

PEMANFAATAN LIMBAH BATOK KELAPA MENJADI BRIKET ARANG KELAPA

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar sarjana
ekonomi dari program studi ekonomi islam



Ac. Munawar
1/4 2023
[Signature]
Aman Gunto, ME

Oleh:

Faisal Ferdi

18423176

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2023**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Faisal Ferdi
NIM : 18423176
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : Pemanfaatan Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka penulis bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 12 Januari 2023

 
Faisal Ferdi

NOTA DINAS

Yogyakarta, 10 Januari 2023

17 Jumadil Akhir 1444 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 1242/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2022 tanggal 19 Oktober 2022 M, 22 Rabiul Awal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama	: Faisal Ferdi
Nomor Induk Mahasiswa	: 18423176
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2022/2023
Judul Skripsi	: Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Mnejadi Briket Arang Kelapa

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, SEI, ME

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Faisal Ferdi

NIM : 18423176

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi
Briket Arang Kelapa

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, SEI, ME



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiail@uii.ac.id
W. fiail.uui.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Senin
Tanggal : 21 Agustus 2023
Judul Tugas Akhir : Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa
Disusun oleh : FAISAL FERDI
Nomor Mahasiswa : 18423176

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec. (.....)
Penguji I : Rakhmawati, S.Stat, MA (.....)
Penguji II : Soya Sobaya, SEI, MM (.....)
Pembimbing : Anom Garbo, SEI, ME (.....)

Yogyakarta, 21 Agustus 2023

Dekan,



Dr. Drs. Asmuni, MA
Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam atas Rasulullah Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada:

Ibunda penulis, Rodliyah dan Ayahanda Isnadi (Alm). Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih penulisan yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tcurahkan, atas segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan serta atas pengorbanan dan jerih payah yang tiada habisnya. Juga terima kasih kepada kakak penulis, Musta'in, Nuryarit Aya Sofya ,dan Muchsinin yang telah mendampingi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Bapak Anom Garbo, SEI., ME yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih kepada sahabat - sahabat penulis, tim *support* dan teman kelompok yaitu Muhammad Alam Nur Subchi, Bayu Pamungkas, dan Muhammad Rijalul Ilmi yang selama ini telah berjuang bersama-sama sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terimakasih untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik dan

Ku Persembahkan Skripsi Ini Untuk Yang Selalu Bertanya :

“Kapan Skripsimu Selesai ?”

Terlambat lulus atau lulus tidak tepat waktu bukanlah sebuah kejahatan, bukanlah sebuah aib. Alangkah kerdilnya jika mengukur kecerdasan seseorang dari siapa yang paling cepat lulus. Bukanlah sebaik - baiknya skripsi adalah skripsi yang selesai ?

Karena mungkin ada suatu hal di balik terlambatnya mereka lulus, dan percayalah, alasan saya disini merupakan alasan yang sepenuhnya baik.

MOTTO

“Semua orang punya kesempatan masing-masing. Tak perlu terburu-buru, tunggulah. Kesempatan itu akan datang sendirinya”.

‘Percayalah bahwa Allah tidak akan menguji hambanya di luar batas kemampuannya’

ABSTRAK

PEMANFAATAN LIMBAH BATOK KELAPA MENJADI BRIKET ARANG KELAPA

**FAISAL FERDI
18423176**

Indonesia merupakan salah satu negara dengan penghasil kelapa terbanyak di dunia. Indonesia harus mampu bersaing dalam pasar internasional untuk menjadi produsen kelapa dan produk turunan dari kelapa. Semua bagian dalam kelapa dapat menjadi nilai ekonomis yang tinggi. Salah satu bagian kelapa yang kurang dimanfaatkan ialah batok kelapa atau tempurung kelapa. Hal ini terbukti dari banyaknya limbah batok kelapa yang biasanya kurang dimanfaatkan oleh industri kelapa parut atau santan dan beberapa usaha lain yang berhubungan dengan kelapa. Dengan adanya hal ini maka penulis dan tim melihat peluang untuk merubah limbah kelapa menjadi briket arang kelapa. Dengan melimpahnya limbah batok kelapa maka penulis dan tim merasa briket arang kelapa mempunyai potensi ekspor yang besar. Briket arang kelapa ini cukup populer di pasar internasional namun kurang populer di pasar nasional. Briket arang kelapa merupakan salah satu bisnis yang dimana *demand* lebih tinggi daripada *supply*. Penulis dan tim harus mampu dalam mengolah limbah batok kelapa menjadi briket arang kelapa atau produk matang agar dapat memberikan nilai ekonomis yang maksimal. Namun, sebelum mencapai pasar internasional atau pasar ekspor penulis dan tim harus dapat memaksimalkan potensi dalam pemanfaatan dari limbah batok kelapa menjadi produk yang berkualitas dan sesuai keinginan pasar dan mampu diterima oleh pasar nasional.

Kata Kunci: Perintisan bisnis; Limbah; Batok kelapa; Briket

ABSTRACT

THE UTILIZATION OF COCONUT SHELL WASTE INTO COCONUT CHARCOAL BRIQUETS

**FAISAL FERDI
18423176**

Indonesia is one of the countries as the most coconut producers in the world. This country must be able to compete in the international market to be a producer of coconut and coconut-derived products. All parts of the coconut can be of high economic value. One part of the coconut that is underutilized is the coconut shell. This can be seen from the large amount of coconut shell waste commonly underutilized by the industry of grated coconut or coconut milk and several other businesses related to coconut. For this, the researcher and team see an opportunity to turn coconut waste into coconut charcoal briquettes. With the abundance of coconut shell waste, the researcher and team feel that coconut charcoal briquettes have great export potential. This coconut charcoal briquette is quite popular in international market but less popular in national one. Coconut charcoal briquettes are a business with higher demand compared to supply. The researcher and team must be able to process coconut shell waste into coconut charcoal briquettes or cooked products to provide maximum economic values. However, before reaching the international market or export market, the researcher and team must be able to maximize the potential in the utilization of coconut shell waste into quality products based upon the market demand and able to be accepted by the national market.

Keywords: business start-up; Waste; Coconut shell; Briquettes

August 24, 2023

TRANSLATOR STATEMENT
The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA
 Nomor: 158 Tahun 1987
 Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet

س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
------------	------	-------------	------

َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َئِ...	Fathah dan ya	ai	a dan u
َؤ...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َآ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ِى...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
ُؤ...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuzu
- سَيِّئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwā khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru
jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul ‘Pemanfaatan Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa’.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda, Isnadi (Alm) dan Ibunda Rodliyah atas segala doa, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih, dan penulisnya yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini. Terima kasih kepada saudara kandung penulis, Musta’in, Nuryarit Aya Sofya, dan Muchsinin yang telah setia menemani, memberi dukungan, dan memberikan semangat kepada penulis.

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam.
5. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.

6. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis penulis.
7. Kakak penulis yang selalu menyemangati dan menemani penulis dalam Menyusun Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Kemudian Ia juga memberikan solusi dan arahan kepada penulis terkait penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
8. Teman-teman penulis yang telah memberi semangat dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini selama menyelesaikan studi di Yogyakarta.
9. Teman kelompok Bayu Pamungkas, Alam Nur Subchi dan Rijalul Ilmi yang telah bekerjasama dalam menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu. Mereka juga membantu penulis memberikan informasi mengenai program kerja yang sedang dijalani.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal - hal yang kurang berkenan di hati, itu semata - mata kelalaian dan kekhilafan dari penulis sendiri. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya.

Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Purworejo, 14 Februari 2023



Faisal Ferdi

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS	Error! Bookmark not defined.
REKOMENDASI PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xi
KATA PENGANTAR	xviii
DAFTAR ISI	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR TABEL	xxii
DAFTAR GAMBAR	xxii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Capaian Target	12
C. Sistematika Penulisan	14
BAB II	15
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	15
A. Profil Bisnis	15
B. Pelaksanaan Bisnis	19
BAB III	46
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	46
A. Identifikasi Masalah	46
B. Tinjauan Teoritis	47
C. Pemecahan Masalah	49
BAB IV	52
Kesimpulan dan Saran	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran	52

DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN.....	55
RIWAYAT HIDUP.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Hasil Wawancara.....	8
Tabel 1.2 Capaian Target	12
Tabel 2.1 Agenda Kerja Anggota Kelompok.....	18
Tabel 2.2 <i>Fixed Cost</i>	20
Tabel 2.3 <i>Variabel Cost</i>	21
Tabel 2.4 Tabel <i>Variabel Cost</i> final	22
Tabel 2.5 Biaya Penyusutan	23
Tabel 2.6 Biaya Operasional	24
Tabel 2.7 Biaya Investasi	24
Tabel 2.8 Tabel Perbedaan BRIKET dengan Arang Biasa	25
Tabel 2.9 Fixed Cost	32
Tabel 2.10 Tabel Variabel Cost.....	33
Tabel 2.11 Tabel Analisa Pasar Briket.....	49
Tabel 2.12 Analisis SWOT.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>Limbah batok kelapa pada usaha kelapa parut, rumah makan padang, dan toko kelontong</i>	3
Gambar 1.2 Individu atau kelompok yang sedang melakukan bakar-bakar menggunakan arang kayu tradisional	5
Gambar 1.4 Pedagang sate melakukan pembakaran menggunakan.....	6
Gambar 1.3 Restaurant AYCE yang telah menggunakan briket charcoal dalam pembakaran.....	6

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi yang cukup pesat di era pasca globalisasi ini, menyebabkan peningkatan konsumsi energi. Kecenderungan ini akan terus berlanjut, dan akan semakin terasa jika cadangan energi yang belakangan ini ditemukan tidak digunakan untuk memproduksi briket batok arang kelapa sebagai bahan bakar baru. Energi terbarukan merupakan salah satu letak permasalahan energi terbarukan di dunia. Kebutuhan energi meningkat secara drastis setiap tahunnya, sehubungan dengan semakin melonjaknya mobilitas manusia di mana dalam penggunaan bahan bakar terutama bahan bakar minyak yang didapatkan dari hasil fosil alami maupun hewani. Berkurangnya simpanan bahan bakar fosil akan mengakibatkan pada sektor perekonomian dunia, bahan bakar fosil telah menjadikan bahan bakar yang sudah biasa digunakan dalam memenuhi kebutuhan energi, meskipun para pengguna bahan bakar ini terkadang tidak memikirkan bahwa sumber energi tersebut tidak dapat diperbaharui.

Adapun taraf penggunaan terhadap minyak rata-rata melonjak setiap tahunnya. Hal ini diasumsikan akan terus meningkat setiap tahunnya, yang berimbas pada turunnya persediaan minyak bumi di Indonesia. Upaya dalam menghindari dampak tersebut, maka diperlukan upaya dalam meminimalisir ketergantungan dalam, penggunaan bahan baku minyak tersebut dengan cara memanfaatkan sumber energi alternatif lain terbarukan. Sumber energi alternatif yang dapat dijumpai di Indonesia sendiri relatif banyak, salah satunya adalah Biomassa ataupun bahan-bahan limbah organik. Biomassa atau bahan-bahan limbah organik bisa diolah dan menjadi bahan bakar alternatif yang baik, seperti dengan pembuatan briket arang kelapa.

Energi biomassa merupakan salah satu sumber energi pengganti yang perlu mendapatkan perhatian dalam perkembangannya dibandingkan dengan sumber energi alternatif yang lain. Di lain sisi, Indonesia merupakan negara agraris dimana penghasil limbah pertanian yang kurang bisa dimaksimalkan

dalam proses daur ulang. Hasil yang tidak dipakai dari bidang pertanian dapat diolah menjadi bahan bakar padat buatan yang bisa dipergunakan sebagai pilihan lain dalam bahan bakar alternatif yang disebut briket arang kelapa. Penelitian tentang briket arang kelapa telah banyak diteliti dengan berbagai macam limbah yang dihasilkan. Yang mana masing-masing briket mempunyai ciri sendiri dan perlu lebih lanjut dalam penelitian untuk proses pengembangannya. Banyak jenis limbah pertanian yang bisa diteliti menjadi energi antara lain, seperti limbah tempurung kelapa, limbah sekam padi, dan lain-lain.

Proses pembuatan briket sendiri merupakan padatan yang dihasilkan melalui proses tekanan dan pemampatan, apabila dibakar asap yang dihasilkan akan sedikit. Perbedaan takaran campuran pada pembuatan briket tempurung kelapa memberikan pengaruh terhadap kadar air, kadar abu, kadar karbon padat dan nilai kalor. Adapun kelebihan briket sendiri yang dibuat yaitu ukuran dapat custom dengan kebutuhan, porositasnya bisa diatur dalam memudahkan proses pembakaran. Pengolahan menjadi briket bertujuan untuk meningkatkan karakteristik bahan baku serta nilai kalor dari biomassa. Penggunaan briket arang kelapa sendiri sebagai bahan bakar merupakan salah satu pemecahan alternatif yang bisa menghemat penggunaan bahan bakar fosil secara berkelanjutan dan dapat meminimalkan dampak emisi karbon.

Briket arang kelapa merupakan produk yang pembuatannya memanfaatkan limbah batok kelapa. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 18/1999 Jo.PP 85/1991, limbah merupakan sisa atau buangan dari suatu usaha dan atau kegiatan manusia. UMKM atau Industri yang berkaitan dengan penggunaan atau pemanfaatan buah kelapa ataupun yang menghasilkan limbah batok kelapa cukup banyak dijumpai seperti usaha kelapa parut, santan kelapa, warung makan yang menyediakan sajian makanan berbahan santan, dan lain-lain.

Penulis dan tim mempunyai alasan yang melatarbelakangi dalam pemilihan bisnis pemanfaatan batok kelapa untuk dijadikan briket. Dalam ilmu Ekonomi Islam, penulis diajarkan salah satu tujuan Ekonomi Islam yaitu untuk

dapat memanfaatkan sumber daya alam (SDA) secara baik dan benar agar tidak menimbulkan kelangkaan. Prinsip dalam Ekonomi Islam sangat berpengaruh pada kegiatan produksi dan pemasaran. Siapa saja yang menggunakan dan memanfaatkan SDA dan melakukan proses produksi dengan cara yang halal thayyiban, maka ia akan mendapatkan kemaslahatan (Kholik K, Husen S, Suci A, & Kamaludin Y, 2020). Pemanfaatan limbah usaha atau limbah rumah tangga batok kelapa menjadi produk briket arang kelapa merupakan sebuah terobosan yang mempunyai nilai jual tinggi dan mempunyai dampak yang baik dalam mengurangi limbah batok kelapa yang biasanya hanya dibiarkan saja dan tidak mempunyai nilai guna. Briket arang kelapa mempunyai keunggulan sebagai energi terbarukan karena terbuat dari organisme hidup.

Indonesia sendiri merupakan salah satu negara penghasil kelapa terbanyak di dunia. Penulis dan tim merasa limbah yang dihasilkan dari buah kelapa sendiri masih cukup banyak ditemukan di setiap daerah. Penulis dan tim melakukan pengamatan UMKM yang memanfaatkan buah kelapa di sekitar area Sleman.



Gambar 1.1 *Limbah batok kelapa pada usaha kelapa parut, rumah makan padang, dan toko kelontong*

Dari pengamatan tersebut terdapat banyak limbah batok kelapa yang hanya diletakkan saja tanpa adanya pemanfaatan lebih lanjut. Limbah batok kelapa ini menumpuk dan jarang sekali orang yang mau membeli limbah batok

kelapa ini. Penulis dan tim melakukan wawancara singkat terhadap pemilik usaha parut kelapa terdekat bahwasanya beliau mengatakan apabila sangat jarang ditemukan orang yang minat dengan limbah batok kelapa ini dan sekalinya ada peminatnya biasanya hanya pedagang sate atau guru TK untuk dimanfaatkan sebagai prakarya. Limbah batok kelapa cukup mudah dicari di daerah Sleman, namun masih jarang untuk dimanfaatkan atau didaur ulang menjadi hal yang bermanfaat. Padahal jika batok kelapa ini dimanfaatkan dengan baik maka akan dapat menciptakan inovasi baru yang dapat menghasilkan dan mempunyai nilai ekonomis dan guna yang cukup tinggi serta dapat mengurangi limbah untuk menjadikan lingkungan lebih bersih dari limbah.

Penulis dan tim melihat ini sebagai peluang usaha yang cukup menjanjikan, inovatif, dan solutif. Usaha yang dijalankan ini bisa menjanjikan apabila dilakukan dengan baik, memperhatikan kualitas produk, riset pasar yang matang, serta pemasaran yang terarah. Usaha briket arang kelapa ini merupakan usaha yang inovatif dalam segi produknya karena mengolah limbah menjadi produk yang dapat dijual kembali dan briket arang kelapa ini menjadi solusi atas banyaknya limbah batok kelapa yang jarang digunakan. Tahapan pembuatan briket arang kelapa sebenarnya cukup sederhana dan hanya membutuhkan sedikit bahan baku akan tetapi memerlukan riset produk yang maksimal agar terciptanya produk briket arang kelapa yang dapat bersaing di pasar lokal maupun internasional. Batok kelapa dari Indonesia mempunyai kualitas yang cukup bagus sebagai bahan pokok pembuatan briket arang kelapa. Memahami permintaan pasar dan memadukan komposisi yang baik dan benar maka akan terciptanya produk briket arang yang sesuai dan berkualitas. Mempunyai produk yang berkualitas baik maka diperlukan juga sistem atau konsep pemasaran yang matang agar produk yang dihasilkan mampu dijual dalam pasar.

Briket arang kelapa sendiri kurang populer di kalangan masyarakat Indonesia atau pasar nasional akan tetapi sangat populer di Eropa dan Timur Tengah. Masyarakat lokal masih menggunakan arang kayu tradisional untuk

sistem pembakaran. Melihat hal ini penulis merasa perlu untuk mempopulerkan penggunaan briket arang kelapa sebagai kebiasaan baru atau menciptakan habit baru. Melihat kompetitor briket arang kelapa juga masih sedikit yang berfokus pada pasar nasional dan lebih berfokus pada pasar ekspor. Persaingan harga disini merupakan persaingan antara briket arang kelapa dan arang kayu tradisional. Penulis mempunyai urutan target pasar nasional sebagai berikut:

1. Kecil yaitu individu atau kelompok yang ingin mengadakan kegiatan *BBQ* atau bakar-bakar.
2. Menengah yaitu pelaku usaha sate, bakmi jawa, gulai, tongseng daging, pelaku usaha makanan gerobak keliling, dan lain-lain.
3. Besar yaitu *café* yang menyediakan shisha, restaurant *all you can eat* dan hotel.



Gambar 1.2 Individu atau kelompok yang sedang melakukan bakar-bakar menggunakan arang kayu tradisional



Gambar 1.4 Restaurant AYCE yang telah menggunakan briket charcoal dalam pembakaran



Gambar 1.3 Pedagang sate melakukan pembakaran menggunakan arang kayu

Riset pasar sendiri merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan penulis untuk memahami situasi dan kondisi pasar dalam merespon produk briket arang kelapa. Dilakukannya riset pasar pada produk selain dapat membantu para pengusaha dalam mengidentifikasi seberapa besar produknya dapat diterima oleh masyarakat, tapi juga dapat dilakukan perbaikan dan inovasi sesuai dengan

kebutuhan pasar (Karunia & Yasmin, 2021). Dalam proses riset pasar produk briket arang kelapa juga bertujuan untuk mengetahui kelebihan maupun kekurangan kompetitor, mengidentifikasi peluang serta masalah, merancang strategi pemasaran, serta melakukan sebuah perbedaan sebagai keunggulan dari produk briket arang kelapa yang ingin diproduksi. Penulis ingin mengetahui para pelaku usaha yang menggunakan briket atau produk sejenis dalam penggunaannya. Riset pasar pertama yang dilakukan penulis dengan skema mendatangi pelaku usaha dan tempat usaha yang berpotensi dalam penggunaan briket arang kelapa. Penulis ingin memperkenalkan briket arang kelapa pada pelaku usaha mikro dan kecil. Umumnya tempat usaha yang menggunakan briket atau produk sejenis merupakan usaha yang berkaitan pada bidang kuliner.

Tata Kelola keuangan juga merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan kesuksesan sebuah bisnis. Mengingat keuangan adalah masalah vital, rincian aliran dana keluar dan masuk pun tentunya harus jelas. Keuntungan adalah tujuan yang sudah umum bagi setiap perusahaan. Maka dari itu, penting untuk mengetahui cara bagaimana manajemen keuangan yang baik termasuk pengelolaan biaya-biaya, anggaran, dan pemasukan. Peran laporan keuangan menjadi sangat krusial supaya manajemen keuangan menjadi lebih teratur. Apabila kamu berhasil mengelola keuangan dengan tepat, arus dana perusahaan akan menjadi sehat. Sebaliknya, jika uang tidak bisa diatur dengan cermat, pengeluaran dan pemasukan tidak akan bisa terkontrol, dan bisa saja berujung pada pailit. Bagi yang hendak berbisnis, mempelajari bagaimana manajemen keuangan yang baik terkadang terlupakan. Padahal ini penting saat nanti bisnis sedang berjalan.

Penulis disini melakukan wawancara dengan pedagang atau tempat yang berpotensi

menggunakan briket atau produk sejenis. Penulis menanyakan beberapa pertanyaan pokok seperti

1. Apakah bapak/ibu pernah mendengar informasi tentang briket arang kelapa?
2. Pada usaha yang bapak/ibu jalankan apakah menggunakan briket arang atau produk sejenis?

berikut hasil wawancara penulis paparkan dalam bentuk table

Tabel 1.1 Hasil Wawancara

Nama	Usaha	Hasil Pengamatan
Pak Imron	Pedagang Bakso Keliling	Beliau mengatakan jika menggunakan briket arang kelapa untuk oprasional dalam berjualan keuntungan yang di dapat tidak lebih besar dari penggunaan arang kayu
Mas Awal	Angkringan. Penjual	Angkringan baru pertama kali mendengar briket arang. Angkringan beliau menggunakan arang kayu.
Cak Romli	Sate Cak Marju. Penjual sate ayam dan kambing	Pada tempat sate beliau menggunakan arang kayu sebagai media pembakarannya. Dulu beliau sempat menggunakan arang kelapa yang dibuat sendiri dari batok kelapa
Pak Slamet	Penjual bakmi jawa dan nasi goreng yang berlokasi di Grabag, Purworejo.	Menurut beliau penggunaan arang kayu menambah cita rasa pada makanannya, mungkin menggunakan produk sejenis (briket arang) termasuk bisa menambah cita rasa pada makanannya daripada menggunakan gas. Beliau menggunakan arang kayu sebagai energi untuk memasak dan belum pernah menggunakan briket arang
AYCE OHARANG	All You Can Eat	Menurut salah satu pegawai disana, penggunaan briket arang merupakan cara mereka menarik perhatian konsumen dengan menghadirkan pengalaman yang baru serta memberikan kesan hangat bagi para pelanggannya.

Tempat usaha yang penulis datangi hampir semua tidak ada yang memakai briket arang kelapa. Para pelaku usaha yang penulis datangi meliputi pedagang sate, pedagang bakso keliling, pedagang bakmi jawa, dan 1 tempat *all you can eat*. Dari beberapa tempat yang penulis datangi hanya 1 tempat yang menggunakan briket arang kelapa yaitu tempat makan *all you can eat*. Pedagang sate, bakso keliling, dll semuanya menggunakan arang kayu tradisional. Pada saat penulis dan tim memperkenalkan produk briket arang kelapa para pelaku usaha tersebut mempunyai rasa tertarik dan antusias lebih terhadap produk tersebut. Produk briket arang kelapa merupakan produk yang baru mereka tahu dan dengar.

Tempat usaha yang menjual aneka sate-sate yang penulis temui semuanya menggunakan arang kayu tradisional. Alasan utama mereka menggunakan arang kayu tradisional karena mudah ditemukan, murah, serta menimbulkan aroma bakar yang menambah cita rasa pada sebuah makanan sate-satean. Pada salah satu pelaku usaha bakso keliling, penggunaan arang kayu tradisional sebagai energi alternatif yang lebih murah daripada penggunaan gas. Dalam perbincangan singkat antara penulis dan pelaku usaha para pelaku usaha menyarankan jika produk briket arang kelapa ini mungkin lebih cocok di sediakan di restoran, hotel, atau tempat makan *all you can eat*. Jika produk briket arang kelapa dari segi harga yang terjangkau dan suhu panas yang stabil maka para pelaku usaha terutama pada kuliner sate berminat untuk mengaplikasikan briket arang kelapa untuk media pembakarannya. Pada pelaku usaha bakso keliling, jika briket arang kelapa mempunyai suhu yang stabil serta durasi pembakaran yang cukup lama maka pelaku usaha tersebut juga berminat untuk menggunakan briket arang kelapa.

Selanjutnya penulis mendatangi beberapa tempat makan *all you can eat* untuk melakukan riset pasar pengamatan penggunaan briket arang kelapa. Dari beberapa tempat yang penulis datangi hanya 1 yang menggunakan

briket arang kelapa 2 tempat lain menggunakan kompor tanam dan kompor listrik

Tempat makan AYCE tersebut yang menggunakan briket arang kelapa sebagai energi untuk grill karena ingin menghadirkan suasana otentik Korea karena tempat makan tersebut mempunyai konsep Korea. Menurut mereka penggunaan briket sebagai energi untuk grill akan mempunyai cita rasa dan pengalaman yang berbeda pada daging daripada penggunaan kompor gas atau listrik. Tempat tersebut sangat mengencarkan promosinya dengan *highlight* penggunaan briket sebagai energi untuk BBQ Grill. Menurut salah satu teman penulis, penggunaan briket arang merupakan daya tarik tersendiri karena mampu memberikan pengalaman baru. Penulis mengamati briket arang yang digunakan pada tempat tersebut mempunyai ukuran yang cukup besar, bentuk hexagonal, suhu yang sangat panas, durasi pembakaran yang sangat lama.

Langkah selanjutnya yang dilakukan penulis ialah melakukan pengamatan harga briket arang kelapa. Penulis memanfaatkan media sosial dan *e-commerce* untuk mencari informasi mengenai penjualan briket arang kelapa. Masih sangat minim informasi mengenai penjualan briket arang kelapa secara offline. Pembelian secara offline biasanya hanya dilakukan jika kita langsung mendatangi pabrik pembuatan briket arang kelapa dan itu pembelian harus dengan kuantitas yang cukup banyak. Dalam penjualan online melalui platform Tokopedia cukup banyak toko yang menjual produk briket arang kelapa

Apabila segmentasi pasar tersebut dapat berjalan dengan baik dan benar sesuai yang direncanakan penulis maka dapat dipastikan perlahan briket arang kelapa dapat menggantikan arang kayu tradisional. Strategi lain yang penulis pikirkan untuk menarik perhatian konsumen ialah menciptakan nama brand yang unik, logo yang kuat, kemasan serta harga yang bisa bersaing di kalangan masyarakat yang berkarakter. Hal-hal tersebut dapat membantu *brand* yang akan diciptakan agar mempunyai kesan profesional sehingga dapat menambah daya tarik calon pembeli.

Penulis dan tim juga fokus mengenalkan produk briket arang kelapa melalui sosial media. Dalam pemanfaatan sosial media langkah awal yang akan dilakukan yaitu menciptakan personal branding dengan memfokuskan membangun karakter pribadi yang gigih, menciptakan sesuatu hal dengan maksimal, berperilaku jujur, membawa kesan positif, tanggung jawab, dan kompeten. Personal *branding* dibentuk harus dapat memberitahukan siapa diri anda dan apa yang anda lakukan dengan spesifik (Yusanda et al., 2021). Dengan adanya personal *branding* yang kuat maka tidak menutup kemungkinan usaha yang dijalankan akan mendapatkan sebuah kepercayaan dan kesan yang baik. Memanfaatkan *e-commerce* sebagai media penjualan online, menyebarkan produk pada grup-grup *facebook*, memaksimalkan *ads*, dan melakukan penjualan langsung merupakan media pemasaran yang efektif untuk saat ini. Hal ini tentu dipadukan dengan produk yang berkualitas dan harga yang dapat bersaing. Konsep pemasaran sangat penting ketika penulis akan atau sudah melakukan sebuah kegiatan usaha. Kegiatan pemasaran juga merupakan kegiatan dimana penulis memberi tahu calon konsumen bahwa usaha yang dijalankan masih tetap aktif dan berkembang. Mempunyai produk yang bagus dan berkualitas akan percuma jika tidak tahu bagaimana cara menjualnya.

B. Capaian Target

Pada pelaksanaan perintisan bisnis briket arang kelapa ini, ada beberapa capaian target yang akan penulis laksanakan, diantaranya yaitu:

1. Penulis dan tim mampu menciptakan prototipe produk yang berkualitas dengan harga yang dapat bersaing dalam pasar.
2. Penulis mampu berkoordinasi dengan aspek produksi dan aspek pemasaran.
3. Penulis mampu merancang konsep keuangan secara matang.

Di bawah ini merupakan indikator pencapaian program kerja bidang keuangan

Tabel 1.2 Capaian Target

NO	Indikator	Pelaksanaan	Capaian
----	-----------	-------------	---------

1	Mampu memberikan data yang relevan selama kegiatan bisnis	Mempermudah diskusi dan evaluasi antara anggota tim	Terdapat kendala pada bagian produksi yang mengakibatkan data yang harusnya bisa maksimal dalam menjalankan tugas akan tetapi adanya kendala tersebut memperlambat kinerja atau menambah kinerja bidang pemasaran dan keuangan
2	Melakukan riset harga bahan baku dan alat produksi	Melakukan riset terhadap harga bahan baku dan alat produksi yang nantinya akan digunakan dalam membuat briket arang kelapa	Dalam melaksanakan kegiatan ini penulis mengetahui berapa kisaran harga yang akan tim keluarkan nantinya untuk menjalankan program kerja ini
3	Koordinasi dengan bidang pemasaran dan produksi	Melakukan koordinasi atau komunikasi dengan bidang pemasaran dan produksi untuk mewujudkan hasil yang maksimal	Pada proses koordinasi , bidang pemasaran dan keuangan telah berkoordinasi dengan baik serta dapat menciptakan hasil prototype briket yang cukup baik. Terdapat suatu kendala berupa kurangnya komunikasi antara bidang keuangan dan pemasaran dengan bidang produksi

C. Sistematika Penulisan

Penulisan *business plan* ini terdiri dari beberapa bagian yaitu *body* dan kesimpulan. Bagian pertama terdiri dari sampul depan dan halaman judul. Bagian depan laporan ini dibagi menjadi tiga bagian yaitu Bab I, II, III dan IV. Bab I berisi pengantar yang terdiri dari latar belakang yang menjelaskan asal-usul usaha yang akan dilaksanakan dan bagaimana proses kelayakan komersialnya, serta sistem pelaporannya, yang secara singkat menjelaskan bagaimana proyek akhir dan laporan pelaksanaan kegiatan disusun.

Implementasi Bisnis Laporan Umum memuat profil perusahaan dan implementasinya pada Bab II. Bagian profil perusahaan menjelaskan mengenai profil umum perusahaan yang meliputi kegiatan, lokasi, tanggal pendirian dan perkembangan perusahaan secara umum. Menyiapkan bisnis melibatkan beberapa aspek yang berbeda yaitu. produksi, pemasaran dan pembiayaan

Pada Bab III, identifikasi masalah dan pemecahannya terdiri dari identifikasi masalah, penelitian teoritis dan pemecahan masalah. Bagian identifikasi masalah menjelaskan masalah yang dihadapi pengusaha saat memulai usaha. Kemudian, bagian tinjauan teori berisi teori atau pendekatan yang berkaitan dengan masalah yang muncul, dan bagian pemecahan masalah menjelaskan teori atau pendekatan mana yang memecahkan masalah yang muncul dan bagaimana tingkat keefektifannya

Bagian terakhir dari Bab IV adalah kesimpulan dan rekomendasi, yaitu kami menjelaskan bisnis secara umum. Implementasi aspek operasional yang telah dijelaskan pada Bab III dan pemecahan masalah yang teridentifikasi, serta saran bagi lulusan yang terkait dengan penerapan di bidang usaha yang sama.

Pada bagian penutup dijelaskan tentang daftar pustaka dan lampiran - lampiran untuk mendukung bisnis yang dijalankan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Limbah batok kelapa cukup mudah dijumpai di daerah Sleman dan sekitarnya karena tingkat kebutuhan buah kelapa masih cukup tinggi. Buah kelapa biasanya dimanfaatkan masyarakat sebagai santan, kelapa parut, VCO (*virgin coconut oil*), dll. Dari cukup banyaknya konsumsi buah kelapa maka pasti akan dihasilkan limbah batok kelapa yang cukup banyak. Salah satu limbah dari buah kelapa ialah tempurung kelapa atau batok kelapa. Pembuatan atau pemanfaatan briket arang kelapa merupakan salah satu solusi dalam mengurangi limbah batok kelapa yang tidak digunakan kembali. Dengan banyaknya limbah batok kelapa maka penulis dan tim tertarik untuk melaksanakan bisnis pembuatan atau pemanfaatan limbah batok kelapa.

Bisnis briket arang kelapa merupakan bisnis yang mempunyai potensi besar jika dalam bisnis ini dilakukan dengan baik dan benar. Briket arang kelapa merupakan produk yang mempunyai fungsi sebagai sumber energi alternatif. Untuk mengatasi penggunaan sumber energi yang berlebihan maka dibutuhkan sumber energi alternatif. Briket arang kelapa merupakan bisnis dimana permintaannya jauh lebih banyak daripada penawarannya untuk pasar ekspor. Briket arang kelapa di Indonesia masih cukup asing dan jarang digunakan oleh masyarakat luas.

Dalam menciptakan prototipe dari produk briket arang kelapa ini penulis dan tim memilih lokasi di Gabahan, Sumberadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta. Lokasi tersebut merupakan rumah dari kelompok kami dimana terletak di tengah Kabupaten Sleman sehingga akan lebih memudahkan dalam segala proses menciptakan prototipe produk briket arang kelapa ini. Daerah Sleman banyak pasar-pasar tradisional dimana pasar tradisional ini menghasilkan cukup banyak limbah usaha batok kelapa yang akan penulis dan tim manfaatkan dalam menciptakan prototipe produk briket arang kelapa.

Penciptaan produk briket arang kelapa untuk dijadikan atau diajukan dalam tugas perintisan bisnis ini merupakan salah satu ide dari salah satu teman

tim yaitu Bayu Pamungkas. Ide bisnis ini diajukan ke program studi Ekonomi Islam pada tahun 2022. Penulis mengajukan kepada teman-teman tim dengan ide nama merk atau brand “BARA”. Dengan konsep desain logo sebagai berikut:



Gambar 2.1 Logo briket arang kelapa

Logo diatas merupakan konsep logo yang kami gunakan. Ide pembuatan bisnis muncul disebabkan adanya tugas akhir dari perintisan bisnis yang tim kami ajukan. Pada awalnya ide bisnis yang kami ajukan untuk menyelesaikan Tugas Akhir bukanlah tentang briket arang kelapa namun tentang sambal dan ide bisnis tersebut itu ditolak dengan alasan kurang inovatif dan solutif. Dengan terpilihnya ide bisnis pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang kelapa merupakan sebuah ide bisnis yang inovatif dan solutif. Bisnis ini diharapkan dapat berjalan dan berkembang tidak hanya sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi.

Perkembangan bisnis pemanfaatan briket arang kelapa ini membawa visi menciptakan produk briket arang kelapa dengan standar kualitas yang bagus dan dapat mempopulerkan pada masyarakat Indonesia.

Adapun langkah untuk mewujudkan visi tersebut yang ingin penulis capai dalam aspek keuangan dalam pembuatan prototipe bisnis ini, yaitu:

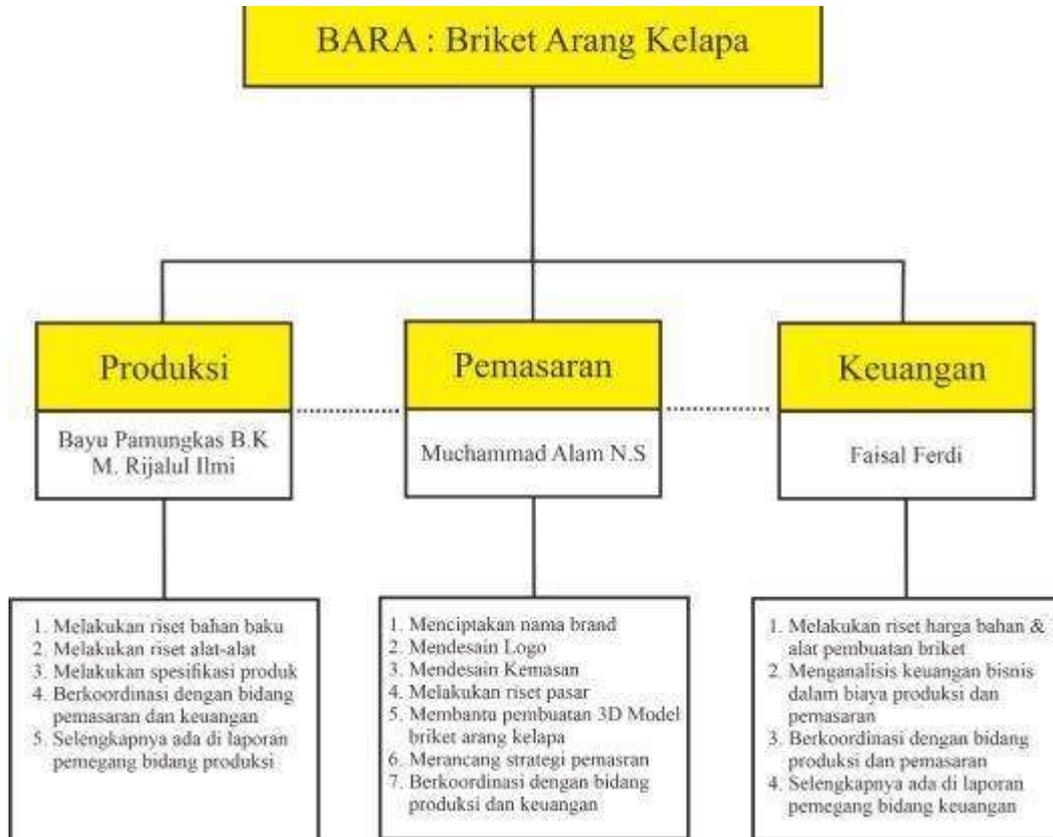
1. Membuat harga briket menjadi lebih ramah di kalangan masyarakat dengan kualitas yang cukup baik dan bisa bersaing dengan merk lain.
2. Membantu aspek pemasaran dalam memasarkan briket arang kelapa agar produk lebih terkenal di kalangan luas.
3. Memahami pasar untuk merancang strategi pemasaran dan penetapan harga.

Penulis dan tim mempunyai cara atau langkah pada aspek masing-masing lalu dirundingkan secara bersama untuk memperoleh jalan terbaik dalam pembuatan dan perancangan konsep pembuatan prototipe produk briket arang kelapa.

Penulis dan tim mempunyai keahlian masing-masing yang telah dilakukan diskusi untuk pembagian penempatan aspek-aspek atau bidang yang dibutuhkan dalam perintisan bisnis briket arang kelapa. Kelompok sudah terbentuk sejak mata kuliah metodologi perintisan bisnis. Kelompok kami terdiri dari 4 orang yang terdiri dari 2 aspek produksi, 1 aspek pemasaran, dan 1 aspek keuangan. Penempatan bidang produksi diisi oleh Bayu Pamungkas B.K dan M. Rijalul Ilmi, bidang pemasaran diisi oleh Muchammad Alam N.S, dan bidang keuangan diisi oleh Faisal Ferdi. Penempatan bidang-bidang tersebut dilalui dengan hasil diskusi dimana kualifikasinya sesuai dengan pengalaman dan keahlian masing-masing individu.

Seluruh bidang atau aspek akan menjelaskan dan melaksanakan tanggung jawabnya sesuai pada pelaksanaan kerja dan perencanaan bagian dari program. Program kerja dan deskripsi tugas masing-masing bidang sudah penulis ringkas dalam struktur yang dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

Tabel 2.1 Agenda Kerja Anggota Kelompok



Dalam aspek produksi dibagi menjadi dua orang dimana Bayu Pamungkas yang bertanggung jawab pada riset bahan baku serta melakukan dan menentukan spesifikasi produk sedangkan Rijalul ilmi dalam aspek produksi lebih bertanggung jawab pada alat-alat. Alam Nur bertanggung jawab pada aspek pemasaran dimana berbagai uraian kegiatan atau program kerja berfokus pada pembentukan brand serta melakukan riset pasar untuk menentukan strategi pemasaran. Faisal Ferdi sebagai pemegang bidang keuangan yang bertugas sebagai pengelolaan keuangan. Untuk masing-masing uraian program kerja di bidang produksi dan keuangan secara mendetail akan dijelaskan pada laporan masing-masing rekan tim penulis. Program kerja masing-masing bidang telah dirundingkan dan dikoordinasikan sebagai upaya

terciptanya keselarasan atau terciptanya sinkronisasi antara bidang satu dengan bidang yang lain.

B. Pelaksanaan Bisnis

Bara telah mulai beroperasi terhitung pada tanggal 25 november 2022. laporan dan analisa penerapan praktek bisnis briket ini dilaksanakan hanya beroperasi sebagai prototype. Analisis pelaksanaan bisnis dilihat dari aspek sebagai berikut:

1. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek yang akan penulis bahas pada bisnis briket ini. Aspek keuangan yang dilaksanakan penulis pada bisnis ini berguna untuk melihat perkiraan biaya yang akan digunakan dalam membuat prototype bisnis briket arang kelapa, sehingga dapat memberikan gambaran pantas atau tidak pantas nya bisnis briket yang akan dilaksanakan nantinya

Adapun agenda kerja yang harus dilaksanakan penulis pada briket arang kelapa sesuai aspek keuangan. Program kerja tersebut diantaranya:

a. Menganalisis Aspek Keuangan

1) *Fix Cost*

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang tidak bergantung pada jumlah produksi dan dimana biaya usaha meliputi biaya tunai dan non tunai. Biaya tetap juga merupakan biaya yang tidak berubah meskipun konsumsi berubah. Dapat juga dikatakan bahwa biayanya sama apakah konsumsinya satu unit atau satu juta unit. Biaya ini juga disebut biaya *overhead* atau biaya yang tidak dapat dihindari.

Penulis menjelaskan perhitungan biaya tetap yang diperlukan untuk produksi briket. Penulis menghitung anggaran untuk kebutuhan akuisisi, dengan mempertimbangkan berbagai perlengkapan perusahaan. Biaya yang diperlukan tercantum dalam tabel berikut:

Tabel 2.2 Fixed Cost

No	Fixed cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1	Drum Pembakaran	alat	1	Unit	Rp.100.000,00	Rp.100.000,00
2	Alat cetak	alat	2	Unit	Rp.10.000,00	Rp.20.000,00
3	Timbangan	alat	1	Unit	Rp.40.000,00	Rp.40.000,00
4	Baskom	wadah	1	Unit	Rp.20.000,00	Rp.20.000,00
5	ayakan	alat	1	Unit	Rp.10.000,00	Rp.10.000,00

Dari hasil tabel tersebut, dapat dilihat bahwasanya barang produksi yang akan digunakan untuk melakukan proses pembuatan briket adalah satu drum pembakaran seharga Rp.100.000,00 yang digunakan untuk membakar batok kelapa yang masih basah untuk mengurangi kadar air di dalamnya. Setelah adanya proses pembakaran selesai arang kemudian dihancurkan lalu arang yang diayak supaya menghasilkan serbuk arang batok kelapa yang nantinya akan dicampur dengan bahan lain. Penulis juga membutuhkan baskom yang nantinya digunakan untuk mengaduk campuran bahan-bahan mentah yang siap dicetak menggunakan cetakan yang sudah dibuat dengan ukuran yang semestinya. Supaya cetakan yang dihasilkan tidak berbeda berat dan ukurannya sebelum di kemas briket harus di timbang terlebih dahulu menggunakan timbangan digital serta adanya lemari penyimpanan disini digunakan untuk menyimpan produk yang sudah jadi.

2) Variable Cost

Biaya variabel adalah biaya yang perubahan totalnya sebanding dengan perubahan produksi aktivitas, sedangkan biaya unit tidak berubah atau tetap dalam batas signifikan tertentu. biaya variabel adalah biaya yang dapat berubah

dalam proporsi langsung terhadap produksi, meningkat lebih atau kurang seiring peningkatan dan penurunan produksi.

Sebelum memulai usaha, penulis melakukan analisis bulanan terhadap biaya variabel yang digunakan. Berikut adalah analisis biaya variabel yang tercantum dalam tabel berikut

Tabel 2.3 Variabel Cost

No	Variable Cost	Keterangan	Qty	Satuan	Harga	jumlah
1	Batok kelapa	Bahan utama	5	karung	Rp.60.000,00	Rp.60.000,00
2	Tepung kanji	Bahan utama	1.5	Kg	Rp.15.000,00	Rp.15.000,00
3	Kemasan	Bahan utama	15	pcs	Rp.1.000,00	Rp.15.000,00
4	Air, korek	Pelengkap	1	-	Rp.5000,00	Rp.5000,00

Berdasarkan tabel *variable cost* di atas, dapat di lihat bahan-bahan yang diperlukan dalam pembuatan produk briket mencakup empat bahan utama, seperti batok kelapa, tepung kanji, kemasan, dan bahan pelengkap seperti air dan korek gas. Bahan-bahan tersebut dapat digunakan dalam sekali pembuatan briket untuk total 10-15 kg briket yang sudah jadi. Bahan-bahan tersebut meliputi batok kelapa sebanyak 5 karung dalam keadaan basah, tepung kanji sebanyak 1.5 kg yang nantinya digunakan dalam campuran briket untuk melengketkan serpihan bahan briket agar tidak berhamburan, serta perlunya kemasan supaya nantinya produk bisa menarik dalam segmentasi pasar. Total biaya yang diperlukan dalam sekali pembuatan briket arang ini Rp.95.000,00. Biaya tersebut dikeluarkan untuk membuat produk arang briket sebanyak 15 kg

briket yang nantinya akan dikemas dalam ukuran 1kg per kemasan. Bahan-bahan tersebut kami dapatkan dengan mudah mengingat negara Indonesia merupakan negara tropis dimana jumlah pohon kelapa yang cukup melimpah sehingga banyaknya juga batok kelapa yang jarang di gunakan atau jarang diolah kembali. Dengan pengolahan limbah batok kelapa ini menjadi briket kami juga sudah membantu mengurangi limbah batok kelapa tersebut.

Selama melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing terjadi perubahan yang terjadi pada *variabel cost* dimana. Adapun perubahan variabel cost menjadi

Tabel 2.4 Tabel *Variabel Cost* final

No	Variable Cost	Keterangan	Qty	Satuan	Harga	jumlah
1	Batok kelapa	Bahan utama	5	karung	Rp.60.000,00	Rp.60.000,00
2	Tepung kanji	Bahan utama	1.5	Kg	Rp.15.000,00	Rp.15.000,00
3	Kemasan	Bahan utama	2	pcs	Rp.15.000,00	Rp.30.000,00
4	Air, korek	Pelengkap	1	-	Rp.5000,00	Rp.5000,00

Setelah berkonsultasi dengan dosen pembimbing terjadi perubahan yang terjadi pada tabel *variable cost* yang semula menyediakan kemasan yang berjumlah 15 pcs dengan kualitas yang biasa saja diganti dengan kemasan yang lebih kokoh dan berkualitas yang lebih baik dari sebelumnya, akan tetapi jumlah yang diproduksi menjadi 2 pcs.

3) Biaya Penyusutan

Adapun biaya penyusutan yang telah penulis analisis adalah sebagai berikut:

Tabel 2.5 Biaya Penyusutan

No	Nama Peralatan	Nilai	Nilai Residu (10%)	Penyusutan per minggu
1	Drum Pembakaran	Rp.100.000,00	Rp.10.000,00	Rp.12.856,00
2	Alat cetak	Rp.20.000,00	Rp.2.000,00	Rp. 2.571,00
3	Timbangan	Rp.40.000,00	Rp.4.000,00	Rp. 5.142,00
4	Baskom	Rp.20.000,00	Rp.2.000,00	Rp. 2.571,00
5	Ayakan	Rp.10.000,00	Rp.1.000,00	Rp. 1.285,00
Jumlah				Rp.24.425

Saat membuat usaha, penulis harus menyiapkan berbagai peralatan untuk membuat briket. Perangkat ini dianggarkan sebagai biaya tetap, tetapi nilainya menurun setiap saat. Pengurangan biaya atau pengurangan nilai biaya tetap seperti itu disebut biaya penyusutan. Berikut alat - alat yang mendapatkan nilai penyusutan meliputi Drum pembakaran, alat cetak, timbanagn, baskom, dan ayakan.

Biaya penyusutan di ilustrasikan mingguan dihitung dengan menggunakan rumus. Ilustrasi perhitungan :

Misalkan untuk peralatan drum pembakaran

$$\text{Biaya Penyusutan drum} = \frac{\text{Biaya Pendapatan Aset} - \text{Nilai Residu}}{\text{Masa Manfaat Aset}}$$

$$\frac{\text{Rp.100.000,00} - \text{Rp.10.000,00}}{1 \text{ minggu}}$$

$$\frac{\text{Rp.90.000,00}}{1 \text{ minggu}}$$

Rp.12.856,00

$$\text{Biaya Penyusutan drum} = \frac{\text{Biaya Pendapatan Aset} - \text{Nilai Residu}}{\text{Masa Manfaat Aset}}$$

Rp.20.000,00–Rp.2.000,00

1 minggu

Rp.18.000,00

1 minggu

Rp. 2.571.00

Berdasarkan uraian ilustrasi di atas dengan biaya penyusutan setiap peralatan yang digunakan diperoleh besarnya biaya penyusutan setiap minggunya Rp. 24.425

4) Biaya Operasional

Biaya operasional yang telah penulis analisis dalam pelaksanaan bisnis tertera pada tabel berikut:

Tabel 2.6 Biaya Operasional

No	Biaya	Keterangan	Qty	Harga
1.	Ongkos pencarian bahan baku dan kemasan	tidak ada	-	Rp.35.000,00
Jumlah				Rp.35.000,00

Biaya operasional merupakan biaya yang digunakan dalam menjalankan proses suatu produksi. Dari analisis tersebut, terdapat bahwa biaya operasional yang digunakan meliputi ongkos dalam mencari bahan baku dan kemasan sebesar Rp.35.000,00

5) Biaya Investasi

Biaya investasi yang penulis telah analisis telah terlampir pada bagan di bawah :

Tabel 2.7 Biaya Investasi

No	Keterangan	Jumlah
1.	Peralatan (<i>fixed cost</i>)	Rp.190.000,00
2	Bahan habis pakai (<i>variable cost</i>)	Rp. 95.000,00
3	Biaya operasional	Rp. 35.000,00

Total	Rp.320.000,00
-------	---------------

Dalam menjalankan bisnis ini penulis dan tim membutuhkan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp,320,000,00. Biaya tersebut digunakan untuk membeli peralatan senilai Rp.190.000,00, bahan habis pakai senilai Rp.95.000,00, dan biaya operasional senilai Rp.35.000,00. Biaya tersebut diestimasikan sebagai modal awal bisnis briket arang kelapa ini.

6. Biaya Efisiensi

Efisiensi Biaya atau *Cost Efficiency* adalah cara pencapaian hasil dengan cara yang paling ekonomis. Pendekatan ini menilai efisiensi dengan memeriksa apakah sumber daya digunakan untuk menghasilkan hasil maksimal dengan biaya serendah mungkin. Berikut penulis lampirkan perbandingan antara briket BARA dengan arang biasa dalam bentuk tabel ;

Tabel 2.8 Tabel Perbedaan BRIKET dengan Arang Biasa

No	Perbedaan	Briket BARA	Arang Biasa
	Proses pembuatan	Dalam proses pembuatannya briket memerlukan waktu yang cukup lama dalam proses pembuatannya	Untuk membuat arang biasa hanya dengan membakar kayu
	Bentuk	briket memiliki bentuk yang cenderung lebih beragam dibandingkan arang kayu biasa	Arang kayu biasanya mempunyai bentuk yang tidak beraturan dengan ukuran tak beragam antara satu dengan lainnya
	Komposisi	Briket arang kelapa mempunyai komposisi	Arang kayu mempunyai

		bahan – bahkan yang diampur sehingga briket lebih padat	komposisi berupa kayu saja tidak ada ampuran bahan lainnya
4	Daya tahan	Daya tahan pada briket memiliki daya bakar yang lebih lama, residu atau sisa hasil pembakaran lebih sedikit, dan cenderung lebih panas	Daya tahan pada arang biasa lebih epat karena pada arang biasa tidak ada ampuran bahan lainnya
5	Harga	Dari segi harga, briket pun umumnya dijual terpaut lebih mahal dari arang. Briket arang 600 gram di pasaran dijual dengan harga sekitar Rp20 ribuan	untuk harga arang sendiri relatif lebih murah sekitar Rp.7.000,00 per Kg nya

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penggunaan briket maupun arang sebenarnya sama-sama bisa digunakan untuk keperluan memasak atau membakar bahan pangan. Para konsumen juga bisa menyesuaikan sendiri dengan kebutuhan. Dibandingkan briket, tentunya harga arang biasa jauh lebih murah meskipun kurang tahan lama. Harga dan ketahanan briket yang relative lebih mahal dan lebih lama di bandingkan dengan arang biasa bisa menjadi pertimbangan para pembeli agar memulai beralih menggunakan briket.briket

Tabel 2.9 Perbandingan Briket dengan Arang Biasa

KATEGORI	ARANG BIASA	BRIKET ARANG
HARGA	15.000	15.000
BERAT	2 Kg	600 Gram

DAYA TAHAN	2 Jam	2 Jam
------------	-------	-------

Dari tabel di atas diketahui bahwa perbandingan antara 600 gram briket arang kelapa dengan 2kg arang biasa dari segi harga dan daya tahan pembakaran mengalai kesamaan akan tetapi briket sendiri mempunyai keunggulan dari bobot yang relatif lebih ringan dan dari segi bentuk yang seragam sehingga menimbulkan daya tarik apabila di gunakan di tempat makan seperti All You Can Eat “AYCE” serta dari kemasan memiliki keunggulan briket di kemas dengan rapi sedangkan arang biasa hanya menggunakan plastik biasa.

b. Laporan Aliran Keuangan

1) Modal

Modal merupakan faktor produksi yang dapat mempengaruhi kuat tidaknya suatu perusahaan dalam mencapai produktivitas atau produksi. Secara makro, modal merupakan motor penggerak peningkatan investasi baik secara langsung dalam proses produksi maupun dalam proses infrastruktur produksi untuk meningkatkan produktivitas dan output. Sementara itu, menurut Meiji, modal adalah kumpulan barang modal di sisi pasiva neraca, yang dimaksud dengan barang modal adalah barang yang ada di rumah tangga perusahaan karena produktivitasnya dalam menghasilkan pendapatan.

Besarnya kecilnya suatu modal perusahaan tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada dasarnya masyarakat mengenal macam - macam usaha, kecil, mikro menengah dan usaha besar dimana masing-masing jenis usaha ini perlu modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha dapat menentukan besar – kecilnya modal

yang akan digunakan. Selain dari jenis usaha, besar – kecilnya jumlah modal dipengaruhi oleh lamanya waktu usaha perusahaan dalam menghasilkan produk.

Bisnis briket sudah terbentuk pada tahun 2021. Pada bulan November 2022, kelompok sepakat untuk melakukan pengumpulan dana untuk memulai bisnis. Bisnis Briket sendiri dibentuk menggunakan dana yang dikumpulkan dari setiap anggota kelompok. Dari setiap anggota kelompok memberikan modal uang sebesar Rp100.000,00 ke penulis. Sehingga didapatkan modal awal Rp 400.000,00.

Dari hasil modal awal yang terkumpul tersebut, penulis dan tim membelikan berbagai peralatan bisnis yang meliputi alat pembakaran, alat cetak, timbangan, dan baskom. Seluruh peralatan tersebut dibeli dengan biaya senilai Rp, 190.000,00. Selain peralatan yang menunjang pelaksanaan bisnis ini kelompok kami juga membutuhkan bahan baku untuk pembuatan produk itu sendiri. Bahan baku yang kelompok kami butuhkan meliputi batok kelapa sebagai bahan baku utama pembuatan produk ini, tepung kanji yang berguna sebagai campuran dari arang briket ini dan bahan-bahan lainnya yang menghabiskan total biaya Rp.95.000,00.

2) Pengeluaran

Pengeluaran yang harus dikeluarkan pada bisnis kami yaitu untuk membeli barang-barang dan komponen untuk membuat briket itu sendiri. Pada awal pembuatan briket kelompok memerlukan alat –alat seperti pembakar yang digunakan untuk membakar atau mengurangi kadar air yang ada di tempurung kelapa, kami juga memerlukan baskom untuk mencampur bahan bahan yang akan dibuat selanjutnya kami membeli alat cetak dan timbangan yang nantinya digunakan untuk mencetak hasil output atau hasil dari pencampuran bahan-baku pembuatan briket dan

menimbang produk yang sudah jadi supaya ukuran dan beratnya sama.

Selain membeli alat-alat kami juga membeli bahan baku pembuatan briket ini yaitu tempurung kelapa sebagai komponen utama dalam pembuatan briket serta kami membeli tepung kanji untuk merekatkan serbuk arang supaya tidak berhamburan. Dalam pemilihan kemasan kami membuat kemasan yang sesuai dengan pasaran yaitu dengan ukuran 0,5 kg yang nantinya dapat terjangkau oleh target pasar.

c. Berkoordinasi dengan Bidang Produksi dan Pemasaran

Dalam pengelolaan briket arang kelapa ini, penulis harus berkoordinasi dengan pihak manufaktur dan pemasaran. Koordinasi terjadi antara anggota tim untuk menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan terorganisir. Proses persiapan dilakukan melalui pertemuan tatap muka dan secara tidak langsung melalui media online seperti grup *whatsapp* dan *zoom* (online).

1) Riset Dan Penentuan Bahan Baku

Pada bidang produksi sendiri perlu melaksanakan riset terhadap bahan baku. Dalam proses ini, bidang produksi memperoleh komposisi yang tepat dalam produk briket agar briket tahan lama. Produk yang sudah jadi lalu di test oleh kelompok kami untuk di uji coba seberapa lama ketahanan api yang bisa menyala. Semua anggota kelompok briket arang kelapa kemudian memikirkan matang – matang dalam pemilihan bahan baku yang tepat untuk membuat briket ini. Pada proses pemilihan bahan baku, kami juga melakukan tes uji coba terhadap contoh produk briket yang kami pesan melalui online shop.

Dalam hal ini, kelompok memilih agar komposisi briket yang kami buat menggunakan serbuk arang yang lebih banyak supaya briket yang dihasilkan menjadi lebih tahan lama dalam segi pengapiannya,



Gambar 2.2 Proses pencarian dan pembelian bahan baku

Dari gambar di atas penulis dan kelompok mencari bahan baku utama yaitu tempurung kelapa yang dimana sedikit susah untuk mencari bahan baku ini dikarenakan kelompok kami belum mengetahui dimana saja tempat untuk mendapatkan bahan baku ini.

2) Penentuan dan Riset Kemasan

Awal pembuatan kemasan, penulis dan tim melakukan riset terhadap wadah yang sesuai untuk konsumen. Dari hasil riset tersebut, didapatkan bahwa dimana kemasan yang menarik bagi konsumen dilihat dari segi gambar maupun caption yang tertera di kemasan bisa menambah tingginya minat para pembeli untuk membeli produk yang kami jual.

Setelah itu kami bersama - sama dalam pembuatan desain kemasan dengan kriteria tersebut lalu kami coba untuk membuat (membeli) kemasan tersebut di toko *online* dan toko *offline*.



Gambar 2.3 Desain kemasan pada briket arang kelapa

Dari gambar di atas menunjukkan bahwa kemasan yang kami buat untuk briket yaitu berbentuk kubus dengan warna dasar putih dan mempunyai logo berwarna merah yang berkesan bersih dan simpel dengan logo di depan yang mampu memikat para calon customer.

3) Penyediaan Alat Produksi

Sebelum mulai menjual produk briket, pihak manufaktur mencari alat dan bahan seperti oven, alat cetak, timbangan dan wadah. Dalam hal ini, pihak manufaktur meminta anggota kelompok lainnya untuk mencari toko yang menjual peralatan berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Penulis kemudian membantu pencarian alat pembakar. Kami menemukan beberapa toko yang menjual alat ini, namun alat yang kami temukan kebesaran, dimana alat ini tidak ada dalam daftar belanja kami, dan harganya terlalu tinggi dan diluar anggaran kami. Penulis dan tim kemudian menemukan sebuah toko di kota Yogyakarta yang menawarkan berbagai pembakar yang cocok. kemudian rombongan kami menemui dealer untuk membeli alat tersebut.tersebut.



Gambar 2.4 Pembelian alat dan perlengkapan produksi

Pihak manufaktur sudah menyiapkan semua alat dan bahan yang dibutuhkan untuk bisnis briket ini. Sektor produksi kemudian menyetorkan apa yang dibeli kepada sang pencipta. Penulis kemudian melakukan penelitian tentang harga pasar untuk produk sejenis, harga material dan biaya tetap. Melihatnya, penulis menghitung harga produk yang diperlukan di toko online dan langsung di toko. Selanjutnya, anggota kelompok mendiskusikan alat dan bahan apa yang mereka putuskan untuk dibeli. Setelah alat dan bahan yang digunakan sudah memungkinkan, penulis mulai menghitung biaya produksi berdasarkan biaya tetap dan variabel.

Tabel 2.10 Fixed Cost

No	Fixed cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1	Drum Pembakaran	alat	1	Unit	Rp.100.000,00	Rp.100.000,00

2	Alat cetak	alat	2	Unit	Rp.10.000,00	Rp.20.000,00
3	Timbangan	alat	1	Unit	Rp.40.000,00	Rp.40.000,00
4	Baskom	wadah	1	Unit	Rp.20.000,00	Rp.20.000,00
5	Ayakan	alat	1	Unit	Rp.10.000,00	Rp.10.000,00

Dari hasil tabel di atas dapat diketahui apabila *fixed cost* yang dibutuhkan dalam melakukan pengepakan dan pembuatan produk briket terdiri dari lima barang. Dari lima barang tersebut dapat di lihat bahwa biaya yang di butuhkan dalam membuat prototype sejumlah Rp.190.000,00

Tabel 2.11 Tabel Variabel Cost

No	Variable Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1	Batok kelapa	Bahan utama	5	karung	Rp.60.000,00	Rp.60.000,00
2	Tepung kanji	Bahan utama	1.5	kg	Rp.15.000,00	Rp.15.000,00
3	Kemasan	Bahan utama	2	pcs	Rp.15.000,00	Rp.30.000,00
4	Air dan korek	Pelengkap	1	pcs	Rp. 5.000,00	Rp. 5.000,00

Dari paparan tabel diatas dapat diketahui bahwa *variable cost* yang dibutuhkan untuk menjual produk briket meliputi dari empat komponen, yaitu batok kelapa sebanyak 5 karung, 1,5 kg tepung kanji serta kmaasan sebanyak 2 pcs dan bahan pelengkap seperti korek dan air. Dalam membuat produk briket di butuhkan biaya sebesar Rp.105.000,00lan

4) Membantu Proses Produksi

Dalam bidang produksi penulis ikut serta dalam melakukan kegiatan membantu supaya kinerja yang kami lakukan semakin maksimal. Dalam hal ini penulis membantu untuk membakar tempurung kelapa yang masih basah supaya kadar air yang ada di dalam tempurung kelapa bisa berkurang



Setelah pembakaran untuk mengurangi kadar air di batok kelapa selesai selanjutnya proses penumbukan menjadi arang yang

Gambar 2.5 Proses pembakaran batok kelapa untuk mengurangi kadar air

sudah kering menjadi serpihan kecil yang nantinya arang tersebut diayak untuk mendapatkan serbuk-serbuk arang yang mudah untuk di campur dengan bahan-bahan lainnya. Kemudian arang yang sudah disaring tadi dicampur dengan tepung kanji yang sudah kami masak terlebih dahulu. Proses ini memakan banyak waktu sebab kami belum mengetahui berapa takaran yang pas dalam menentukan seberapa banyak perbandingan air dengan tepung kanji.



Gambar 2.6 Proses penumbukan arang menjadi serbuk arang

Kemudian penulis dan tim melakukan pencampuran semua bahan baku untuk di campur dengan merata supaya produk yang kami buat nantinya menjadikan produk yang bisa bersaing dengan kompetitor lainnya.



Gambar 2.7 Proses Mencetak Arang Yang sudah Halus

Proses terakhir penulis dan tim Bersama-sama dalam mencetak adonan yang sudah kami buat ke dalam cetakan kemudian hasil adonan yang sudah di cetak di jemur untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

5) Proses Pengemasan

Pengepakan produk briket dilakukan setiap ada produk dibuat. Setiap adanya pemesanan produk kami berusaha untuk menyediakan produk dengan bahan baku sebanyak pesanan yang konsumen pesan.



Gambar 2.8 Menimbang bahan untuk dikemas

Setiap adanya pemesanan, semua anggota kelompok bekerja sama dalam proses pengepakan produk briket arang kelapa. Penulis ikut serta membantu memasukkan serta penataan produk ke dalam kemasan serta menakar. Sedangkan anggota yang lain bertugas dalam merekatkan kemasan, serta mendokumentasikan kegiatan. Terkadang penulis juga melakukan pergantian pada saat pembuatan produk karena kami masih menggunakan proses secara manual yang membutuhkan tenaga yang berat.

6) Penghitungan Biaya Promosi Dan Media Pengiklanan

Tujuan utama dari bidang pemasaran yang utama adalah untuk memberitahu, membujuk, menularkan, serta memberi tahu ke pelanggan mengenai bisnis yang sedang kami jalankan. Adapun beberapa poin yang dapat kami diskusikan untuk menginformasikan produk briket antara lain :

- a) Memberitahu produk briket yang dijual
- b) Memberi tahu ke konsumen terkait adanya produk briket
- c) Mengumumkan harga produk briket
- d) Cara memperoleh produk
- e) Kelebihan produk

Berdasarkan kelima poin tersebut, kami dapat melakukan penawaran agar konsumen memahami informasi tersebut. Tujuan kampanye pengingat dilakukan terutama untuk menjaga citra merek dan produk.

Tahap yang akan didiskusikan oleh aspek pemasaran dan penulis adalah :

- a) Aspek pemasaran melaksanakan perkiraan pasar yang akan dituju dan dapat mengerti motif dari calon pembelian atas produk briket yang akan kami jual
- b) Aspek pemasaran menetapkan misi, tujuan, serta tujuan periklanan (*mission*)
- c) Setelah aspek pemasaran memahami nilai - nilai diatas, selanjutnya bidang pemasaran mendiskusikan dengan penulis dalam menetapkan dana yang akan digunakan untuk periklanan
- d) Penulis membuat pertimbangan mengenai hasil yang telah dicapai dari hasil pemasangan iklan yang di pasang

Media - media yang bidang pemasaran dalam melakukan untuk promosi produk yaitu;

a) *Instagram*

Instagram merupakan salah satu platform media sosial yang banyak di gemari di kalangan manusia. Selain banyaknya orang yang menggunakan Instagram untuk berbagi foto sekarang telah berkembang menjadi salah satu alat pemasaran yang paling efektif. Salah satunya yang digunakan penulis dan tim dalam mempromosikan produk kami agar produk ini dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan memudahkan konsumen dalam mencari produk briket arang kelapa kami. Instagram sendiri memiliki kekuatan visual yang dianggap memiliki daya tarik yang lebih besar dalam membawa konsumen untuk melakukan konversi dibandingkan dengan metode yang lain. Untuk memperluas jangkauan pasar tim briket arang kelapa menggunakan Instagram dengan tujuan untuk memperluas jangkauan pemasaran. Adapun yang dilakukan penulis dan tim dalam proses pemasaran melalui instagram yaitu; *share story* terkait promosi dan mengupdate harga pasar briket sendiri. adanya fitur Instagram saat ini dapat memudahkan ataupun mengoptimalkan proses pemasaran yang dilakukan. Oleh sebab itu dengan adanya keuntungan yang didapatkan dari menggunakan aplikasi ini tim berharap dapat meningkatkan jangkauan pasar dan memaksimalkan dalam proses pengenalan produk BARA ini kepada masyarakat yang lebih luas

b) *Konten via Whatsapp*

WhatsApp Business merupakan salah satu aplikasi *chat* khusus bagi para pemilik bisnis. Pada sekitar tahun 2018, *Whatsapp* merilis aplikasi ini dan menerima respon positif di kalangan masyarakat Indonesia Adapun juga para pebisnis *online*. *WhatsApp Business* juga menjadi pilihan yang baik karena sudah banyak sekali orang yang menggunakan sehingga pemilik bisnis tidak perlu meminta para konsumen untuk

menginstall aplikasi hanya untuk sarana komunikasi. Aplikasi ini gratis didesain khusus untuk para pelaku UMKM. Fitur-fitur yang telah disediakan pun sangat mempermudah para pemilik usaha untuk berkomunikasi dengan pelanggan seperti halnya membalas pesan secara otomatis, menyortir pesan, menjawab pertanyaan pelanggan dengan cepat. (Abdullah & Fathihani, 2022). Dalam merealisasikan program tersebut tim sepakat untuk melakukan *updating* melalui *whatsapp business* untuk lebih mempermudah para konsumen dalam melakukan pemesanan dengan mencantumkan *katalog* dan harga yang tertera pada fitur *WhatsApp Business*. Dengan memanfaatkan fitur-fitur tersebut harapan besar penulis dapat menjangkau lebih luas lagi dan lebih mempermudah konsumen dalam pemesanan baik *online delivery order*. Penulis juga membantu sektor periklanan melalui whatsapp dengan menggunakan status whatsapp maupun kontak personal. Hal tersebut juga bertujuan dalam memberikan informasi kepada orang-orang terdekat penulis bahwasanya briket briket BARA ini merupakan bidang usaha dari penulis supaya orang - orang terdekat penulis yang ada di whatsapp bisa mengetahui produk yang penulis jual serta mampu menguatkan kepercayaan kepada konsumen.

c) Konten via Tiktok

Belakangan ini tiktok merupakan salah satu media sosial yang digemari oleh semua kalangan dari generasi milenial sampai generasi gen Z, Sebab itu banyak orang-orang mengenalkan usaha mereka melalui media social tiktok. Penulis disini bertugas membantu pihak marketing dalam mempromosikan produk dengan cara memposting produk yang kami jual

7) Membantu Memasarkan Produk

Bentuk promosi yang diterapkan briket adalah menggunakan video yang diupload ke semua sosial media yang kelompok kami punya. Dalam pengumpulan video ini diajukan oleh aspek pemasaran dan pembuatannya video dilakukan bersama - sama. Aspek pemasaran melaksanakan pengambilan video dari produk briket. Dalam video tersebut, kami menunjukkan produk tersebut secara menyeluruh serta pada saat penulis membakar produk

Setelah proses pengambilan video yang akan dijadikan iklan selesai, penulis ikut serta membantu dalam mengecek video tersebut, Video promosi briket sudah diunggah ke media social briket sendiri untuk memberi tahu produk briket kepada calon konsumen.

Selain mengunggah ke berbagai sosial media milik pribadi, seluruh anggota grup ikut serta mempromosikan produk melalui media pribadi sosial. Penulis sendiri telah mengunggah tentang video promosi produk briket melalui akun Instagram dan *whatsapp* pribadi penulis.



Gambar 2.9 Promosi Melalui WA



Gambar 2.10 Promosi Melalui Tiktok



Gambar 2.11 Promosi Melalui Instagram

Selain mengiklankan produk melalui media online, pengenalan briket juga bisa melalui *mulut ke mulut* yang dilakukan kepada calon konsumen yang telah membeli kepada calon konsumen lainnya yang berupa pembuktian dan pengalamannya dalam menggunakan produk ini. Pada situasi ini, penulis ikut serta menolong bidang pemasaran dengan menjajakan briket kepada para calon konsumen.. Menurut penulis, cara *word of mouth yang di gunakan* ini merupakan metode yang pemasarannya paling bagus sehingga produk briket dapat terjual lebih banyak.

8) Merancang biaya konsinyasi

Sebutan konsinyasi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan dimana produk atau barang dititipkan kepada perantara yang dijual kembali melalui sistem pembayaran (*reliable sale*). Sebelum menentukan biaya pengiriman, bagian pemasaran melakukan riset di berbagai toko tentang tempat yang tepat untuk kami menggunakan pengiriman. Setelah itu pihak produksi melakukan penyelidikan, yang akhirnya memutuskan untuk melakukan pengapalan ke beberapa toko yang menjual arang yang biasa digunakan oleh pedagang sate atau barbeque.bebakaran

Saat berdiskusi dengan calon penerima, penulis harus mempertimbangkan keuntungan penjualan kembali yang maksimal. Setelah berbicara dengan bagian pemasaran, kami memutuskan bahwa keuntungan maksimum pengiriman adalah 15% dari harga asli produk. Produk akan dikirim jika produk out of stock atau kehabisan stok. Pada akhir minggu, penulis juga menginginkan adanya laporan penjualan produk briket yang dikirim konsiny

9) Merancang biaya agen dan reseller

Penetapan harga jual yang tepat dan akurat sangat penting bagi agen dan dealer karena dapat menentukan seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh. Hal ini harus dilakukan dalam bidang pemasaran yaitu menentukan target pasar. Kemudian penulis juga menghitung harga pokok produksi dan mengetahui harga para pesaing sehingga kami mengetahui

harga pasar. Acuan harga jual diperlukan untuk mengetahui apakah briket yang kami jual sesuai dengan harga pasar atau tidak.

Hasil diskusi kami memperjelas bahwa harga jual antara agen dan seller berbeda-beda. Agen harus membeli minimal 20 buah produk briket. Berbeda dengan pedagang harus membeli minimal 10 unit untuk mendapatkan harga yang berbeda. Hal ini dijalankan atas dasar perkiraan dan kesepakatan antara bagian pemasaran dan penulis, sehingga ketika harga bahan baku naik, keuntungan masih dalam batas aman. Harga jual tidak boleh tiba-tiba mengubah harga jual produk untuk menjaga kepercayaan pelanggan terhadap bisnis agen dan distributor BARA nantinya.

10) Segmenting Pasar

Segmentasi dari produk briketi merupakan pabrik-pabrik yang menggunakan produk ini sebagai bahan bakar, importir dan industry wholesale yang akan menyalurkannya kepada masyarakat di negara tersebut. Pengelompokan segmentasi berdasarkan geografis adalah perusahaan pengimpor di luar negeri. Segmentasi dan target pasar ialah rancangan pemasaran dimana pelaku usaha melakukan pemisahan pasar pada kelompok-kelompok pembeli dimana hal ini disesuaikan dengan apa yang pembeli cari, pembeli butuhkan, serta pembeli inginkan. Seorang pemasar diperlukan untuk memusatkan perhatian pada konsumen karena tercapainya kebutuhan dan kepuasan konsumen akan memberikan keuntungan yang baik dalam jangka panjang (Laia, Dakhi, & Dakhi, 2021). Segmentasi pasar dapat membantu penulis untuk menentukan kedepannya kepada siapa briket arang kelapa dijual atau dipasarkan.

Penulis melakukan pemisahan kategori berdasarkan pasar mikro, kecil, hingga menengah. Untuk pasar mikro penulis menargetkan serta mengenalkan produk briket arang kelapa kepada individu atau kelompok-kelompok yang suka melakukan aktivitas bakar-bakar atau melakukan *BBQ grill*.

Sedangkan untuk pasar kecil penulis menargetkan para pelaku usaha seperti pedagang sate, angkringan, bakso keliling, bakmi jawa, dll. Untuk pasar kecil sudah di dominasi produk arang kayu tradisional dalam pemakaiannya dan tidak ada satu pelaku usaha yang penulis sudah temui menggunakan briket arang untuk media pembakarannya. Dalam pasar ini hal yang paling dibutuhkan yang paling utama ialah dari segi harga.

Sedangkan pasar menengah penulis menargetkan kepada tempat makan seperti all you can eat, restaurant, atau hotel. Dalam pasar ini penulis hanya menemui satu tempat yang memanfaatkan briket arang sebagai media pembakarannya. Karena keterbatasan dana yang penulis miliki maka penulis hanya mampu melakukan penelusuran beberapa tempat makan saja.

Dari segmentasi dan target tersebut langkah awal penulis yang mampu penulis lakukan untuk saat ini ialah melakukan pengenalan produk kepada segmentasi mikro dan kecil dimana segmentasi ini berfokus pada individu dan para pelaku usaha kecil yang memanfaatkan briket atau arang sebagai media pembakarannya. Penulis melakukan wawancara dengan beberapa teman penulis sebelum memperkenalkan produk briket arang kelapa kepada mereka. Berikut hasil wawancara yang penulis paparkan dalam bentuk tabel.

Nama	Kesimpulan Wawancara
Ibu Rodliyah	Ibu Rodliyah tidak mengetahui mengenai briket arang kelapa.
Yoga	Yoga mengetahui briket arang kelapa melalui media sosial namun Yoga belum pernah menggunakan briket arang kelapa.
Awal Edy Oktovianto	Awal mengetahui briket arang karena dia kuliah pada Institut Teknologi Yogyakarta (ITY) dengan program studi Sistem Informasi. Dia juga belum pernah menggunakan briket arang

Hasbi Ahmad F	Hasbi mengetahui briket arang karena dia pernah menggunakan briket untuk digunakan saat mendaki gunung. Menurut Hasbi jika penggunaan briket untuk dipakai beramai-ramai sangat amat berguna karena daya tahan durasi pembakarannya.
Aditya Daniswara	Aditya hanya mengetahui briket sebagai pemanas pada sisha.
Fuad Fadhil	Fuad Fadhil mengetahui briket arang dan pernah menggunakan pada saat melakukan kegiatan camp. Menurut dia penggunaan briket cukup murah dan awet daripada menyewa kompor portabel beserta gasnya.
Alvin Ainun H	Alvin mengetahui briket ketika ikut penulis dan tim dalam proses pembuatan briket. Menurutnya dari segi pembuatan maka wajar jika harganya lebih mahal daripada arang kayu.
Heru Maulana	Heru mengetahui briket namun belum pernah menggunakan. Juno tertarik untuk membuat briket.

Pengenalan penggunaan briket arang kelapa tidaklah mudah untuk dilakukan karena hal tersebut merupakan hal yang masih cukup asing di kalangan masyarakat umum. Namun, pada kalangan anak muda informasi mengenai briket arang pernah mereka dengar. Dari 8 teman penulis 1 orang tidak mengetahui tentang briket arang, 5 orang mengetahui dan pernah menggunakan, dan 2 orang mengetahui namun belum pernah menggunakan. Diharapkan

melalui segmentasi pasar ini penulis mampu untuk memperkenalkan briket arang kelapa dengan tepat dan kedepannya jika bisnis ini berjalan penulis sudah mempunyai pondasi dasar untuk melakukan penjualan briket arang kelapa

11) Analisis Pemasaran Briket

Prospek usaha adalah analisis yang dilakukan untuk memperkirakan potensi pertumbuhan bisnis di masa depan. Analisis ini sangat penting bagi perusahaan untuk mengambil keputusan strategis dalam pengembangan bisnis. Setiap perusahaan ingin tumbuh dan mengembangkan bisnisnya, namun tanpa melakukan analisis prospek usaha yang tepat, perusahaan bisa saja mengambil risiko yang lebih besar dan mengalami kegagalan dalam bisnisnya. Analisis prospek usaha bukan hanya penting bagi perusahaan dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnis, tetapi juga menjadi penting dalam menarik minat investor. Investor biasanya memperhatikan prospek bisnis perusahaan sebelum memutuskan untuk berinvestasi dalam bisnis tersebut. Oleh karena itu, memahami prospek usaha juga menjadi kunci dalam mendapatkan pendanaan yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis.

Produksi briket memiliki potensi pasar yang cukup menjanjikan.

Adapun analisa pemasaran briket seperti tabel

Tabel 2.12 Tabel Ana;isa Pasar Briket

No	Komponen	Biaya
1	Harga pemasaran Briket 600 gram	Rp.20.000,00-
2	Produksi Briket 25kg/hari	Rp.832.000,00-
Omset per bulan (832.000 x 26 hari)		Rp.21.632.000,00-

Tabel 2.13 Analisis SWOT

Faktor Internal dan Faktor Eksternal	Kekuatan (strength) 1. Bentuk beda dari yang lain 2. Bara api yang cantik 3. Ramah lingkungan 4. Distribusi mudah 5. Pembakaran cukup lama	Kelemahan (weakness) 1. Kurang populer 2. Kalor pembakaran fluktuatif 3. Harga cukup mahal
Peluang (Opportunity) 1. Pengganti kayu bakar 2. Pengganti batu bara	S-O Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	W-O Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (Threat) 1. Apresiasi masyarakat terhadap energi alternatif masih rendah 2. Bahan bakar padat kurang populer di masyarakat	S-T Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	W-T Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa potensi pengembangan produk briket adalah kuat dan berpeluang. Hal ini didasarkan pada Hasil analisis kuadran SWOT menunjukkan bahwa potensi pengembangan produk briket berada pada kuadran I yakni total nilai kekuatan lebih besar dibandingkan total nilai kelemahan dan total nilai peluang juga lebih besar dibandingkan total nilai ancaman. Hasil penelitian ini merekomendasikan perlunya kebijakan publik terkait promosi dan sosialisasi penggunaan briket bioarang sebagai salah satu sumber energi bersih yang ekonomis dan ramah lingkungan

12) Merancang Keuangan Yang Lebih Matang

Perencanaan keuangan merupakan suatu tujuan dari suatau bisnis melalui pengelolaan keuangan secara terencana. Sebuah rencana keuangan yang lebih mendalam akan menjadikan hasil yang memuaskan, dan akan menjadi blueprint untuk kita merealisasikannya sesuai prioritas. Tujuan bisnis yang dimaksud di atas bisa berupa menambah modal, mmebeli peralatan dan lain sebagainya. Bisa jangka panjang, maupun jangka pendek. Adapun hal yang bisa dilakukan penluis keepannya yaitu :

1. Mengevaluasi kondisi keuangan
2. Menyusun tujuan-tujuan keuangan
3. Menyusun perencanaan keuangan dan alternatifnya untuk mencapai tujuan-tujuan keuangan
4. Melaksanakan perencanaan keuangan yang sudah tersusun dengan disiplin
5. Mereview dan menyempurnakan rencana keuangan secara periodik untuk menyesuaikan kondisi keuangan terkini

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Usaha briket arang kelapa merupakan salah satu usaha yang kami dirikan di Sleman Yogyakarta. Usaha ini bertujuan untuk mengenalkan briket arang kelapa ke para konsumen yang menggunakan arang batok kelapa biasa. Dalam hal ini batok briket arang kelapa sendiri mempunyai kelebihan dibandingkan dengan arang biasa yang dimana kelebihan ini mampu membuat lebih efisiennya sistem pembakaran dengan menggunakan produk briket. Dalam menjalankan bisnis bukan hanya tentang menghasilkan pendapatan atau income yang besar melainkan juga ada beberapa kendala yang harus kami hadapi serta bagaimana cara penulis dalam menghadapi situasi dan bagaimana cara kami bisa mencegah hambatan tersebut.

Supaya proses bisnis tetap berjalan dengan baik dan benar di masa mendatang perlunya evaluasi agar kedepannya bisnis yang dijalankan menjadi lebih baik lagi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis selama penelitian, khususnya dari segi keuangan dalam kaitannya dengan profitabilitas perusahaan terdapat beberapa kendala atau masalah dalam menjalankan bisnis, aka tetapi dalam memulai usaha baru hal tersebut masih bisa dimaklumi, disini penulis dan tim percaya bahwasanya masalah yang datang pasti ada jalan keluar yang nantinya dapat membuat perusahaan ini mampu lebih baik di masa kedepannya. Adapun kendala yang ditemukan penulis selama dalam penelitian yaitu :

1. Penetapan harga yang masih belum sesuai

Bisnis briket ini mempunyai beberapa produk yang dijual dengan harga yang relatif berbeda. Akan tetapi terkadang harga bahan baku yang kami peroleh tidak semestinya sama, terkadang pada saat ada event tertentu harga bahan baku utama (batok kelapa) mengalami kenaikan.

2. Kendala Koordinasi dan Komunikasi Dengan Bidang Produksi

Bisnis yang dijalankan oleh sebuah tim memanglah tidak luput dari miskomunikasi, perdebatan, dan permasalahan lainnya. Penulis sendiri mengalami kendala terkait koordinasi dan komunikasi dengan tim terutama bagian produksi, komunikasi yang tidak lancar dan tidak efektif menyebabkan perbedaan pendapat sehingga perdebatan kecil dan membuat bisnis tidak jalan dengan semestinya.

3. Penetapan dana darurat

Pada saat akan memulai usaha pastinya semua SOP (Standar Operasional Prosedur) telah berlaku di semua perusahaan. Namun akan terdapat kemungkinan adanya permasalahan terkait permasalahan yang tidak terduga. Contohnya permasalahan yang terjadi seperti hilangnya atau rusaknya barang produksi yang mengakibatkan tertundanya proses produksi. Sehingga bisnis briket arang kelapa ini harus bertanggungjawab dalam menangani permasalahan tersebut. Salah satu jalan keluar yang dapat di digunakan untuk menangani permasalahan tersebut dengan mempunyai dana darurat yang bisa digunakan bilamana untuk mengganti biaya kerugian yang telah usaha tanggung

B. Tinjauan Teoritis

Analisis kelayakan usaha merupakan suatu kegiatan yang menilai seberapa besar manfaat yang diterima dari pelaksanaan suatu kegiatan atau usaha yang dijalankan. Analisis kelayakan merupakan kegiatan yang mengkaji secara menyeluruh usaha yang dikelola untuk menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak (kasmir dan jakfar, 2012). Studi kelayakan bisnis merupakan studi yang melihat kelayakan suatu peluang bisnis menjadi proyek investasi. Menurut Suliyanto (2010), studi kelayakan harus mencakup aspek-aspek seperti aspek lingkungan, aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, manajemen, dan sumber daya manusia untuk menarik kesimpulan yang berarti tentang apakah ide bisnis telah terlaksanakan atau non-finansial

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) aspek keuangan merupakan aspek yang berkaitan dengan kondisi keuangan suatu perusahaan, baik dari investasi awal perusahaan maupun dari keuntungan penjualan perusahaan. Sisi finansial bersifat kuantitatif dan digunakan untuk menganalisis dana yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.

Studi kelayakan dalam islam sangat berkaitan erat dengan konsep Maqashid Syariah, bahkan konsep tersebut dapat memberikan solusi atas berbagai masalah yang tidak diatur secara tekstual maupun kontekstual, termasuk evaluasi suatu kelayakan usaha. Dengan demikian diperlukan kriteria penilaian pada suatu perusahaan tidak melenceng dari tujuan Syariah itu sendiri. Perspektif Maqashid Syariah itu sendiri menambah tujuan pelestarian lingkungan dan persaudaraan (ukhuwah) (Jamaa 2011)

Pada saat akan memulai bisnis memerlukan ketaqwaan. Berpartisipasi dalam ketaqwaan merupakan hal yang penting dan harus mematuhi Syariah dengan mengikuti perintah dan menjauhi segala larangannya. Selanjutnya awal suatu perusahaan berdiri merupakan tujuan dari perusahaan itu sendiri, apakah diarahkan atau tidaknya di jalan Allah SWT.

1. Memelihara Akal

Salah satu yang dapat memelihara akal ialah dengan cara menjauhi hal-hal yang dapat merusak kehidupan seperti meminum keras yang berakibat fatal dan membuat tubuh menjadi tidak sehat. Produk halal dan baik yang sesuai dengan syariat islam merupakan hal yang wajib dipatuhi semua umat muslim. Bisnis bisa dikatakan layak apabila bisnis tersebut bisa memberikan manfaat yang halal dengan proses yang halal juga.

2. Memelihara Harta

Memelihara harta Menurut Maqashid Syariah, harta mempunyai maksud, adalah tadawul (berputar), wudluh (bersinar), dan 'adl (meletakkan). Harta perlu beredar (tadawul), adalah tidak bisa tinggal hanya dengan orang kaya, itu tidak bisa dihitung atau diakumulasikan. Metode bypass dilakukan menggunakan tiga cara yaitu

- a. mengkonsumsi, misalnya tidak memakan berlebihan

- b. produksi, gagasan kodrat manusia, bahwasanya kekuasaan tidak hanya untuk diri sendiri, akan tetapi untuk keturunannya, sehingga harus diinvestasikan; dan
- c. distribusi harta seperti infaq, sedekah, zakat dan lain sebagainya untuk meningkatkan persaudaraan dan memelihara lingkungan.

Limbah yang dibuat bukanlah limbah yang beracun yang bersentuhan dengan lingkungan. Namun, dalam Islam juga mengatur pentingnya dalam menjaga lingkungan, terutama praktik industri saat ini yang bisa menghasilkan limbah yang seringkali dapat membahayakan bagi lingkungan dan orang lain.

3. Memelihara Ukhuwah

Profitabilitas perusahaan juga harus dievaluasi sesuai dengan kemampuannya untuk melaksanakan ukhuwah (persaudaraan) dengan umat Islam lainnya. Persyaratannya adalah berteman dengan karyawan, pemasok, dan pelanggan. Secara umum, perusahaan harus dapat membawa manfaat bagi masyarakat di luar perusahaan

C. Pemecahan Masalah

1. Permasalahan pertama: Penentuan harga yang belum sesuai

Penentuan harga yang belum sesuai dapat membuat terganggunya keuangan pada usaha briket Bara ini. Perlunya pemecahan masalah seperti penyesuaian, penyempurnaan, serta perbaikan, dalam perencanaan dalam menjalankan bisnis agar dapat memperoleh hasil yang baik lagi dalam menjalankan bisnis. Mengatasi masalah tersebut, strategi penetapan harga dapat membantu dalam menentukan apakah perusahaan yang kami jalankan memperoleh keuntungan atau malah mengalami kerugian dalam berbisnis. Penetapan harga yang belum sesuai ini harus lebih memperinci lagi terkait berapa komponen campuran dalam suatu arang briket ini dalam sekali produksi. Dengan lebih merinci harga bahan-bahan yang digunakan serta alat yang digunakan dapat meminimalisir terhadap permasalahan yang mengakibatkan terjadinya rugi atau tidak mendapatkan keuntungan.

Penetapan harga yang belum sesuai ini diperlukan agar dapat meningkatkan laba usaha Bara briket ini. Kunci dalam suatu keberhasilan bisnis yaitu dengan menetapkan harga yang terbaik dan dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Dengan harga yang optimal nantinya para customer dapat melihat produk kami dengan harga yang dan kualitas yang baik.

Bagi para konsumen harga merupakan suatu bagian yang sangat di pertimbangkan pada saat pembelian suatu produk. Oleh sebab itu penentuan harga jual harus bisa mempertimbangkan banyak opsi supaya bisa diterima oleh para calon konsumen dengan harus mempertimbangkan laba yang diperoleh bagi perusahaan. Harga yang ditetapkan dinilai wajar dan sesuai dengan harga yang beredar di pasaran serta dengan pertimbangan kualitas produk yang kami jual dengan memberikan produk yang maksimal.

Usaha bisa dikatakan berhasil apabila bisa membuat customer merasa lebih puas dengan memberikan produk yang melebihi harapan customer. Tentunya dengan harga yang mudah di jangkau oleh para customer sangat berpengaruh terhadap pencapaian penjualan namun kedepannya penetapan strategi ini tetap di pertimbangkan dan disesuaikan dengan kondisi yang terjadi dalam penetapan harga bahan bak.

2. Permasalahan Kedua: Kendala Koordinasi dan Komunikasi dengan Bidang Produksi

Dalam memecahkan permasalahan ini, penulis menjalankan beberapa cara guna memperbaiki koordinasi dan komunikasi dengan anggota tim bagian produksi, diantaranya ;

- a. Memberikan ajakan diskusi bersama saat memproduksi briket
- b. Sharing permasalahan yang dihadapi
- c. Mencari solusi atau jalan tengah dalam menyelesaikan masalah pada bisnis
- d. Menghubungi bagian produksi apabila terkendala saat pengerjaan.

3. Permasalahan ketiga : Penentuan Dana Darurat

Adanya permasalahan yang terkait dengan apa yang di luar kendali perusahaan yang akan terjadi yang dapat mempertimbangkan usaha Bara briket untuk mempunyai dana darurat yang nantinya bisa dipergunakan sewaktu-waktu dalam mengganti biaya saat terjadi kerugian. Hal tersebut juga bertujuan agar dapat menjaga citra usaha briket Bara terus dapat beroperasi

Konsep dana darurat mementingkan pentingnya dana yang baru masuk dalam berjaga-jaga apabila pendapatan mandek atau resiko baru muncul. Dengan adanya pertumbuhan pasar keuangan yang lebih maju sekarang, terdapat bermacam- macam produk non konvensional yang bisa digunakan dalam pelaksanaan prinsip dana darurat. Ada beberapa metode yang dapat digunakan dalam mempersiapkan dana darurat ;

a. Menambah saldo dana darurat secara berkala

Saat akan memulai bisnis Bara secara normal, perusahaan dapat menambah saldo dana darurat secara berkala. Menyepakati setiap waktu minggu atau waktu setiap bulan yang digunakan untuk memisahkan dana dari pemasukan yang nantinya dialokasikan ke dalam saldo dana darurat perusahaan

b. Membuat akun khusus untuk penyimpanan dana darurat

Membuat akun khusus yang bertujuan dalam menyimpan dana darurat menggunakan dana rekening operasional usaha Bara. Berusaha menggunakan platform yang memiliki karakter cepat dalam melakukan transaksi.

c. Menentukan jumlah dana darurat

Membuat kalkulasi jumlah modal yang digunakan untuk menjalankan usaha briket arang kelapa ini seandainya usaha ini tidak berjalan selama kurun waktu beberapa bulan, angka yang tertera menjadi acuan dalam penetapan dana darurat sebagaimana ditetapkan para ahli bahwasanya dana darurat dapat disiapkan sekitar 3-6 kali pengeluaran rutin.

BAB IV

Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Kesempatan bisnis briket di Indonesia tergolong harapan yang sangat potensial karena hanya sedikit produsen yang memanfaatkannya. Setelah riset pasar, penulis mendapatkan ide untuk menjual briket, produk yang tidak memiliki banyak pesaing, sehingga mudah masuk pasar. Saat mengelola perusahaan ini, penulis bertanggung jawab untuk memegang bagian keuangan perusahaan. Keuangan memainkan peran yang sangat penting dalam bisnis karena bisnis ada ketika dimulai dengan kemampuan menghasilkan keuntungan. Beberapa aspek usaha penulis adalah sebagai berikut: (1) Membuat analisis keuangan usaha briket; (2) Mengkoordinasikan produksi dan pemasaran terkait prakiraan keuangan.

Sebelum menjalankan usaha, penulis telah membuat uraian terkait keuangan bisnis yang berupa perhitungan *biaya tetap*, *variable cost*, biaya penyusutan, biaya operasional, serta biaya investasi. Dari hasil perhitungan tersebut, menetapkan bahwa harga produk briket yang kami jual Rp15.000,00 dan Rp13.000,00

Selain itu, penulis juga berkoordinasi dengan bagian bidang Produksi dan Pemasaran serta penunjukan rekanan untuk penyediaan bahan baku dan kemasan, alat produksi, pembukuan penjualan, bantuan pengemasan, pembukuan biaya iklan dan media periklanan, bantuan produk . pemasaran, pengiriman. pengeluaran dan membuat pengeluaran. agen dan distributor, *reseller*,

B. Saran

Bahan bakar yang mudah terbakar, seperti briket, adalah bahan bakar yang membutuhkan waktu lama untuk menyala. Dalam hal ini masyarakat menyukai bahan bakar jenis ini karena cocok digunakan dalam proses pembakaran yang memakan waktu cukup lama. Oleh karena itu, usaha briket ini memiliki peluang yang sangat baik bagi para pedagang yang ingin

menggeluti usaha briket. Harus dicatat bahwa memulai sebuah perusahaan tidak cukup hanya dengan memikirkan produk apa yang akan ditawarkan. Bisnis juga perlu melihat aspek keuangan untuk dipertimbangkan ketika membuat keputusan bisnis. Sisi finansial dalam memulai bisnis sangatlah penting, mulai dari hal mendasar seperti penetapan harga awal, hingga pemantauan dan evaluasi arus kas perusahaan. Oleh karena itu, calon pengusaha harus memiliki analisa keuangan yang baik sebelum dan selama pendirian usaha. Para pelaku bisnis yang bertanggung jawab mengelola keuangan juga harus melihat, misalnya pembukuan keuangan dilakukan dengan benar, konsisten, dan benar. Selain itu, dalam melakukan analisis keuangan, penulis harus menilai kebutuhan perusahaan, yang kemudian dimasukkan ke dalam perkiraan biaya tetap dan biaya variabel, untuk dapat menentukan harga produk dengan lebih akurat. Jika perhatian yang tepat tidak diberikan, masalah tersebut sering diabaikan dan menjadi masalah dalam pemantauan dan evaluasi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, D. (2018). Pengaruh Modal Usaha, Orientasi Pasar, Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Ukm Kota Makassar. *Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 5(1), 95-112.
- Arianton, K., Meitriana, M. A., & Haris, I. A. (2019). Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11(2), 573-582.
- Dan Jakfar, K. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Ervina, Dahlia. (2021). *Literasi Dana Darurat*. Jakarta: Forum Manajemen
- Fauzia, Ika Y. & Riyadi, Abdul K. (2014). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Novietta, L., Nurmadi, R., & Minan, K. (2022). Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Untuk Optimalisasi Harga Jual Produk Umkm. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Digital*, 56-63.
- Rahmadani, S. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan. *Hirarki: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 76-83.
- Wafaretta, V. (2014). Membangun Studi Kelayakan Bisnis Dalam Perspektif Maqashid Syariah Yang Diperluas. *Imanensi: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi Islam*, 1(2), 87-96.
- Yusanda, A., Darmastuti, R., & Huwae, G. N. (2021). Strategi Personal Branding Melalui Media Sosial Instagram (Analisis Isi Pada Media Sosial Mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana). *Scriptura*, 11(1), 41-52.

LAMPIRAN



Lampiran 1. Proses pencarian batok kelapa



Lampiran 2. Pencarian batok kelapa



Lampiran 3. Batok kelapa sebelum di jemur



Lampiran 4. proses penjemuran batok kelapa



Lampiran 5. Pembakaran batok kelapa



Lampiran 6. Hasil pembakaran batok kelapa



Lampiran 7. Proses penghalusan



Lampiran 8. Hasil penumbukan batok kelapa



Lampiran 9. proses mencetak adonan briket



Lampiran 10. proses pencampuran adonan dan pencetakan



Lampiran 11. Penimbangan bahan baku



Lampiran 12. Penimbangan briket yang sudah jadi



Lampiran 13. Proses menjajakan briket yang sudah jadi



Lampiran 14. Penyerahan briket kepada penjual bakso untuk uji coba



Lampiran 15. Penyerahan kepada penjual sate



Lampiran 16. Alat pembuatan briket



Lampiran 17. feedback dari penerima briket

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Grabag, Purworejo pada tanggal 22 Januari 1999 sebagai anak terakhir dari empat bersaudara dari pasangan Isnadi (Alm) dan Rodliyah. Saat ini ia bertempat tinggal di Grabag, Grabag, Purworejo rt/rw 01/05. No HP : 082239562253. Alamat E-mail : faissalferdi69@gmail.com. Pendidikan penulis ditempuh di SMA N 8 Purworejo, lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2018 penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia