

**BADAN EKSEKUTIF MAHASISWA UNISRI MENINGKATAN USAHA
MIKRO KECIL GULA KELAPA PARANGGUPITO KABUPATEN
WONOGIRI**

**UNISRI STUDENT EXECUTIVE BOARD IMPROVES PARANGGUPITO
COCONUT SUGAR SMALL MICRO-BUSINESSES IN WONOGIRI
REGENCY**

Sumarmi¹⁾, Merkuria Karyantina²⁾, Wirid Winduro³⁾

^{1,2,3)}Fakultas Pertanian Universitas Slamet Riyadi

e-mail: felt.sumarmi@gmail.com

²⁾Fakultas Teknologi dan Industri Pangan Universitas Slamet Riyadi

e-mail: kar_yantina@yahoo.com

³⁾Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Slamet Riyadi

e-mail wiridwinduro@gmail.com

ABSTRAK

Masyarakat desa Paranggupito memanfaatkan nira dari pohon kelapa untuk membuat gula. Ada 29 usaha mikro kecil di desa tersebut, yang menghadapi masalah rendahnya harga jual. Setelah melakukan survei, mahasiswa membeli 5 kg gula kelapa untuk uji coba. Cara penjualan di sana tidak menggunakan timbangan, tetapi berdasarkan jumlah tangkup. Harga 1 tangkup Rp 3.000,-. Mahasiswa Unisri yang tergabung dalam Badan Eksekutif Mahasiswa membantu dengan membuat leaflet, kemudian disebarluaskan untuk menerima pesanan. Perbaikan kemasan dilakukan supaya lebih menarik. Kemasan diberi tulisan gula kelapa nira asli Paranggupito. Setiap 1 paket berisi 3 tangkup dijual Rp 10.000,- dengan kisaran berat 350-360 gram tiap paket. Gula kelapa ditawarkan di lingkungan kampus. Pelatihan pelengkap dengan membuat makanan menggunakan gula kelapa dan bahan lokal yang banyak tumbuh di desa tersebut. Bantuan lain yang diberikan berupa wadah nira bahan stainless steel ketebalan 0,4 mm kepada semua pengrajin. Selama 2 bulan telah dijual 652 tangkup, jumlah pembelian Rp 2.324.000,- Penjualan di koperasi diharapkan akan ada keberlanjutan dan tujuan penjualan di luar Kabupaten Wonogiri dapat tercapai.

Kata Kunci: gula, kelapa, mahasiswa, penjualan

ABSTRACT

Village community in Paranggupito utilize coconut sap to make sugar. Twenty-nine micro-enterprises in the village face low selling prices. After conducting a survey, students purchased 5 kg of coconut sugar for a trial run. The sales method there is based on the number of scoops, not the scale. Each scoop costs Rp 3,000. Unisri students, members of the Student Executive Board, helped by creating flyers and distributing them to receive orders. The packaging was improved to make it more attractive, with the label "genuine Paranggupito coconut sugar." Each package containing three scoops is sold for Rp 10,000, with a weight ranging from 350-360 grams per package. The coconut sugar is offered on campus. Complementary training involves making food using coconut sugar and local ingredients abundantly grown in the village. Other assistance provided includes 0.4 mm thick stainless steel sap containers for all craftsmen. For 2 months, 652 packages have been sold, with a total purchase of Rp. 2,324,000. Sales at the cooperative shop are expected to be sustainable and sales targets outside Wonogiri Regency can be achieved.

Keywords: coconut, sales, students, sugar

PENDAHULUAN

Desa Paranggupito terletak di ujung Selatan Kabupaten Wonogiri. Jumlah penduduk desa 2.715 orang, terdiri dari 998 Kepala keluarga. Sama seperti daerah yang berbatasan dengan pantai Selatan sangat banyak pohon kelapa yang tumbuh di sana. Banyaknya pohon kelapa di Paranggupito karena lahan, iklim dan faktor lainnya yang sesuai (Yudhanto et al., 2023). Hampir seluruh bagian dari pohon kelapa dapat bermanfaat, terutama buahnya. Buah kelapa dimanfaatkan oleh penduduk desa Paranggupito untuk dijual. Buah yang masih muda banyak dijual di tempat wisata yaitu pantai Sembukan dan pantai Klotok, terkenal dengan nama degan. Buah yang sudah tua dijual di pasar, dijadikan santan untuk aneka masakan untuk skala rumah tangga. Sebenarnya batang pohon, daun, sabut dan tempurung kelapa juga bermanfaat (Peneltian & Hatantiring, 2022). Mahasiswa FKIP Universitas Mataram di Lombok membuat pelatihan kepada warga desa dengan memanfaatkan buah kelapa menjadi minyak aroma rempah yang disebut Jereweh dan membuat roti Bolu kelapa kering atau bolker (Kirana et al., 2022).

Masyarakat desa Paranggupito memanfaatkan nira untuk dibuat gula kelapa. Ada 29 usaha pembuatan gula kelapa di sana. Nira diambil dengan penyadapan pada bagian tangkai bunga pohon kelapa. Pekerjaan ini hampir selalu dikerjakan oleh laki-laki karena perlu memanjat pohon kelapa. Selanjutnya nira disaring dan direbus selama 5 hingga 6 jam, sampai menjadi pekat. Nira pekat tersebut dicetak dan menjadi gula kelapa. Nira juga dapat dibuat menjadi gula semut yang bentuknya mudah untuk ditaburkan atau untuk campuran pembuatan kue. Gula semut dapat juga dibuat dari pohon aren (Gunungsari et al., 2024). Gula semut jarang dibuat oleh pengrajin di Paranggupito, kecuali jika ada pesanan.

Jumlah pengrajin atau penderes gula kelapa di Provinsi Jawa Tengah lebih dari 27.000 orang. Data yang pasti sampai sekarang belum ada. Jumlah pohon kelapa di Jawa Tengah diperkirakan sekitar 643.000 batang. Tidak semua pohon kelapa dideres untuk diambil niranya dan dijadikan gula kelapa. Pohon kelapa jenis genjah dapat dipanen atau diambil niranya setelah tanaman umur 4 tahun. Kelebihan jenis genjah ini paling cepat berbuah dan batang pohonnya tidak tinggi, sehingga memudahkan proses pengambilan nira kelapa. Hasil nira kelapa genjah masih baik hingga tanaman umur 8 tahun (Pomalingo & Rantelinggi, 2022).

Permasalahan Usaha mikro kecil gula kelapa di desa Paranggupito adalah kesulitan dalam pemasaran, harga jual rendah 1 tangkap berisi 2 cetak bulan berkisar antara Rp 2.800,- sampai Rp 3.000,-. Pemasaran sebagian besar hanya di pasar desa bernama Pasar Ketos yang hanya satu kali lima hari buka atau tepatnya pada hari pasaran Pahing. Hal itu sudah terjadi selama puluhan tahun karena adat pasaran hanya ada jual beli di pasar desa tersebut tiap lima hari sekali. Lebih dari 50% pelaku usaha mikro kecil sudah berusia lanjut dan dengan pendidikan rendah SD atau tidak tamat SMP. Kondisi lain antara lain karena jumlah orang muda dengan tingkat pendidikan tinggi meninggalkan desa Paranggupito untuk mencari pekerjaan, menyebabkan tidak ada tenaga khusus untuk pemasaran digital. Generasi penerus pembuat gula kelapa berkurang karena anak muda putra daerah merantau atau pergi ke kota besar dan tidak pernah kembali ke desa Paranggupito (Aisyah et al., 2023).

Keunggulan gula kelapa asli dari pengrajin desa Paranggupito adalah tidak menggunakan bahan campuran selama proses pembua tannya. gula kelapa dari daerah lain sering menambahkan bahan lain seperti ampas kelapa atau tepung tapioka supaya cepat kental dan bobot saat ditimbang lebih berat dari gula nira asli. Penentuan harga jual dilakukan sendiri oleh pengrajin atau menurut kehendak tengkulak. Para pengrajin kadang memutuskan untuk asal laku, sehingga harga jual menjadi sangat rendah. Harga pokok produksi (Hpp) merupakan hal penting bagi usaha mikro kecil (Nainggolan et al., 2025) . Hal tersebut masih menjadi kesulitan untuk para pengrajin gula kelapa desa Paranggupito.

Program pengabdian ini memberi kesempatan kepada 20 (dua puluh) mahasiswa Universitas Slamet Riyadi Surakarta dari 6 Fakultas untuk belajar hidup di desa dan membantu memasarkan hasil gula kelapa desa Paranggupito. Mahasiswa belajar di luar kampus, berada di Posko tiap hari Sabtu dan Minggu sejak bulan September hingga November 2025. Program pengabdian masyarakat (PM) oleh Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) di desa Paranggupito, Kabupaten Wonogiri antara lain bertujuan untuk memperluas pemasaran hingga ke luar desa,

ke luar Kabupaten, berusaha mendapat pelanggan dari luar daerah, memperbaiki kualitas produk dan memperbaiki kemasan supaya lebih menarik. Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan sehingga kesejahteraan pelaku usaha mikro kecil gula kelapa akan meningkat secara bertahap.

BAHAN DAN METODE

Pengabdian dimulai dengan datang ke balai desa Paranggupito, setelah menempuh perjalanan 92 km. Awal kegiatan ini untuk menyampaikan maksud, tujuan dan memberikan gambaran program kerja. Pada saat itu juga disampaikan kilas balik saat membuat proposal hingga didanai dan akan melaksanakan yang tertulis dalam usulan tersebut. Ide dan pemikiran untuk meningkatkan usaha mikro kecil gula kelapa datang dari pihak desa Paranggupito yang disampaikan melalui ketua pengrajin usaha gula kelapa.

Bahan yang digunakan antara lain: LCD proyektor, lap top, plastik berlogo gula kelapa asli, gula semut buatan pengrajin setempat, wadah nira dari stainless steal dan seperangkat alat masak untuk demo membuat roti dan ceriping pisang rasa manis. Hal itu dilakukan untuk memberi contoh olahan dari bahan lokal menggunakan gula kelapa. Singkong dan pisang yang banyak tumbuh di desa tersebut merupakan bahan yang digunakan dalam pelatihan.

Rangkaian kegiatan pokok pengabdian masyarakat terdiri dari 3 tahap yaitu survei, uji coba promosi dan usaha memasarkan gula kelapa ke luar Kabupaten Wonogiri (Gambar 1). Survei dilakukan pada minggu pertama dan ke 2. Uji coba promosi pada minggu ke 3. Selanjutnya pada minggu ke 4, 5, 6 dan 7 dilakukan pembelian dari pengusaha mikro kecil kemudian memasarkan di wilayah Solo Raya (kota Surakarta, Kabupaten Karanganyar, Sukoharjo, Boyolali dan Klaten).



Gambar 1. Metode pelaksanaan usaha meningkatkan pendapatan pengrajin mikro kecil gula kelapa asli Paranggupito

Sebagai pelengkap kegiatan pengabdian dilakukan pelatihan pembekalan tentang legalitas usaha, penjelasan tentang logo gula kelapa asli Paranggupito. Selain itu untuk memberi pengetahuan tentang proses pengolahan pisang dan singkong menggunakan bahan gula kelapa ditunjukkan dengan membuat ceriping pisang rasa manis dan membuat bolu tiwul. Tiwul dibuat dari singkong, bahan-bahan tersebut banyak tersedia di desa Paranggupito dan murah harganya. Gula yang digunakan saat pelatihan membuat ceriping pisang dan bolu tiwul adalah gula semut. Saat itu dijelaskan bahwa sebenarnya menggunakan gula kelapa bentuk cetakan juga bisa, tetapi dikecilkan dulu ukurannya atau dihancurkan, supaya gula tersebut

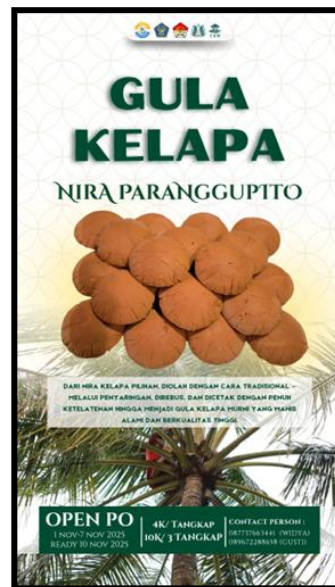
tercampur rata. Penggunaan gula semut untuk alasan praktis dan cepat karena bentuknya butiran yang mudah diaduk dengan adonan bolu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah pengusaha mikro kecil gula kelapa di desa Paranggupito ada 29 kelompok, lebih tepatnya ada 29 keluarga pembuat gula kelapa. Hal itu terjadi karena ayah sebagai kepala keluarga sebagai orang yang selalu bertugas memanjat pohon kelapa untuk mengambil nira. Seorang pemanjat bisa mengambil nira pada 5 sampai 10 pohon. Sedangkan ibu yang mengolah nira itu, atau nenek atau kakek yang masih satu keluarga ikut membantu karena sudah tidak mampu memanjat pohon (Gambar 2). Nira direbus dalam wajan dengan kapasitas 2,5 sampai 3,5 liter menggunakan tungku dan kayu bakar. Kayu bakar dipilih untuk ongkos termurah dalam pengadaan bahan bakar. Kayu bakar melimpah ada di desa. Proses perebusan kira-kira 3 sampai 4 jam. Setelah mendidih diaduk terus, apabila sudah menjadi kental maka siap dicetak. Semua pengrajin mempunyai cetakan gula kelapa dengan bentuk cekung, dari bahan kayu.



Gambar 2. Proses pencetakan gula kelapa oleh pengrajin di desa Paranggupito



Gambar 3. Leaflet iklan untuk menerima pesanan gula kelapa, disebarakan di beberapa grup WA

Mahasiswa menempuh perjalanan menuju lokasi setelah menempuh perjalanan hampir 3 jam dengan sepeda motor. Tahap pertama memulai kegiatan dengan survei ke rumah keluarga yang memiliki usaha mikro kecil gula kelapa. Tahap berikutnya membantu memasarkan gula kelapa :

1. Uji coba promosi

Tahap ini dilakukan sebagai pembuka jalan untuk mengetahui produk Umkm gula kelapa, misalnya harga, bentuk, warna dan rasanya. Saat uji coba dilakukan pembelian gula kelapa sebanyak 5 kilogram seharga Rp 125.000,- (Seratus lima puluh ribu Rupiah) atau harga per kilogram Rp 25.000,-. Harga tersebut lebih murah dibandingkan harga jual di digital market place, di Shopee Rp 35.000,- per kg. Harga termurah dengan pembelian on line Rp 18.500,- per kg, tetapi belum termasuk ongkos kirim.

Untuk pertama kali, mahasiswa membeli di pasar desa Ketos dalam bentuk curah, harga per kilogram Rp 25.000,- sebanyak 5 kg. Saat itu mahasiswa tidak paham bahwa kebiasaan di desa tersebut menjual per tangkap (2 buah). Setelah dijual di Surakarta, karena jarak tempuh hampir 3 jam, maka gula ada yang hancur dan bentuknya kurang menarik, sehingga hasil penjualan merugi Rp 12.500,-. Pembelian dan penjualan ke luar Kabupaten Wonogiri memberi pelajaran perlunya kemasan yang baik dan peningkatan inovasi pemasaran.

2. Membuat leaflet dan *pre order*

Pekerjaan ini dilakukan oleh mahasiswa yang pandai membuat Leaflet dengan program Canva (Gambar 3). Leaflet berisi tawaran terbuka untuk pemesanan gula kelapa dalam satu periode tertentu atau *pre-order*. Pembuatannya dikerjakan oleh mahasiswa mengingat sebagian besar pelaku usaha gula kelapa di Paranggupito sudah berusia lanjut dan berpendidikan tertinggi SMA. Saat ini agar pemasaran berjalan lancar perlu kemampuan Teknologi dan Informatika. Kemampuan untuk menggunakan platform digital sangat dibutuhkan untuk mengembangkan usaha (Di et al., 2023).

3. Merespon pembeli

Sepuluh mahasiswa Universitas Slamet Riyadi (Unisri) dari 6 Fakultas yang tergabung dalam Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) membantu memasarkan gula kelapa asli desa Paranggupito ke luar Kabupaten. Cara cepat dan mudah yang dilakukan adalah menawarkan di grup mahasiswa, dosen dan tenaga kependidikan. Tabel 1 menunjukkan fluktuasi jumlah pemesanan gula kelapa.

Tabel 1. Data pembelian dan penjualan gula kelapa Paranggupito selama 2 bulan

Tanggal	Jumlah/Satuan	Harga Beli (Rp)	Hasil Penjualan (Rp)
12 Oktober	5 kg	125.000	112.500
18-19 Oktober	300 tangkep	1.150.000	970.000
25-26 Oktober	74 tangkep @ Rp 2.800,-	207.000	224.000
8-9 November	164 tangkep @ Rp 3.000	492.000	548.000
15-16 November	114 tangkep @ Rp 3.000,-	350.000	360.000
Jumlah	652 tangkep + 5 kg	2.324.000	2.214.500

Kondisi pemesanan tahap 2 menarik, karena informasi di beberapa grup Whatt App mendapat banyak tanggapan. Motivasi para pembeli diantaranya sekedar ingin tahu atau ingin membantu mahasiswa dan pengrajin gula kelapa. Setelah diedarkan melalui flyer apabila membeli 1 tangkap harga Rp 4.000,- tetapi bila membeli 1 paket isi 3 tangkap hanya membayar Rp 10.000,- maka jumlah pesanan mencapai 300 tangkep (tangkep).

Selama ini lebih banyak usaha mikro kecil gula kelapa di Paranggupito menggunakan model tradisional dalam menjalankan usaha. Banyaknya usaha gula kelapa juga menjadikan persaingan dalam pemasaran (Kurniawati & Marwanti, 2024). Pemesanan berikutnya kurang dari 80 tangkup. Bisa dipahami karena cadangan gula masih cukup untuk 1 bulan. Pada awal bulan November pembelian bertambah lebih dari dua kali lipat dari sebelumnya. Ini menunjukkan bahwa gula kelapa asli Paranggupito makin dikenal dan menarik untuk dicoba membeli. Harga Rp 10.000,- untuk 6 buah gula dirasa murah. Niat mahasiswa benar-benar hanya ingin membantu para pelaku usaha mikro kecil gula supaya makin banyak pembeli. Mahasiswa tidak berniat menaikkan harga karena dapat berakibat menurunnya jumlah pemesan. Disadari bahwa pembuat gula kelapa sekitar kota Surakarta sangat banyak. Di kabupaten Banyumas jumlah pembuat gula kelapa ada 27.112 orang (Anwar, 2012). Hal itu dapat dipahami karena

Indonesia adalah negara kepulauan yang sesuai untuk pertumbuhan pohon kelapa. Selain buahnya, hasil sadapan niranya dapat diolah menjadi gula kelapa dan gula semut.

Di Paranggupito ada juga yang membuat gula semut dengan harga lebih mahal dari pada gula kelapa biasa, akan tetapi dibuat oleh pengrajin kalau ada pesanan. Mahasiswa Unisri mencoba membeli 1 kg gula semut, harga Rp 60.000,- digunakan untuk membuat aneka roti dan kue. Kisaran harga jual 1 kilogram gula semut di kabupaten Kebumen antara Rp 15.000,- sampai Rp 17.500,- Harga jual gula semut di Tapanuli Selatan, Provinsi Sumatera Utara juga lebih mahal dibandingkan harga gula kelapa biasa (Ritonga, 2024).

4. Pelatihan dan bantuan

Tahap ini dilakukan setelah 4 kali membeli gula kelapa. Pelatihan dibuka dengan mendengarkan keluh kesah masalah yang terjadi pada usaha mikro gula kelapa. Selanjutnya memberi tanggapan seperlunya dengan harapan membuat peserta pelatihan merasa diperhatikan. Setelah dirasa cukup baru masuk tahap pelatihan yang bertujuan untuk memberikan edukasi kepada masyarakat. Pelatihan meliputi pemberian gambaran pembukuan yang baik dan benar, usaha promosi, menyatukan pendapat pada 29 anggota pengrajin gula kelapa dan memperluas pemasaran. Dukungan dari mahasiswa, pemerhati usaha mikro, lembaga pemerintah dapat menumbuhkan harapan pengrajin gula untuk meningkatkan pendapatan mereka (Di et al., 2025).

Bantuan yang diberikan berupa wadah nira dari stainless steal, dipilih dengan ketebalan paling tipis yaitu 0,4 mm supaya tidak berat saat dibawa ke atas pohon. Bantuan tersebut bukan kehendak para mahasiswa, tetapi setelah dikomunikasikan dengan 29 orang pengusaha mikro kecil. Hal tersebut perlu dilakukan supaya bantuan benar-benar bermanfaat jangka panjang. Wadah nira tersebut memiliki kelebihan karena nira lebih higienis dan wadah tidak mudah pecah. Beberapa pengrajin gula kelapa membuat sendiri wadah nira dari bahan pralon atau bambu. Wadah yang digunakan selama penyadapan dapat mempengaruhi pH dan kualitas nira kelapa (Adisetya, n.d.). Bantuan wadah nira kepada 29 pengrajin gula kelapa di desa Paranggupito diterima dengan baik.

Program pengabdian masyarakat oleh Badan Eksekutif Mahasiswa Unisri, secara umum menimbulkan dampak positif dan harapan meningkatkan pendapatan bagi pengusaha gula kelapa skala mikro kecil. Berdasarkan hasil pertemuan dengan para pengrajin gula disampaikan keinginan untuk mendapatkan pembeli tetap dan usaha untuk menambah keuntungan. Dua masalah tersebut akan diusahakan dengan menitipkan produk UMKM di Koperasi Unisri, karena setelah ditawarkan ke Supermarket ditolak dengan alasan sudah memiliki pemasok tetap dari produsen lain. Usaha untuk menambah keuntungan atau menaikkan nilai jual juga tidak mudah dilakukan dalam waktu singkat. Di Indonesia yang memiliki jutaan pohon kelapa, bahan baku nira melimpah di semua propinsi, khususnya yang memiliki dataran rendah. Diharapkan saat bulan puasa atau lebaran permintaan gula kelapa yang dikenal dengan nama lain gula merah atau gula jawa tersebut akan meningkat. Pada bulan puasa masyarakat Indonesia sering membuat makanan atau jajan yang manis-manis. Pada saat lebaran, mudik, pulang kampung, gula asli Paranggupito sering dicari untuk oleh-oleh. Moment tersebut dapat dimanfaatkan untuk sedikit menaikkan harga jual gula kelapa.

KESIMPULAN

Gula kelapa dari desa Paranggupito, Kabupaten Wonogiri, propinsi Jawa Tengah, dibuat dari nira. Bahan bakunya terbukti hanya dari nira saja tanpa campuran bahan lain. Hal itu dilakukan untuk menjaga mutu dan nama baik gula kelapa asli Paranggupito. Usaha mikro kecil gula kelapa perlu dibantu untuk memasarkan ke luar desa oleh mahasiswa dengan cara membuat leaflet dan menerima pesanan. Sistem pembayaran secara tunai maupun transfer. Uang dikirim atau diterima setelah barang sampai ke pembeli. Jumlah pesanan selama 2 bulan program berjalan, lebih dari 652 tangkep dengan nilai beli Rp 2.324.000,-. Mahasiswa tidak mengambil keuntungan dengan tujuan memperluas pemasaran sampai ke luar kabupaten. Usaha menitipkan produk di Koperasi Unisri dimaksudkan agar terjadi proses jual beli secara terus menerus.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM) Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi (Kemdiktisaintek) Republik Indonesia melalui program Pengabdian Masyarakat oleh Badan Eksekutif Mahasiswa. Pendanaan melalui Kontrak nomor 436/C3/DTPM-BEM.05.00/PM-BEM/2025 Kontrak turunan nomor 002/LL6/AI.04/PM-BEM/2025 tanggal 11 September 2025, uang ditransfer tanggal 5 November 2025. Terima kasih kepada semua mitra yang telah bekerja sama: pemerintah desa, Umkm Gula Kelapa Amasake Pawon dan Bumdes Browijoyo Paranggupito.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisetya, E. (n.d.). PENGARUH KONDISI PENYADAPAN TERHADAP KUALITAS NIRA KELAPA (COCOS NUCIFERA). *Prosiding Seminar Nasional*, 271–278.
- Aisyah, S., Rahayu, T., Nugroho, A. A., Ekonomi, D., & Ekonomi, F. (2023). *Meningkatkan akses keuangan umkm unggulan kabupaten wonogiri*.
- Anwar, N. (2012). PENINGKATAN DAYA SAING DAN PENDAPATAN PENGRAJIN Gula kelapa. *Rekayasa Teknologi Industri Hijau*, 9–19.
- Di, M., Arlinda, L., & Rizki, M. (2023). *Reswara : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Di, M., Terusan, D., & Kec, K. (2025). ANALISIS PEMBUATAN GULA MERAH DALAM MENINGKATKAN EKONOMI. 1(April), 15–22.
- Gunungsari, K., Barat, K. L., Suryatni, M., Husnan, L. H., Wardani, L., & Wahyulina, S. (2024). *Pemberdayaan Perempuan Pengerajin Olahan Air Nira Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Melalui Inovasi dan Pemasaran di Desa Taman Sari*.
- Kirana, G. C., Nurmawaddah, Y., Dewi, E. M., Pratama, F. A., Qodri, M. S., Biologi, P., & Fisika, P. (2022). *EKONOMI KREATIF DI DESA BELO KECAMATAN JEREWEH : PROGRAM KKN MAHASISWA*.
- Kurniawati, A., & Marwanti, S. (2024). *Faktor-faktor yang Memengaruhi Pendapatan UMKM Gula Jawa di Kecamatan Paranggupito Kabupaten Wonogiri*. 2(1), 73–80.
- Nainggolan, Y. T., Sujarwandi, M. R., Asran, M., Salfarida, E., Sheena, C., Jire, J., Aini, S. N., Rosdiansyah, R., Tarakan, U. B., & Bukuwarung, A. (2025). *PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI*. 5(2), 495–505.
- Peneltian, J., & Hatantiring, A. (2022). *KECAMATAN SERUYAN HILIR TIMUR KABUPATEN SERUYAN Parissa Swasti Rn¹, Wika Handriyani² POLITEKNIK SERUYAN*. 2.
- Pomalingo, N., & Rantelinggi, D. (2022). *Potensi Ekonomi Kelapa Melalui Pemanfaatan Produk Turunan Kelapa di Kabupaten Gorontalo*. 23(2), 792–798.
- Ritonga, H. P. (2024). *Analisis Strategi Pemasaran Gula Semut di Desa Bulu Mario Kecamatan Sipirok Kabupaten Tapanuli Selatan*. 4, 3732–3738.

Yudhanto, S. J., Dewi, T. R., Wardani, I., Studi, P., Fakultas, A., Universitas, P., & Batik, I. (2023). *PRACIMANTORO KABUPATEN WONOGIRI COCONUT MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY IN PRACIMANTORO DISTRICT , WONOGIRI REGENCY*. 25(3), 2296–2302.