaman awal peserta terkait proses pengolahan dan diversifikasi produk aren, sedangkan *posttest* dilaksanakan setelah seluruh sesi pelatihan dan pendampingan selesai. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam aspek pemahaman teknik pengolahan higienis, standar mutu, serta pengemasan. Berikut adalah hasil *pretest* dan *posttest* yang menggambarkan efektivitas kegiatan pelatihan dalam meningkatkan kompetensi peserta.



Gambar 6. Hasil Pretest dan Posttest Pelatihan

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengolah serta mendiversifikasi produk aren sangat signifikan. Hal ini tercermin dari peningkatan rata-rata nilai *pretest* sebesar 58 menjadi 88 pada *posttest*, yang menggambarkan efektivitas kegiatan dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan praktis kepada peserta. Peningkatan ini tidak hanya menunjukkan keberhasilan metode pelatihan berbasis praktik langsung, tetapi juga menandakan bahwa peserta mampu memahami konsep pengolahan higienis, pengendalian mutu, serta inovasi produk secara lebih mendalam. Temuan ini sejalan dengan penelitian Rahmawati dkk. (2021) yang menyatakan bahwa pelatihan berbasis praktik mampu meningkatkan kemampuan teknis pelaku usaha kecil hingga lebih dari 30% dibandingkan dengan metode ceramah semata. Hasil serupa juga diungkapkan oleh Sari dan Hidayat (2020) yang menemukan bahwa kegiatan pelatihan interaktif berbasis praktik mampu meningkatkan retensi pengetahuan dan keterampilan peserta hingga dua kali lipat dibandingkan pelatihan konvensional.

Selain peningkatan keterampilan teknis, kegiatan ini juga berhasil menumbuhkan kesadaran peserta terhadap pentingnya standar mutu dan inovasi produk. Sebelumnya, sebagian besar pelaku UMKM di Desa Sukaharja hanya memproduksi gula aren cetak secara tradisional tanpa memperhatikan aspek higienitas dan nilai tambah produk. Setelah pelatihan, peserta memahami bahwa produk dengan tampilan menarik, cita rasa konsisten, dan pengemasan yang sesuai dengan kebutuhan pasar modern akan memiliki daya saing yang



lebih tinggi. Hasil ini memperkuat temuan Kusuma dan Nurhayati (2022) yang menjelaskan bahwa peningkatan daya saing UMKM sangat bergantung pada kemampuan inovasi dan pemenuhan standar mutu yang diakui pasar. Selain itu, penelitian Yuliana dkk. (2021) juga menunjukkan bahwa pelatihan mutu dan pengemasan produk mampu meningkatkan minat beli konsumen serta memperluas akses pasar UMKM pangan lokal hingga tingkat regional.

Keberhasilan kegiatan pelatihan ini juga dapat dijelaskan melalui pendekatan pemberdayaan berbasis potensi lokal yang diterapkan selama proses pendampingan. Dengan memanfaatkan bahan baku lokal berupa nira aren dan mengembangkan produk turunan seperti gula aren kristal, kopi gula aren, dan susu gula aren, peserta didorong untuk berinovasi sesuai dengan konteks sosial dan ekonomi daerahnya. Model ini relevan dengan hasil penelitian Wulandari dan Prasetyo (2020) yang menegaskan bahwa pengembangan produk berbasis potensi lokal tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga memperkuat identitas ekonomi desa. Hasil serupa dikemukakan oleh Hadi dan Nurrahman (2021) yang menemukan bahwa pelatihan berbasis potensi lokal mampu menciptakan kemandirian ekonomi dan memperkuat kohesi sosial masyarakat pedesaan. Dengan demikian, pendekatan ini terbukti efektif dalam menciptakan kemandirian ekonomi berbasis sumber daya lokal yang berkelanjutan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta secara signifikan. Peserta tidak hanya memahami konsep dasar pengolahan nira yang higienis dan efisien, tetapi juga mampu menerapkan teknik diversifikasi produk menjadi berbagai bentuk olahan bernilai tambah seperti gula aren kristal, kopi gula aren, dan susu gula aren. Peningkatan rata-rata nilai *posttest* menunjukkan adanya peningkatan kompetensi peserta dalam aspek teknis, manajerial, dan inovasi produk. Hal ini menandakan bahwa metode pelatihan berbasis praktik langsung dan pendekatan partisipatif efektif dalam mentransfer keterampilan aplikatif kepada pelaku UMKM.

Selain itu, kegiatan ini juga berdampak pada perubahan pola pikir peserta dari sekadar produsen tradisional menjadi pelaku usaha kreatif yang berorientasi pada kualitas dan keberlanjutan. Peserta mulai menunjukkan kemampuan dalam menerapkan standar mutu, memperhatikan aspek kemasan dan branding. Dengan demikian, tujuan kegiatan pengabdian untuk meningkatkan kemampuan pengolahan produk aren dengan standar kualitas tinggi, memperluas peluang pasar melalui diversifikasi produk, dan memperkuat daya saing UMKM berbasis potensi lokal telah tercapai. Hasil ini diharapkan menjadi dasar bagi pengembangan model pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis komoditas lokal yang dapat direplikasi di wilayah lain dengan karakteristik serupa.

Saran

Saran yang disampaikan terkait dengan kegiatan pengabdian berikutnya sebaiknya difokuskan pada pelatihan dan pendampingan pemasaran digital bagi pelaku UMKM agar produk olahan aren dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Penguatan kemampuan digital marketing seperti penggunaan media sosial, *marketplace*, dan strategi *branding online*, menjadi langkah penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Hambatan yang masih dihadapi adalah keterbatasan literasi digital sebagian peserta dan minimnya akses terhadap teknologi pendukung, sehingga diperlukan pendampingan lanjutan yang lebih intensif agar hasil pelatihan dapat diterapkan secara maksimal. Sebagai tindak lanjut,



pengurus UMKM diharapkan dapat membentuk tim atau penanggung jawab khusus pemasaran digital serta mendorong konsistensi penerapan strategi promosi daring. Pemerintah desa diharapkan berperan dalam menyediakan fasilitas pendukung, seperti akses internet dan sarana teknologi bersama, serta mengintegrasikan penguatan UMKM digital dalam program pembangunan desa. Sementara itu, dinas pemerintah terkait diharapkan dapat memberikan dukungan melalui pelatihan lanjutan, pendampingan berkelanjutan, serta fasilitasi akses permodalan, sertifikasi, dan jejaring pemasaran yang lebih luas guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM berbasis potensi lokal.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi atas dukungan pendanaan melalui program Kosabangsa yang telah memungkinkan terlaksananya kegiatan pengabdian ini. Terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Perjuangan Tasikmalaya atas izin, dukungan, dan fasilitas yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan. Penghargaan yang setinggi-tingginya kami berikan kepada Pemerintah Desa Sukaharja serta mitra UMKM Silih Asih yang telah berpartisipasi aktif dan bekerja sama dengan penuh semangat dalam setiap tahapan kegiatan pengabdian ini.

Daftar Pustaka

- Fitriani, R., & Mahendra, A. (2023). *Pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran produk UMKM berbasis kearifan lokal*. Jurnal Ekonomi Kreatif dan Inovasi, 5(1), 77–89. <https://doi.org/10.25077/jeki.2023.v5.i1.789>
- Hadi, S., & Nurrahman, F. (2021). *Pemberdayaan ekonomi berbasis potensi lokal melalui pelatihan kewirausahaan masyarakat desa*. Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat, 5(2), 112–121. <https://doi.org/10.24843/jppm.2021.v05.i02.p04>
- Handayani, D., & Yusuf, M. (2021). *Inovasi produk pangan lokal untuk meningkatkan daya saing UMKM di era global*. Jurnal Pangan dan Kewirausahaan, 9(2), 54–63. <https://doi.org/10.31540/jpk.v9i2.452>
- Hidayat, R., & Sulastri, E. (2020). *Tantangan UMKM pengolah nira dalam menghadapi era modernisasi industri pangan*. Jurnal Teknologi dan Pemberdayaan, 4(3), 201–210. <https://doi.org/10.52372/jtp.v4i3.298>
- Kusuma, R., & Nurhayati, S. (2022). *Peningkatan daya saing UMKM melalui inovasi produk dan standar mutu berbasis kebutuhan pasar*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, 10(3), 145–156. <https://doi.org/10.21009/jek.2022.103.05>
- Nasution, F. (2023). *Strategi inovasi produk lokal berbasis bahan alam untuk penguatan ekonomi daerah*. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan, 6(1), 33–42. <https://doi.org/10.26805/jik.v6i1.278>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Putra, A. D., & Lestari, M. (2021). *Pengembangan komoditas aren berbasis kearifan lokal sebagai sumber ekonomi masyarakat pedesaan*. Jurnal Agroindustri dan Pembangunan Daerah, 3(2), 25–34. <https://doi.org/10.29303/japd.v3i2.245>
- Rahmawati, I., Santoso, B., & Pratiwi, R. (2021). *Pelatihan pengolahan inovatif berbasis aren untuk peningkatan pendapatan petani desa*. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Berkelanjutan, 6(1), 33–42. <https://doi.org/10.26805/jpmb.v6i1.278>



- Santosa, D., & Pratiwi, A. (2021). *Peningkatan mutu produk pangan lokal melalui pelatihan higiene dan sanitasi produksi*. Jurnal Teknologi Pangan Terapan, 8(1), 88–99. <https://doi.org/10.36708/jtpt.v8i1.551>
- Sari, D. A., & Hidayat, E. (2020). *Efektivitas pelatihan interaktif berbasis praktik dalam peningkatan keterampilan teknis pelaku usaha kecil*. Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan, 4(2), 77–86. <https://doi.org/10.24036/jpk.v4i2.357>
- Sari, R., & Nugroho, A. (2022). *Peluang diversifikasi produk turunan aren sebagai alternatif gula sehat*. Jurnal Teknologi dan Inovasi Pangan, 11(3), 145–156. <https://doi.org/10.21009/jtip.2022.v11.i3.145>
- Suharjo, B., & Rahayu, T. (2020). *Potensi ekonomi tanaman aren (Arenga pinnata) dalam pengembangan agroindustri pedesaan*. Jurnal Pertanian Berkelanjutan, 7(2), 112–120. <https://doi.org/10.25077/jpb.2020.v7.i2.112>
- Wibowo, D., & Lestiani, S. (2022). *Kendala dan strategi peningkatan mutu produk UMKM berbasis komoditas lokal di Indonesia*. Jurnal Pengembangan Ekonomi Lokal, 8(2), 77–89. <https://doi.org/10.31004/jpel.v8i2.504>
- Wulandari, N., & Prasetyo, H. (2020). *Pengembangan produk berbasis potensi lokal sebagai strategi peningkatan ekonomi masyarakat desa*. Jurnal Pengembangan Daerah, 7(3), 201–210. <https://doi.org/10.52372/jpd.v7i3.419>
- Yuliana, R., Handayani, T., & Fauzan, M. (2021). *Peningkatan mutu dan pengemasan produk UMKM pangan lokal untuk memperluas akses pasar regional*. Jurnal Teknologi Pangan dan Kewirausahaan, 9(2), 54–63. <https://doi.org/10.31540/jtpk.v9i2.478>