

Penguatan Petani Aren Melalui Penerapan *Business Model Canvas* di Desa Alu Polewali Mandar

DOI: <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v7i1.3625>

Andi Ridha Yayank Wijayanti^{1*}, Andi Irmayanti Idris², Muhammad Agusfartham Ramli³, Andi Arafat⁴

Program Studi Kehutanan, Fakultas Pertanian dan Kehutanan, Universitas Sulawesi Barat

*Email Korespondensi: andi.yayank@unsulbar.ac.id

Abstract - Sugar palm is a plant that has great potential to be developed. In Alu Polewali Mandar Village, one of the uses of sugar palm products that many farmers cultivate is making brown sugar. Until now, the brown sugar produced has only been sold to collectors or sold directly in traditional markets. This service aims to strengthen farmers' capacity through Business Model Canvas training through nine key elements that will provide farmers with an overview and strategy overview, help them identify what resources are needed, and see the opportunities and risks that may arise. The implementation method for this activity is observing partners' weaknesses through FGD, planning and preparation, and implementing activities in the form of training. Based on the results of the service carried out through the Business Model Canvas approach, business improvement, product diversification and market expansion can be identified. Regarding the implementation of the service, farmers are very enthusiastic and hope that the Business Model Canvas created can be used as a basis for designing and developing their palm sugar business

Keywords: Palm Sugar, Business Model Canvas, Business

Abstrak – Aren merupakan salah satu tanaman yang sangat potensial untuk dikembangkan. Di Desa Alu Polewali Mandar, salah satu pemanfaatan dari hasil aren yang banyak diusahakan petani adalah pembuatan gula merah. Sampai saat ini gula merah yang dihasilkan hanya dijual ke pengumpul atau dijual langsung pada pasar tradisional. Pengabdian ini bertujuan untuk penguatan kapasitas petani melalui pelatihan Business Model Canvas melalui sembilan elemen kunci yang akan memberikan gambaran dan pandangan strategis kepada petani aren, membantu mereka mengidentifikasi sumberdaya apa saja yang dibutuhkan, serta melihat peluang dan risiko yang mungkin ditimbulkan. Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini yaitu observasi permasalahan mitra melalui FGD, perencanaan dan persiapan, dan pelaksanaan kegiatan berupa pelatihan. Berdasarkan hasil pengabdian yang dilakukan melalui pendekatan Business Model Canvas dapat diidentifikasi terkait peningkatan usaha, diversifikasi produk dan perluasan pasar. Terkait pelaksanaan pengabdian petani sangat antusias dan berharap Business Model Canvas yang dibuat dapat digunakan menjadi landasan untuk merancang dan mengembangkan usaha gula aren mereka.

Kata Kunci: Gula Aren, Business Model Canvas, Usaha

I. PENDAHULUAN

Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) merupakan tanaman yang memiliki potensi besar untuk dikelola secara optimal dan memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan ekonomi lokal (Naemah et al., 2022). Pemanfaatan aren oleh masyarakat untuk produksi memberikan peluang untuk menghasilkan gula merah, kolang kaling, tepung pati aren, ijuk dan lidi serta beragam peluang diversifikasi produk yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat (Azhar et al., 2021). Sejalan dengan Webliana & Rini (2020) yang mengemukakan bahwa pengelolaan

tanaman aren dapat memberikan kontribusi terhadap pendapatan petani. Selain itu, secara ekologis tanaman aren diketahui sebagai tanaman memiliki fungsi untuk mencegah erosi atau longsor (Mulyanie & Romdani, 2018).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023 provinsi Sulawesi Barat. Luas aren yang terdapat Kabupaten Polewali Mandar (876 ha). Desa Alu yang terletak dikabupaten polewali mandar memiliki potensi besar dalam pengembangan aren. Ketergantungan masyarakat Desa Alu terhadap hutan sangat besar (Nuh et al., 2021). Berdasarkan hasil studi diagnostic sebagian besar masyarakat Desa Alu telah menjadikan tanaman aren sebagai salah satu sumber mata pencaharian. Petani aren di Desa Alu memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan mereka melalui pengembangan usaha gula aren.

Tantangan yang dihadapi oleh petani aren di Desa Alu adalah adanya persaingan pasar yang semakin ketat dan perubahan pola konsumsi masyarakat, oleh karena itu diperlukan pendekatan yang inovatif dan terstruktur untuk memperkuat posisi petani aren dalam rantai nilai gula aren. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan adalah dengan menggunakan Business Model Canvas, yang memungkinkan petani merinci elemen-elemen kunci dalam menjalankan usaha gula aren mereka. Business Model Canvas merupakan salah satu alat strategi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan melihat gambaran usaha yang sedang atau akan dijalani (Wardana & Sitania, 2023).

Penerapan Business Model Canvas dapat membantu petani aren untuk lebih memahami segmen pasar, nilai proposisi unik, saluran distribusi, dan sumberdaya kunci yang diperlukan dalam usaha gula aren. Melalui Business Model Canvas, petani aren di Desa Alu dapat mengembangkan strategi bisnis yang lebih kokoh dan adaptif terhadap perubahan pasar. Hal ini diharapkan dapat memberikan dampak positif tidak hanya pada pendapatan petani, tetapi juga pada ekonomi lokal Desa Alu secara keseluruhan.

II. METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian masyarakat dilaksanakan di Desa Alu Kabupaten Polewali Mandar pada bulan Oktober – Desember 2023. Adapun tahapan pengabdian meliputi observasi permasalahan mitra, perencanaan dan persiapan, hingga pelaksanaan kegiatan. Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat adalah Kelompok Tani Hutan Malili Sipakainga dan Pemuda Desa. Kegiatan pengabdian dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

2.1.Focus Group Discussion (FGD)

FGD ini dimaksudkan sebagai langkah awal yang dilakukan bersama untuk menjelaskan lebih dalam terkait kegiatan pengabdian kepada masyarakat (ruang lingkup, solusi dan luaran yang ingin dicapai), meskipun sebelumnya melalui studi pendahuluan mitra telah memahami namun FGD ini juga sebagai penyegaran sekaligus penguatan hubungan emosional dan penguatan jalinan komitmen bersama. Hasil FGD kemudian adanya komitmen bersama untuk melaksanakan kegiatan ini

2.2.Penetapan jadwal pelaksanaan secara partisipatif

Bagaimanapun sangat diperlukan pencocokan jadwal pelaksanaan kegiatan solusi dari program kemitraan yang ditawarkan oleh tim pengusul kepada mitra. Hal ini bertujuan agar setiap anggota mitra dapat berpartisipasi penuh dalam setiap kegiatan program. Penetapan jadwal ini mempertimbangkan kesempatan dan waktu mitra. Keputusan penetapan jadwal kegiatan selama program akan menjamin mitra dapat berpartisipasi penuh dalam setiap kegiatan program. Hasil berupa jadwal pelaksanaan disepakati sebagai berikut:

Tabel 1. Jadwal Pengabdian

Waktu	Kegiatan/Materi	Tempat
17 November 2023	• Dirverifikasi Produk Aren • Bisnis Canvas Model dan Pemasaran Digital	Desa Alu, Kabupaten Polewali Mandar
18 November 2023	• Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas	Desa Alu, Kabupaten Polewali Mandar

2.3. Pelatihan

Pelatihan ini akan lebih diarahkan pada *problem based learning*, pelatihan dengan pembelajaran yang didasarkan pada masalah yang dialami oleh Mitra. Materi-materi yang diberikan antara lain

- Dirverifikasi produk aren
- Penerapan Business Model Canvas

III. HASIL PENEMUAN DAN DISKUSI

Pelaksanaan pengabdian kemitraan desa dengan judul “Penguatan Petani Aren melalui Penerapan Business Model Canvas di Desa Alu Polewali Mandar” telah terlaksana dengan baik sesuai jadwal pelaksanaan kegiatan yang direncanakan. Rangkaian kegiatan dilaksanakan sejak bulan Oktober - Desember tahun 2023. Tantangan yang dihadapi oleh petani aren di Desa Alu adalah adanya persaingan pasar yang semakin ketat dan perubahan pola konsumsi masyarakat. Masyarakat merasa sulit untuk melakukan pemasaran gula merah yang mereka produksi. Sampai saat ini gula merah yang dihasilkan hanya dijual ke pengumpul atau dijual langsung pada pasar tradisional. Hal ini pula dialami oleh Kelompok Tani Hutan (KTH) Malili Sipakainga yang merupakan salah satu kelompok tani hutan di Desa Alu yang memiliki ijin pengelolaan perhutanan sosial dalam bentuk HKm (Hutan Kemasyarakatan). Olehnya itu tim pelaksana pengabdian melakukan pendekatan yang inovatif dan terstruktur untuk memperkuat posisi petani aren dalam rantai nilai gula aren. Salah satu pendekatan yang diterapkan adalah dengan menggunakan Business Model Canvas.

Adapun proses kegiatan pengabdian dilakukan secara partisipatif sehingga dapat menjamin mitra berpartisipasi penuh dalam setiap kegiatan program. Rincian kegiatan pengabdian dapat dilihat pada penjelasan dibawah ini:

3.1. Survei lokasi dan Kordinasi dengan Petani Aren

Survei lokasi merupakan langkah awal dalam kegiatan pengabdian. Fokus utama adalah mengidentifikasi lokasi potensial yang memenuhi kriteria yang diperlukan untuk produksi gula aren. Berdasarkan hasil survei maupun studi pendahuluan Desa Alu merupakan salah satu desa yang memiliki sumberdaya pohon aren yang potensial dan telah banyak dimanfaatkan oleh masyarakat. Ketergantungan masyarakat Desa Alu terhadap hutan sangat besar (Nuh et al., 2021). Banyaknya petani aren di Desa Alu menunjukkan potensi yang melimpah pada komoditas ini. Berdasarkan hasil diskusi awal dengan petani, mereka merasa terdorong untuk mengembangkan pertanian gula aren karena tanaman ini dapat tumbuh optimal di berbagai kondisi lingkungan. Kehadiran banyak petani aren menciptakan potensi pengembangan ekonomi lokal. Pohon aren merupakan tanaman potensial untuk dibudidayakan selain memiliki nilai konservasi yang unggul, tanaman ini memiliki nilai ekonomi yang tinggi sehingga prospektif untuk diusahakan secara komersial karena kegunaannya yang beragam (Wibowo & Lusiana, 2022). Pada pelaksanaan pengembangan usaha aren terkhusus gula merah, para petani memiliki

berbagai kendala. Olehnya itu dalam merancang model canvas penting untuk mengidentifikasi potensi hambatan atau risiko yang mungkin muncul selama usaha gula merah.

3.2. Pemberian Peningkatan Kapasitas atau pelatihan

Kegiatan ini dilakukan dengan pemberian materi yang diramu dalam metode diskusi. Diawal pertemuan ada pengantar yang diberikan oleh pemateri yang kemudian akan dikembangkan dalam sesi diskusi dilanjutkan dengan sesi praktek pembuatan Business Model Canvas oleh para peserta.

Pada pelaksanaan pengabdian materi yang disajikan merupakan permintaan petani aren saat observasi dan studi pendahuluan dilakukan oleh tim pelaksana. Petani membutuhkan peningkatan kapasitas untuk dapat mengoptimalkan potensi pengelolaan tanaman aren mereka menjadi sebuah usaha yang menjanjikan. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan secara santai di rumah ketua KTH Malili Sipakainga memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk berpartisipasi lebih nyaman. Pendekatan yang bersifat santai menciptakan lingkungan yang ramah dan terbuka, dapat memotivasi peserta untuk terlibat secara aktif dalam kegiatan yang dilaksanakan.



Gambar 1. Pemberian Materi Dirverifikasi Poduk dan Business Model Canvas

Saat ini di Desa Alu khususnya anggota KTH Malili Sipakainga hanya mengolah aren menjadi gula merah sedangkan untuk menyentuh pasar yang luas dirversifikasi produk menjadi kunci utama. Pemanfaatan aren oleh masyarakat untuk produksi memberikan peluang untuk menghasilkan gula merah, kolang kaling, tepung pati aren, ijuk dan lidi serta beragam peluang diversifikasi produk yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat (Azhar et al., 2021). Mengetahui bentuk dirversifikasi aren memungkinkan usaha petani dapat menyesuaikan diri dengan perubahan selera atau tren konsumen saat ini. Dirversifikasi dapat memberikan dampak nilai tambah produk aren (Purbaningsih et al., 2022). Sehingga dengan mengetahui bahwa pohon aren tidak saja hanya bisa dibuat menjadi gula merah melainkan bisa diolah juga menjadi gula semut, gula cair, sirup dan produk turunannya dapat memberikan pemahaman yang lebih untuk dapat meningkatkan nilai ekonomi usaha mereka nantinya.

Selain itu, pemberian materi terkait Business Model Canvas dapat memberikan gambaran dan pandangan strategis kepada petani aren, membantu mereka mengidentifikasi sumberdaya apa saja yang dibutuhkan, serta melihat peluang dan risiko yang mungkin ditimbulkan. Pengetahuan yang terbentuk dalam pemetaan 9 elemen pada Business Model Canvas yaitu segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan dengan pelanggan, pendapatan, sumberdaya kunci, kegiatan kunci, mitra kunci, dan biaya kunci (Makkarennu & Rahmadani, 2021). Diharapkan nantinya petani dapat mengambil keputusan-keputusan dalam pengelolaan usaha mereka. Pemetaan strategi menggunakan analisis model canvas dapat digunakan sebagai bahan menyusun strategi pengembangan usaha gula aren (Shobaah et al., 2023)

Pada penerapan materi Business Model Canvas diikuti dengan pentingnya memahami pemasaran secara digital. Melalui BMC petani aren diajar untuk mengenali dan merancang pemasaran yang melibatkan platform online, media sosial, serta pembuatan konten digital yang menarik sehingga iklan dapat menarik pelanggan atau konsumen untuk membeli produk yang dipasarkan. Pada pelatihan ini tim pelaksana menekankan kepada petani dan pemuda desa bahwa hubungan pemasaran digital dan BMC tidak hanya menciptakan peluang baru untuk memasarkan produk tetapi juga kedepannya akan menjadi dasar strategi usaha gula merah mereka yang diharapkan membawa keberlanjutan serta kesuksesan usaha dan berdampak positif pada peningkatan ekonomi.



Gambar 2. Sesi diskusi dan tanya jawab

3.3. Pembuatan Business Model Canvas

Membuat Business Model Canvas menjadi langkah selanjutnya yang dilakukan setelah pemberian materi. Penerapan Business Model Canvas diharapkan petani dapat secara sistematis merancang strategi usaha gula merah mereka agar lebih efektif dan terarah. Petani dibantu oleh pemuda desa dan mahasiswa kehutanan diberdayakan untuk bersama-sama merancangan BCM pada pengembangan usaha gula merah. Pelibatan pemuda desa diharapkan tercipta kolaborasi yang kuat antara generasi yang lebih muda dengan petani berpengalaman. Pada pembuatan BMC ditekankan petani dapat melihat peluang baru dan menciptakan nilai tambah dalam produk.



Gambar 3. Pembuatan Business Model Canvas

Peserta pelatihan menyadari pentingnya Business Model Canvas dalam pengembangan usaha gula aren mereka. Namun kenyataannya sebagian dari mereka masih menghadapi kendala dalam menyusunnya. Sebagian petani mungkin merasa terbatas terkait praktik pembuatan BMC. Oleh karena itu tim pelaksana berkomitmen untuk terus membantu dan mendampingi petani dalam menyusun BMC. Upaya tim tidak hanya sebatas pemberian pelatihan, tetapi juga pada pemberdayaan petani untuk secara aktif terlibat dalam merancangnya.

Berdasarkan pengabdian yang dilakukan dapat terlihat bahwa Business Model Canvas yang dibuat oleh kelompok petani aren dibantu pemuda desa merupakan gambaran kondisi rill model usaha aren yang mereka rencanakan maupun sedang dijalani. Adapun BMC Gula Aren berdasarkan pelaksanaan pengabdian dapat dilihat pada gambar berikut:

Mitra Kunci (Key Partners) • Petani pemilik tanaman aren • Toko pusat ole-ole • Cafe • Minimarket • Pemerintah	Aktivitas Utama (Key Activities) • Pengolahan Gula Aren • Pengepakan Gula aren • Pemasaran	Proposisi Nilai (Value Proposition) • Produk alami tanpa bahan pengawet • Diversifikasi produk menjadi gula batok, gula semut, gula cair dengan berbagai macam bentuk ukuran • Baik untuk kesehatan memiliki indeks glikemik yang	Hubungan Pelanggan (Customer Relationship) Hubungan personal dengan pelanggan melalui sosial media seperti facebook, Instagram, Whatsapp atau melalui Phone dan sms	Segmen Pelanggan (Customer Segments) • Pedagang Pengumpul • Industri makanan dan minuman • Pelanggan pasar tradisional atau modern
	Sumberdaya Utama (Key Resources) • Bahan baku • Tenaga Kerja • Peralatan		Saluran (Channels) • Penjualan langsung: Tenaga Penjualan, penjualan online, atau toko sendiri	

		cenderung lebih rendah	• Tidak langsung: Toko mitra	
Struktur Biaya (Cost Structure) Biaya produksi, biaya transportasi, biaya perawatan alat, biaya internet, biaya pengepakan			Arus Pendapatan (Revenue Streams) Hasil penjualan dari semua produk gula aren	

Gambar 4. Business Model Canvas Gula Aren

IV. SIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat kemitraan desa melalui penguatan petani aren dengan penerapan Business Model Canvas di Desa Alu polewali Mandar merupakan langkah awal untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melalui pendekatan ini telah diidentifikasi bagaimana peningkatan usaha, diversifikasi produk dan perluasan pasar. Penerapan BMC menjadi landasan utama untuk merancang dan mengembangkan usaha petani aren. Peserta berharap kedepannya tim pelaksana tetap hadir secara intens dan berkelanjutan untuk memberikan peningkatan kapasitas lebih terkait pengelolaan aren baik dari segi diverifikasi produk, bagaimana produk aren yang dihasilkan layak konsumsi memenuhi standar keamanan dan kualitas, cara membuat brand dan lain-lain.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih petani aren Desa Alu terkhusus KTH Malili Sipakainga dan Pemuda Desa yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan pengabdian dan menyiapkan fasilitas tempat pengabdian. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian Pengabdian Kepada Masyarakat dan Penjaminan Mutu (LPPM&PM) Universitas Sulawesi Barat atas kesempatan pengabdian yang telah diberikan kepada kami. Hal ini merupakan suatu kehormatan bagi kami untuk dapat berkontribusi dalam pengabdian kepada masyarakat

Daftar Pustaka

- Azhar, I., Nasution, Z., Aulin, F. R., & Sembiring, M. R. (2021). Utilization of sugar palm (*Arenga pinnata* Merr) by the communities around the PT Toba Pulp Lestari. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 782(3), 32017.
- Makkarennu, M., & Rahmadani, I. (2021). Penerapan Business Model Canvas pada pengembangan Usaha Gula Aren: Studi Kasus Di Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)*, 18(1), 1–18.
<https://doi.org/10.26487/jbmi.v18i1.13175>
- Mulyanie, E., & Romdani, A. (2018). Pohon aren sebagai tanaman fungsi konservasi. *Jurnal Geografi: Media Informasi Pengembangan Dan Profesi Kegeografian*, 14(2), 11–17.
- Naemah, D., Payung, D., & Karni, F. (2022). POTENSI TINGKAT PERTUMBUHAN TANAMAN AREN (*Arenga pinnata* MERR.) DI KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH KALIMANTAN SELATAN. *Jurnal Hutan Tropis*, 10(1), 38.
<https://doi.org/10.20527/jht.v10i1.13086>
- Nuh, M., Danil, M., Barus, W. B. J., Aprillawati, A., & Miranti, M. (2021). Potensi Ekonomis Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) Petani Aren Di Desa Naga Rejo Kab. Deli Serdang Sumut. *Jurnal Pengabdian Mitra Masyarakat (JURPAMMAS)*, 1(1), 23–29.
- Purbaningsih, Y., Rahman, I., Triani, N., Baba, S., Andi, M. I., Naim, Z., Uswa, A., Khasanah, N., Hatam, A., Sagista, A., Agribisnis, P. S., Pertanian, F., Sembilanbelas, U.,

- Kolaka, N., Indonesia, S. T., Peternakan, F., Hasanuddin, U., Indah, T., & Makassar, K. (2022). *MODEL PENGEMBANGAN USAHA PADA PEMBERDAYAAN*. 6(2), 166–171.
- Shobaah, R., Irianto², H., & Kusnandar, D. (2023). “ Akselerasi Hasil Penelitian dan Optimalisasi Tata Ruang Agraria untuk Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan .” *Seminar Nasional Dalam Rangka Dies Natalis Ke-47 UNS Tahun 2023*, 7(1), 1131–1137.
- Wardana, M. H., & Sitania, F. D. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas pada Kedai Kabur Bontang. *Jurnal Teknik Industri (JATRI)*, 1(1), 10–17. <https://doi.org/10.30872/jatri.v1i1.492>
- Webliana, K., & Rini, D. S. (2020). Nilai Ekonomi Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) di Hutan Kemasyarakatan (Hkm) Aik Bual, Lombok Tengah. *Jurnal Edueco*, 3(1), 55.
- Wibowo, A., & Lusiana. (2022). Budidaya Tanaman Aren Sebagai Langkah Strategis Mewujudkan Hutan Lestari Di Subang. *Sadeli: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Winaya Mukti*, 2(2), 16–24.