

PEMANFAATAN LIMBAH BATOK KELAPA

MENJADI BRIKET ARANG KELAPA: ASPEK PEMASARAN

Diajukan untuk memenuhi Sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam



Acc. Muragasyah
4/4 2023
[Signature]
Anom Gasbo, ME

Oleh :

Muchammad Alam Nur Subchi

18423189

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

YOGYAKARTA

2023

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	: Muchammad Alam Nur Subchi
NIM	: 18423189
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: Briket Arang Kelapa

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia

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



Yogyakarta, 12 Januari 2023


Muchammad Alam Nur Subchi

NOTA DINAS

NOTA DINAS

Yogyakarta, 2 April 2023
11 Ramadhan 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 penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 955/Dek/60/DAATI/FIAI/VIII/2022 tanggal 19 Oktober 2022 M, 23 Rabiul awal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama	: Muchammad Alam Nur Subchi
Nomor Induk Mahasiswa	: 18423189
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2022/2023
Judul Skripsi	: Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa

Menjadi

Briket Arang Kelapa: Aspek Pemasaran

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kamu 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.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, SEI., ME

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Muchammad Alam Nur Subchi
NIM : 18423189
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi
Briket Arang Kelapa: Aspek Pemasaran

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

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, SEI., ME

Lembar Pengesahan Tugas Akhir Perintisan Bisnis Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Haryani
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kalirejo km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. iaii@uii.ac.id
W. uii.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 : 29 Mei 2023
Judul Tugas Akhir : Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa: Aspek Pemasaran
Disusun oleh : MUCHAMMAD ALAM NUR SUBCHII
Nomor Mahasiswa : 18423189

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 : Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.
Penguji I : Muhammad Iqbal, SEI, MSI
Penguji II : Junaidi Safitri, SEI, MEI
Pembimbing : Anom Garbo, SEI, ME



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 tersebut kepada:

Ibu penulis, Rahayu Winarti dan Bapak penulis, Ali Subchi. Penulis mengucapkan banyak terimakasih atas segala doa yang terus mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih sayang yang tulus, ikhlas, dan penuh, atas motivasi yang tidak pernah berhenti untuk diberikan, atas kebahagiaan serta kehangatan yang diberikan kepada penulis, atas lelah serta jeripayah yang dilakukan untuk memberikan biaya pendidikan untuk penulis, atas dukungan penuh yang diberikan untuk mendukung cita-cita penulis.

Terimakasih banyak saya ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia khususnya kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bimbingan dan ilmu kepada penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis mengucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada dosen pembimbing yaitu Bapak Anom Garbo, SEI., ME. Yang telah membantu memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga ilmu yang telah diberikan Bapak/Ibu dosen dapat menjadi suatu keberkahan serta kebaikan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih kepada semua sahabat-sahabat saya dan teman tim partner bisnis ini yang telah berjuang bersama-sama sehingga saya bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

Halaman Motto

“Tetap semangat walau apapun yang terjadi,
jika kita menyerah maka habislah sudah!!!”

(Top Ittipat Owner Tae Kae Noi)

“Hidup itu keras tapi hati tidak boleh keras”

(Bapak & Ibuk)

“Dream Big Dream”

(Bustter Moon From Animation Disney SING)

PEMANFAATAN LIMBAH BATOK KELAPA MENJADI BRIKET ARANG KELAPA

MUCHAMMAD ALAM NUR SUBCHI

18423189

Abstrak

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 di manfaatkan 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

PEMANFAATAN LIMBAH BATOK KELAPA MENJADI BRIKET ARANG KELAPA

Muchammad Alam Nur Subchi

18423189

Abstrac

Indonesia is one of the countries with the most coconut producers in the world. Indonesia must be able to compete in the international market to become 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 or coconut shell. This is evident from the large amount of coconut shell waste which is usually not utilized by the grated coconut or coconut milk industry and several other businesses related to coconut. With this in mind, the authors and team see an opportunity to turn coconut waste into coconut charcoal briquettes. With the abundance of coconut shell waste, the authors and team feel that coconut charcoal briquettes have great export potential. This coconut charcoal briquette is quite popular in the international market but less popular in the national market. Coconut charcoal briquettes are one of the businesses whose demand is higher than the supply. The author and team must be able to process coconut shell waste into coconut charcoal briquettes or cooked products to provide maximum economic value. However, before reaching the international market or export market, the authors and team must be able to maximize the potential in utilizing coconut shell waste into quality products according to market demand and acceptable to the national market.

Keywords: Business startup; Waste; Coconut shell; Briquettes

PEDOMAN LITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTRI AGAMA DAN MENTRI 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 dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Tabel 0. 1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	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	Ẓa	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
ه	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 vocal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

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

Tabel 0. 2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	a	A
اِ	Kasrah	i	I
اُ	Dammah	u	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab dan 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
ايَ	Fathah dan ya	Ai	a dan u
اِوْ	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ kataba

فَعَلَ fa`ala

c. Maddah

Maddah atau vokal Panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tabel 0. 4 Tabel Transliterasi Maddah

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...ى	Fathah dan alit atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى...	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و...	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قال – qāla قيل – qīla
رمى – ramā يقول – yaqūlu

d. Ta’Marbutah

- Ta’ marbutah hidup
Ta’ marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah “t”.
- Ta’ marbutah mati
Ta’ marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah “h”.
- Kalau pada kata terakhir dengan ta’ marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta’ marbutah itu ditransliterasikan dengan “h”.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
بَيْتَةُ الْمُنَوَّرِ هَذَا الْمَدِينَةِ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
طَلْحَةَ talhah

e. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddaj atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang diberi tanda syaddah itu. Contoh:

رَبَّنَا - rabbanā	الْحَجَّ - al-hajj
نَزَّل - nazzala	الْبِرَّ - al-birr

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu لا, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

a) Kata sandang yang diikuti syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b) Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُل - ar-rajulu	القلم - al-qalamu
السَّيِّد - as-sayyidu	الْبَدِيع - al-badī'u
الشَّمْس - as-syamsu	الْجَلال - al-jalālu

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak ditengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, is dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ - ta'khuḏūna	إِنَّ - inna
النَّوْء - an-nau'	أَمْرٌ ت - umirtu
شَيْئٌ - syai'un	أَكَلَ - akala

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:

اللَّهُ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

اللَّهُ مَجْرَاهَا وَمُزْسَاهَا

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:

وما مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ

Wa mā Muhammadun illā rasl

أَوَّلُ بَيْتٍ وَضَعَ لِلنَّاسِ لِلَّذِي بِيَكَّةَ مُبَارَكَا

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallaẓi bibakkata mubārakan

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 har-kat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

صُرِّمَ نَ اللَّهُ وَفُتِحَ قَرِيبٌ

Nasrun minallāhi wa fathun qarīb

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Wallāha bikulli syai'in 'alīm

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

Assalamuallaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan sebagai pebisnis untuk terus bersemangat untuk melakukan usaha apapun yang terjadi, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Adapun judul yang saya ajukan adalah “*Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa*”. Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan salah satu untuk memperoleh gelar Strata satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia (UII).

Rasa terimakasih dan rasa hormat yang sebenar-benarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda Ali Subchi, Ibunda Rahayu Winarti, dan Kakak kandung Muhammad Ais Erwin Subchi atas segala doa, dukungan, semangat, bantuan biaya kuliah, rasa kasih, dan sayang yang tidak terhingga sehingga menjadi sebuah motivasi dan sumber semangat utama bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir perintisan bisnis ini.

Penulis juga memberikan rasa hormat dan ucapan terimakasih 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. Bapak Anom Garbo, SEI., ME., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah meluangkan waktunya, memberikan arahan, dukungan, semangat, dan motivasi kepada penulis.
6. Segenap Dosen dan staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan ilmu, mengajarkan akhlak yang baik, serta memberikan pelayanan yang bagus kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua dan Keluarga yang selalu memberikan semangat serta doa untuk penulis.
8. Teman-teman penulis Eka, Yusran, Seto, Guntur, Aziz, Hasbi, Ivan, William, Fuad, Zoke, Pancar, Alvin, Heru, Iqbal, Dwina, Helen, dan semua teman-teman yang namanya tidak bisa disebut satu persatu.
9. Teman-teman team seperjuangan dari Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini Bayu, Ferdi, dan Rijal. Semoga bisnis yang kita bangun ini dapat menjadi sebuah industri yang dapat memberikan efek atau dampak yang baik bagi masyarakat dan lingkungan.
10. Semua pihak yang belum sempat penulis sebutkan.

Semoga segala bentuk bantuan dan dukungan yang diberikan kepada penulis dapat menjadi amal baik yang diterima Allah SWT. Dengan kerendahan hati penulis memohon maaf kepada semua pihak terkait atas segala kesalahan yang dilakukan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan penulis untuk perbaikan yang akan datang. Akhir kata, semoga apa yang penulis berikan dapat menjadi manfaat bagi seluruh pijak.

Wassalamuallaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 29 Januari 2023

Muchammad Alam Nur Subchi

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	i
NOTA DINAS.....	ii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iii
Lembar Pengesahan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.....	iv
Halaman Persembahan	v
Halaman Motto	vi
Abstrak	vii
Abstrac	viii
PEDOMAN LITERASI ARAB LATIN	ix
A. Konsonan	ix
B. Vokal	xi
Kata Pengantar.....	xvi
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR.....	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Capaian Target	6
C. Sistematika Penulisan	9
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	10
A. Profil Bisnis.....	10
B. Pelaksanaan Bisnis	14
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	62
A. Identifikasi Masalah	62
B. Tinjauan Teoritis Aspek Pemasaran	69
C. Pemecahan Masalah Aspek Pemasaran	71
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	77
RIWAYAT HIDUP	81

DAFTAR TABEL

Tabel 0. 1	Tabel Transliterasi Konsonan.....	ix
Tabel 0. 2	Tabel Transliterasi Vokal Tunggal.....	xi
Tabel 0. 3	Tabel Transliterasi Vokal Rangkap.....	xi
Tabel 0. 4	Tabel Transliterasi Maddah.....	xii
Tabel 2. 1	Penjelasan yang ada dalam layout desain kemasan 600g/18pcs	25
Tabel 2. 2	Analisis SWOT	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Limbah batok kelapa pada usaha kelapa parut, rumah makan padang, dan toko kelontong	2
Gambar 1. 2 Individu atau kelompok yang sedang melakukan bakar-bakar menggunakan arang kayu tradisional.....	4
Gambar 1. 3 Pedagang sate melakukan pembakaran menggunakan arang kayu & Restaurant AYCE yang telah menggunakan briket charcoal dalam pembakaran...	5
Gambar 2. 1 Konsep Logo Briket Arang Kelapa	11
Gambar 2. 2 Bagan Pembagian Tugas Akhir Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa	13
Gambar 2. 3 Situs Direktorat Jendral Kekayaan Intelektual (DJKI).....	16
Gambar 2. 4 Pencarian Referensi Bentuk Elemen Api di Pinterest	17
Gambar 2. 5 Proses Pembuat Konsep Logo BARA	17
Gambar 2. 6 Memvisualisasikan Logo pada Object Kertas	18
Gambar 2. 7 Pencarian referensi desain kemasan produk beda jenis di Pinterest	20
Gambar 2. 8 Pencarian referensi desain kemasan produk sama jenis di Google dan Tokopedia	20
Gambar 2. 9 Penyusunan briket arang kelapa secara vertikal	21
Gambar 2. 10 Penyusunan briket arang kelapa secara horizontal	21
Gambar 2. 11 Desain Kemasan 500g/15pcs Balok yang tidak di pilih	24
Gambar 2. 12 Ilustrasi desain kemasan 600g/18pcs yang di pilih.....	24
Gambar 2. 13 Ilustrasi Layout Pola Desain Kemasan Bara	25
Gambar 2. 14 Riset Pasar Pelaku Usaha	31
Gambar 2. 15 Penulis melakukan observasi pada tempat makan AYCE	32
Gambar 2. 16 Observasi Harga Briket Arang Kelapa di Tokopedia	33
Gambar 2. 17 Pencarian Limbah Batok Kelapa	37
Gambar 2. 18 Pemilihan limbah batok kelapa di Pedagang Sembako	37
Gambar 2. 19 Proses Pencarian Tong Sebagai Media Pembakaran	39
Gambar 2. 20 Pembuatan 3D Model Briket Arang Kelapa.....	40
Gambar 2. 21 Render 3D Model Briket Arang Kelapa	41
Gambar 2. 22 Proses Pembakaran Limbah Batok Kelapa	42
Gambar 2. 23 Bongkahan Arang Batok Kelapa	43
Gambar 2. 24 Proses Penghalusan Bongkahan Arang Kelapa	44
Gambar 2. 25 Penyaringan Arang Batok Kelapa yang telah Dihaluskan.....	45
Gambar 2. 26 Bahan Halus dan Bahan Kasar Briket Arang Kelapa	46
Gambar 2. 27 Proses Cetak Briket Arang Kelapa	47
Gambar 2. 28 Uji Coba Pembakaran Briket Menghasilkan Bara Api Cantik	50
Gambar 2. 29 Pengenalan dan uji coba briket arang kelapa ke masyarakat umum	55
Gambar 2. 30 Pengenalan serta proyeksi pemasaran ke pelaku usaha	56

Gambar 2. 31 Feedback Penggunaan Briket Arang Kelapa dari salah satu pelaku usaha.....	56
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penggunaan energi di Indonesia mengalami peningkatan dalam pemakaiannya. Sumber energi yang digunakan oleh masyarakat Indonesia menggunakan sumber energi yang tidak terbarukan seperti penggunaan energi gas dalam kebutuhan memasak. Dengan jumlah penduduk dan intensitas energi yang besar, Indonesia memiliki tantangan untuk memenuhi kebutuhan dan energi dalam negeri (Edhi W & Windarta, 2022). Penggunaan energi alternatif terutama energi yang dapat terbarukan dapat mengurangi tingkat ketergantungan terhadap gas dan minyak bumi.

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

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 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.

Briket arang kelapa mempunyai keunggulan sebagai energi terbarukan karena terbuat dari organisme hidup.

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil kelapa terbanyak di dunia. Penulis dan tim merasa limbah yang dihasilkan dari buah kelapa masih cukup banyak ditemukan. Penulis 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 banyak limbah batok kelapa yang hanya diletakan saja tanpa di manfaatkan lebih lanjut. Limbah batok kelapa ini menumpuk dan jarang sekali orang yang mau membeli limbah batok kelapa ini. Penulis melakukan

wawancara singkat dengan pemilik usaha parut kelapa bahwasanya beliau mengutarakan jika sangat jarang ada 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 di manfaatkan padahal jika dimanfaatkan dengan baik maka akan dapat menciptakan inovasi baru yang dapat menghasilkan dan mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi serta dapat mengurangi limbah untuk kebaikan lingkungan.

Penulis dan tim melihat ini sebagai peluang usaha yang cukup menjanjikan, inovatif, dan solutif. Usaha ini menjanjikan jika dilakukan dengan baik, memperhatikan kualitas produk, riset pasar yang matang, dan pemasaran yang terarah. Usaha briket arang kelapa ini merupakan usaha yang inovatif dalam segi produknya karena mengolah limbah menjadi produk yang dapat di jual dan briket arang kelapa ini menjadi solusi atas banyaknya limbah batok kelapa.

Tahapan pembuatan briket arang kelapa sebenarnya cukup sederhana dan hanya membutuhkan sedikit bahan baku. Namun, memerlukan riset produk yang maksimal agar terciptanya produk briket arang kelapa yang dapat bersaing dalam pasar. 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 di jual dalam pasar.

Briket arang kelapa kurang populer di kalangan masyarakat Indonesia atau pasar nasional dan sangat populer di Eropa dan Timur Tengah. Masyarakat lokal masih menggunakan arang kayu tradisional. Melihat hal ini penulis merasa perlu untuk mempopulerkan penggunaan briket arang kelapa sebagai kebiasaan baru atau menciptakan *habit* baru. Melihat kompetitor juga masih sedikit yang berfokus pada pasar nasional dan lebih berfokus pada pasar ekspor.

Penulis sebagai pemegang aspek pemasaran merasa jika berhasil dalam pasar nasional maka pasar internasional juga akan mengikuti. Hal ini tidaklah mudah dan diperlukan konsep pemasaran yang baik serta matang. Konsep pemasaran yang matang tentu harus selaras dengan aspek produksi dan aspek keuangan. Pemasaran merupakan sebuah konsep untuk memperoleh tanggapan terhadap suatu penawaran (Yanti M & Desi, 2022).

Dalam membentuk pasar nasional hal yang paling diutamakan merupakan persaingan harga dalam pasar. Persaingan harga disini merupakan persaingan antara briket arang kelapa dan arang kayu tradisional. Penulis mempunyai urutan target pasar nasional sebagai berikut:

1. Kecil: Individu atau kelompok yang ingin mengadakan kegiatan *BBQ* atau bakar-bakar.
2. Mikro: Pelaku usaha sate, bakmi jawa, gulai tongseng daging, pelaku usaha makanan gerobak keliling, dll.
3. Menengah: Café yang menyediakan sisha, restaurant terutama restaurant *all you can eat*, dan hotel.



Gambar 1. 2 Individu atau kelompok yang sedang melakukan bakar-bakar menggunakan arang kayu tradisional



Gambar 1. 3 Pedagang sate melakukan pembakaran menggunakan arang kayu & Restaurant AYCE yang telah menggunakan briket charcoal dalam pembakaran

Jika 3 segmentasi pasar tersebut dapat berjalan dengan baik sesuai yang penulis rencanakan 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, serta kemasan yang berkarakter. Hal-hal tersebut dapat membantu brand yang akan diciptakan agar mempunyai kesan professional sehingga dapat menambah daya tarik calon pembeli.

Penulis juga akan 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, Darmastuti, & Nicholas H, 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 kita akan atau sudah melakukan sebuah kegiatan usaha. Kegiatan pemasaran juga merupakan kegiatan dimana kita 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 ini, ada beberapa capaian target yang akan penulis laksanakan, diantaranya yaitu:

- a. Penulis dan tim mampu menciptakan prototipe produk yang berkualitas dengan harga yang dapat bersaing dalam pasar.
- b. Penulis mampu berkoordinasi dengan aspek produksi dan aspek keuangan.
- c. Penulis mampu merancang konsep pemasaran secara matang.
- d. Penulis mampu menentukan nama brand, desain logo, dan desain kemasan.
- e. Penulis mampu menciptakan personal branding yang kuat.

Berikut ini adalah tabel indikator capaian program kerja bidang pemasaran:

Table 1.1 Tabel Indikator Capaian Program

No	Indikator Capaian Program	Pelaksanaan	Capaian
1	Menciptakan nama brand	Menentukan nama brand yang sesuai dengan konsep briket arang kelapa. Menentukan nama yang mudah diingat serta	Dalam proses menciptakan nama brand, penulis telah mencapai target yang telah direncanakan. Penulis mampu menentukan nama

		mempunyai karakter yang kuat.	brand yang cocok dan sesuai.
2	Mendesain konsep logo	Membuat konsep desain logo sebagai sebuah identitas awal perintisan bisnis ini. Pembuatan logo dilakukan secara matang, sesuai, dan menarik.	Dalam proses ini, penulis telah mencapai target. Desain logo dibuat secara minimalis, modern, dan berkarakter.
3	Pendaftaran merk dan logo dagang di situs DJKI	Mengamati serta mempelajari alur pendaftaran merk dan logo dagang pada situs Direktorat Jendral Kekayaan Intelektual (DJKI). Penulis mengamati hal ini karena jika suatu saat ingin mendaftarkan merk dan logo pada situs DJKI.	Dalam prosesnya, penulis dapat memahami bagaimana sistem situs DJKI berkerja. Namun, penulis belum mendaftarkan merk dan logo dagang pada situs ini.
4	Mendesain konsep kemasan	Mendesain konsep kemasan yang menarik, informatif, serta jelas. Pembuatan konsep desain kemasan ini bertujuan untuk mematangkan produk jika ingin dijual.	Dalam proses pembuatan desain kemasan, penulis mampu memenuhi target. Meskipun dalam prosesnya terdapat sebuah hambatan berupa terbatasnya informasi tentang briket arang kelapa.

5	Melakukan riset pasar nasional	Melakukan pengamatan pada platform tokopedia dan shopee, Melakukan wawancara dengan beberapa teman, mendatangi tempat makan yang berpotensi menggunakan briket arang. Penulis ingin mengetahui briket arang sudah populer atau belum dalam lingkungan masyarakat.	Dalam melaksanakan proses ini, penulis mampu membuat sebuah kesimpulan mengenai penggunaan briket arang kelapa oleh masyarakat.
6	Pembuatan 3D model briket arang	Penulis membuat 3D Model briket sebelum dilaksanakannya pembuatan prototipe briket arang kelapa.	Dalam proses ini, penulis mampu memenuhi target dengan pembuatan 3D model yang efektif untuk proses pembakarannya.
7	Koordinasi dengan bidang produksi dan keuangan	Melakukan koordinasi antara bidang produksi dan keuangan agar menciptakan produk briket arang kelapa yang bagus.	Pada saat koordinasi, bidang pemasaran dan keuangan berkoordinasi dengan baik serta mampu menciptakan prototipe produk briket yang cukup baik. Terdapat kendala berupa kurangnya komunikasi dan keterbatasan waktu dengan aspek produksi.

8	Merancang strategi pemasaran	Tujuan utama pembuatan prototipe ini ialah mengenalkan briket arang kelapa ke masyarakat lokal.	Pada merancang strategi pemasaran ada beberapa kendala yang penulis hadapi.
---	------------------------------	---	---

C. Sistematika Penulisan

Sistematika penulis pada dasarnya berisi uraian terperinci terhadap tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Bagian awal depan merupakan bagian sampul dan judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi empat bagian Bab yakni Bab I, II, III, dan IV.

Pada Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang munculnya ide bisnis ini. Dalam latar belakang penulis menunjukkan pentingnya ide bisnis yang akan diajukan ini dan memberikan alasan mengapa bisnis ini layak untuk di coba atau di implementasikan. Dalam latar belakang penulis juga menyempatkan keterkaitan bisnis ini dengan prinsip Ekonomi Islam.

Pada Bab II berisi sistematika bisnis yang akan dijalankan dimana meliputi profil bisnis, tinjauan aspek produksi, dan tinjauan aspek keuangan. Pada bab II penulis menjabarkan program kerja penulis yaitu pada aspek pemasaran. Aspek pemasaran yang penulis rancang berupa menciptakan produk, menciptakan nama brand, desain kemasan, dan bagaimana penulis merancang strategi pemasaran.

Pada Bab III berisi pada identifikasi dan pemecahan masalah yang akan dihadapi penulis dalam usaha yang akan dijalankan ini terutama pada aspek pemasaran.

Pada Bab IV berisi saran dan kesimpulan. Pada bab ini menjelaskan tentang keseluruhan konsep terutama pada aspek pemasaran yang telah penulis rancang apakah bisnis yang penulis dan tim rancang patut dijalankan atau tidak.

Kemudian pada bagian akhir memaparkan daftar Pustaka, lampiran-lampiran, dan riwayat hidup penulis.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Limbah batok kelapa cukup mudah dijumpai di daerah Sleman karena tingkat kebutuhan buah kelapa masih cukup tinggi. Buah kelapa biasanya di manfaatkan sebagai santan, kelapa parut, VCO (*virgin coconut oil*), dll. Dari cukup banyaknya konsumsi buah kelapa maka pasti akan dihasilkan limbah 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. 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 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.

Dalam menciptakan prototipe dari produk briket arang kelapa ini penulis dan tim memilih lokasi di Gabahan, Sumberadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta. Lokasi tersebut merupakan rumah penulis dimana terletak di tengah Kabupaten Sleman sehingga akan lebih memudahkan dalam segala proses menciptakan prototipe produk 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”. Penulis merancang konsep desain logo sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Konsep Logo Briket Arang Kelapa

Logo diatas merupakan konsep logo yang akan kita gunakan. Ide bisnis ini muncul karena sebagai tugas akhir perintisan bisnis yang penulis dan teman-teman tim ajukan. Pada awalnya ide bisnis yang kita ajukan bukanlah tentang briket arang kelapa namun tentang sambal dan ide bisnis 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 mampu mempopulerkan pada masyarakat Indonesia.

Adapun langkah untuk mewujudkan visi tersebut yang ingin penulis capai dalam aspek pemasaran dalam pembuatan prototipe bisnis ini. Yaitu:

1. Menciptakan brand yang baik dimulai dari pembuatan logo yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan, menciptakan nama brand yang mudah di ingat namun mempunyai karakter yang kuat, serta mendesain kemasan yang sesuai dengan kebutuhan pasar.
2. Membantu aspek produksi dalam pembuatan 3D Model briket arang kelapa agar pembuatan prototipe produknya lebih terstruktur.
3. Membantu aspek keuangan dalam menetapkan harga.
4. Memahami pasar untuk merancang strategi pemasaran.

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.

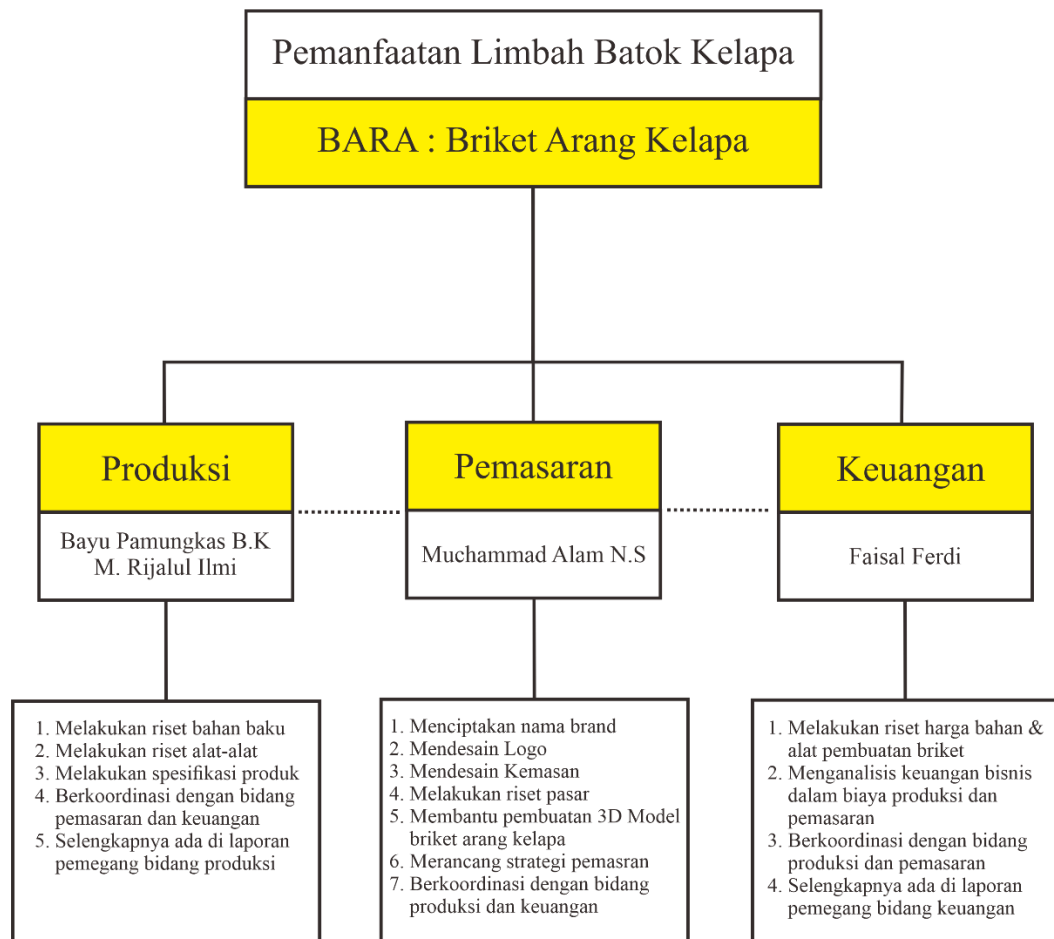
Penulis dan tim mempunyai keahlian masing-masing yang telah dilakukan diskusi untuk pembagian penempatan aspek-aspek atau bidang yang dibutuhkan dalam perintisan bisnis briket arang kelapa. Kelompok sudah terbentuk sejak mata kuliah metodologi perintisan bisnis. Kelompok kami terdiri dari 4 orang yang terdiri dari 2 bidang produksi, 1 bidang pemasaran, dan 1 bidang keuangan. Penempatan bidang produksi di isi oleh Bayu Pamungkas B.K dan M. Rijalul Ilmi, bidang pemasaran di isi oleh Muchammad Alam N.S atau penulis, dan bidang keuangan di isi 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 dengan program kerja dan perencanaan masing-masing. Program

kerja dan deskripsi tugas masing-masing bidang sudah penulis ringkas dalam struktur yang dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

Struktur Pembagian Tugas Pemanfaatan Batok Kelapa

Menjadi Briket Arang Kelapa



Gambar 2. 2 Bagan Pembagian Tugas Akhir Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Briket Arang Kelapa

Dalam aspek produksi dibagi menjadi dua orang dimana Bayu Pamungkas bertanggung jawab pada riset bahan baku serta melakukan dan menentukan spesifikasi produk. Rijalul ilmi dalam aspek produksi lebih bertanggung jawab pada alat-alat. Penulis 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 di koordinasikan sebagai upaya terciptanya kelarasan atau terciptanya sinkronisasi antara bidang satu dengan bidang yang lain.

B. Pelaksanaan Bisnis

Program pembuatan produk briket arang kelapa ini resmi dilaksanakan setelah berlangsungnya kegiatan seminar proposal. Proses pembuatan prototipe produk briket arang kelapa sempat tertunda karena hal-hal yang harus diselesaikan penulis. Penulis dan tim bersama-sama menciptakan prototipe produk briket arang kelapa sesuai dengan riset masing-masing aspek.

Penulis mengambil bagian dalam aspek pemasaran. Penulis berfokus untuk mengenalkan dan serta merancang konsep pemasaran yang sekiranya kedepan akan dijalankan. Mengenalkan briket arang kelapa merupakan salah satu tujuan penulis untuk mempopulerkan briket arang kelapa di kalangan masyarakat Indonesia.

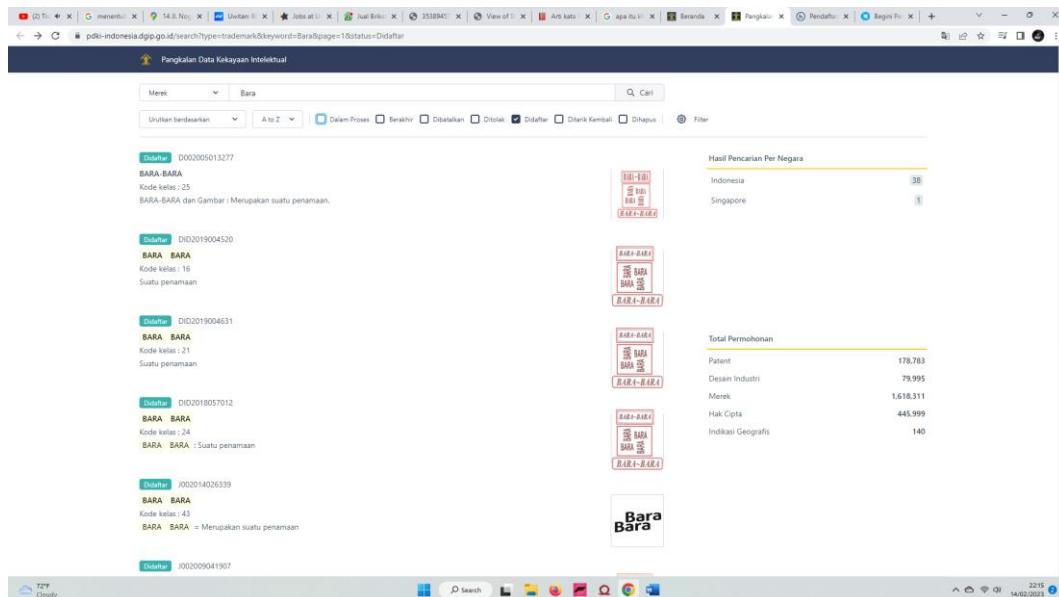
Penulis mempunyai beberapa program kerja yang akan dijalankan dan sudah dikoordinasikan dengan aspek-aspek lain. Program-program tersebut diantaranya yaitu:

1. Menciptakan Nama Brand

Dalam menentukan nama brand penulis menerapkan beberapa standar yang harus dipenuhi. Standar tersebut ialah harus mudah di ingat, mempunyai karakter, berkharisma, otentik, bermakna positif, serta mempunyai tujuan. Penulis terinspirasi dari beberapa nama brand yang cukup unik salah satunya yaitu “Uwitan” yang merupakan nama brand perusahaan furniture di Jogja. Uwitan merupakan Bahasa Jawa yang berarti pepohonan, dalam arti tersebut sudah sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan dimana perusahaan tersebut berfokus pada furniture yang berbahan dasar dari kayu.

Nama brand merupakan sebuah identitas brand tersebut sehingga hal ini merupakan salah satu hal penting karena nama brand dapat mempengaruhi citra atau gambaran perusahaan tersebut. Pembuatan nama brand merupakan sebuah hal yang penting sebab nama brand mewakili titik kontak pertama konsumen dan karena itu mendorong kesan awal, asosiasi, dan harapan (Giovani & Hemas, 2021). Dalam menentukan nama brand penulis mengharuskan unsur berupa briket arang dan api. Hal tersebut merupakan sebuah cerminan nama brand yang akan ditentukan. Penulis mengajukan nama “BARA” sebagai nama brand dan telah disepakati oleh anggota tim lainnya. Penulis mengambil ide BARA dari kata Membara. BARA dalam Bahasa Indonesia menurut KBBI yaitu barang sesuatu (arang) yang terbakar dan masih berapi. Dari kata tersebut penulis merasa sudah sesuai antara nama brand dengan apa yang akan dilakukan dalam perintisan bisnis ini. BARA merupakan sebuah kata yang mudah untuk diucapkan serta mudah untuk diingat. BARA mempunyai sebuah kharisma yang terkesan tangguh dan luar biasa, serta BARA mempunyai karakteristik berapi-api atau bersemangat.

Dalam menentukan nama brand, penulis juga diharuskan untuk melakukan riset agar nama tersebut tidak ada kesamaan dengan nama brand lain sehingga dapat digunakan. Penulis melakukan riset di situs web Direktorat Jendral Kekayaan Intelektual (DJKI). Dalam situs web tersebut cukup banyak nama BARA yang ada, namun tidak ada nama BARA yang merujuk pada perusahaan yang bergerak pada bidang briket arang atau sejenis. Dengan hal ini penulis mengantisipasi hal tersebut dengan penambahan kata berupa *Charcoal* agar menjelaskan lebih spesifik kemana arah usaha akan berjalan.



Gambar 2. 3 Situs Direktorat Jendral Kekayaan Intelektual (DJKI)

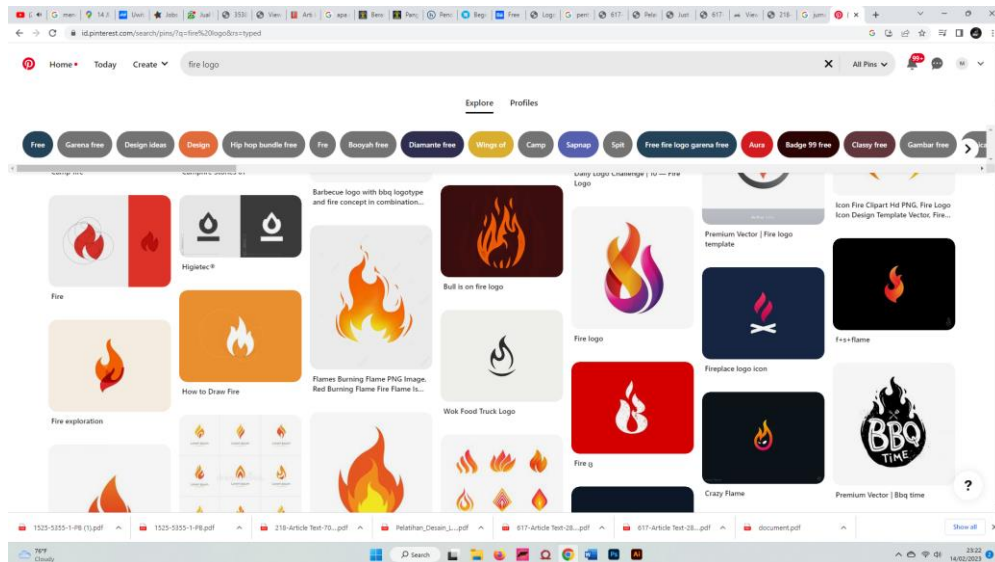
Melakukan riset nama brand dan logo brand merupakan langkah yang wajib dilakukan agar tidak terjadi kesalahan dimasa yang akan datang. Nama brand dan logo brand diatur dalam Undang-undang sehingga sebagai pelaku usaha tidak boleh sembarangan dalam menentukan serta menetapkan nama brand.

2. Pembuatan Logo

Logo bagi pelaku usaha merupakan sebuah media untuk *branding*, media komunikasi, atau media pengenalan kepada konsumen agar lebih mudah mengenali produknya. Logo yang bagus juga dapat meningkatkan daya tarik konsumen agar lebih tertarik untuk melihat produk kita. Ada baiknya proses perancangan sebuah identitas visual dimulai dari mendesain logo atau elemen-elemen yang digunakan dalam logo, seperti warna, elemen, huruf, dan juga bentuk (Hananto, 2019). Logo adalah identitas sehingga logo harus menggambarkan serta menjelaskan secara sesuai yang akan direncanakan.

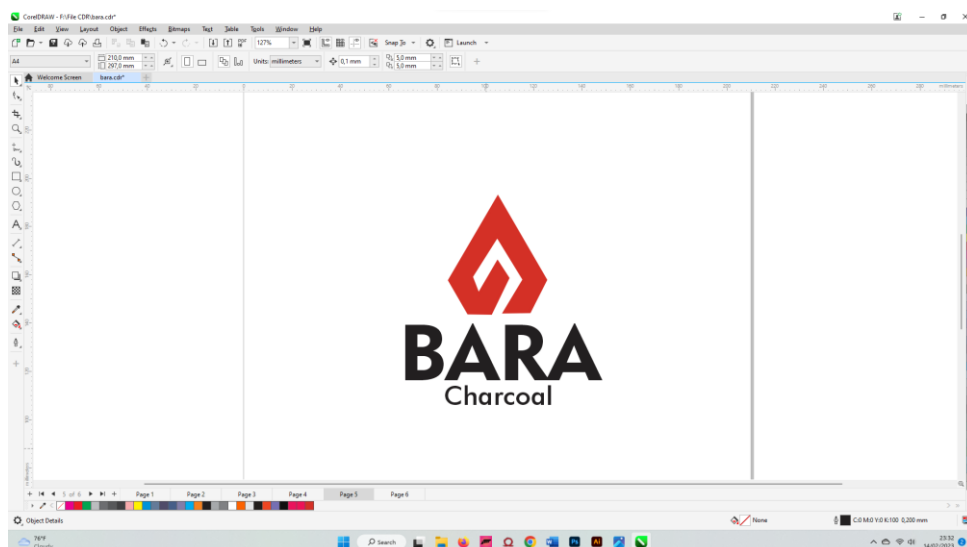
Logo yang penulis inginkan ialah logo yang sesuai, mudah terbentuk dalam bayangan masyarakat, jelas, *simple*, mudah diingat, bermakna, modern, serta *timeless*. Penulis ingin menciptakan logo yang ketika dilihat langsung tertuju atau teringat pada BARA. Penulis memasukan berbagai macam referensi logo

dalam proses pembuatan logo seperti logo Apple, KFC, Tesla, dll. Penulis juga mencari berbagai macam referensi dari pinterest untuk menemukan gambaran elemen yang ingin penulis visualisasikan. Dalam pembuatan logo BARA penulis ingin menonjolkan elemen api.

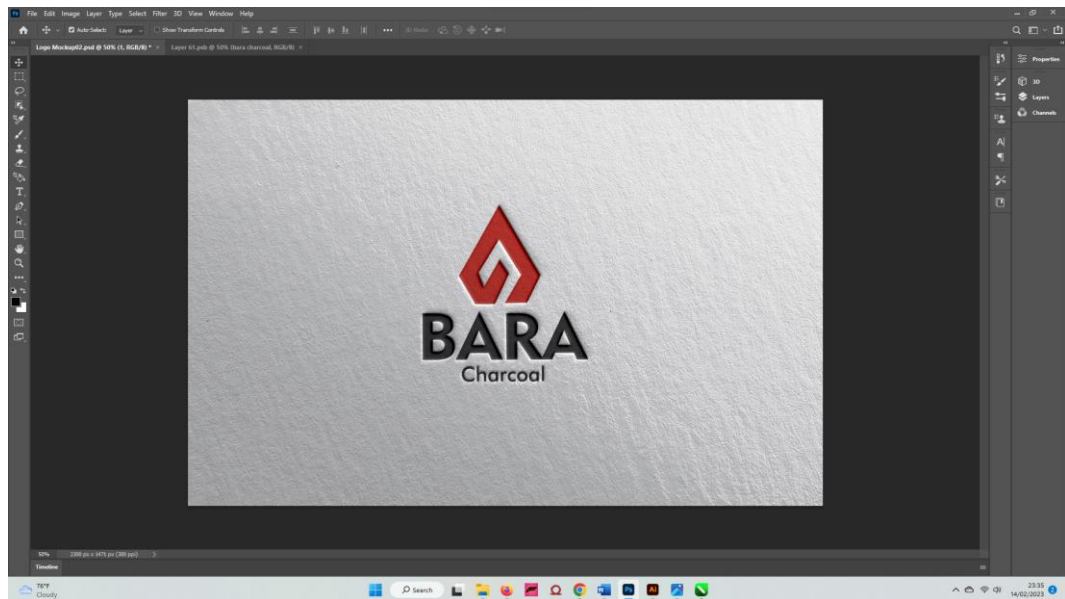


Gambar 2. 4 Pencarian Referensi Bentuk Elemen Api di Pinterest

Dalam pembuatan logo BARA penulis menggunakan software CorelDraw dan Adobe Illustrator. Penulis memvisualisasikan logo pada object 3D menggunakan photoshop.



Gambar 2. 5 Proses Pembuat Konsep Logo BARA



Gambar 2. 6 Memvisualisasikan Logo pada Object Kertas

Konsep logo BARA cukup sederhana, hal ini bertujuan untuk menghadirkan *look professional* serta agar mudah diingat oleh masyarakat. Pada tulisan BARA ditulis menggunakan font **Geometr415 BLK BT**. Font ini mempunyai karakteristik tegas dan jelas sehingga cukup untuk memberikan gambaran pada logo BARA. Pada tulisan *Charcoal* penulis menggunakan font **Futura MD BT**. Penulisan tersebut mempunyai tujuan untuk memberikan gambaran singkat apa yang kita ciptakan. Font tersebut dipilih karena sifatnya yang jelas untuk sebuah penjelasan. Peletakan tulisan BARA *Charcoal* dibawah elemen api merupakan sebuah refleksi dari tata letak briket arang kelapa.

Dalam logo BARA hanya terdapat satu elemen, yaitu elemen Api. Elemen api dipilih karena cukup untuk memberikan gambaran fungsi dari briket arang kelapa. Api di desain oleh penulis dengan bentuk yang modern namun minimalis agar terlihat *futuristic* namun tetap nyaman dilihat oleh mata dan untuk menghindari kesan berlebihan. Warna merah pada api tersebut mempunyai kode warna **RGB #D43026**. Api merah tersebut mempunyai filosofi berupa sebuah bentuk semangat, berani, kekuatan, harapan, kehangatan, serta kebermanfaatan. Konsep logo yang penulis buat sudah cukup untuk memberikan gambaran serta menjelaskan secara singkat tentang fungsi dan tujuan dalam pemanfaatan briket arang kelapa.

3. Pembuatan Konsep Desain Kemasan

Kemasan dalam pemasaran juga dapat meningkatkan daya tarik calon konsumen. Desain kemasan yang menarik serta informatif merupakan salah satu bentuk pelayanan yang diberikan pelaku usaha untuk konsumen. Dalam desain kemasan perlu diperhatikan informasi yang diberikan. Informasi harus secara menyeluruh, detail, dan jelas agar calon konsumen cukup mengerti produk yang akan mereka beli. Kemasan sering disebut "*the silent sales-man or girl*" karena dapat mewakili ketidakhadiran pelayan dalam menunjukkan kualitas produk tersebut (Zainudin, Priyadi, & Pamungkas, 2021). Desain kemasan yang berhasil dapat mempengaruhi pengambilan keputusan calon konsumen dalam membeli produk yang ditawarkan. Desain kemasan yang menarik serta informatif maka akan menimbulkan pengaruh positif antara kemasan dengan citra merk. Tujuan kemasan bukan hanya sebagai melindungi produk, namun tujuan kemasan pada masa sekarang juga sebagai salah satu cara untuk memperoleh perhatian konsumen yang mempunyai minat pada produk yang mereka cari sehingga mengarah pada proses pembelian. Desain kemasan Dalam proses pembuatan desain kemasan perlu memperhatikan pemilihan warna, pemilihan font, tata-letak informasi yang akan ditampilkan, elemen desain, bentuk kemasan, serta bahan kemasan.

Pada proses pembuatan konsep kemasan penulis menemui beberapa kendala seperti ide tampilan kemasan, informasi yang akan di tampilkan, layout penempatan produk pada kemasan, dll. Memerlukan waktu cukup lama dalam menentukan konsep desain kemasan yang akan digunakan sehingga penulis melakukan beberapa tahapan agar proses perancangan desain kemasan berjalan dengan baik dan matang. Proses yang dilakukan yaitu studi literatur, mengamati desain kemasan produk sejenis atau produk yang bukan sejenis, lalu masuk dalam proses perancangan desain kemasan.

Studi literatur dilakukan penulis untuk memahami seperti apa kemasan yang baik dan berhasil. Penulis mempelajari hal tersebut melalui referensi-referensi berbagai macam jurnal. Pentingnya memahami bagaimana kemasan yang baik merupakan hal yang wajib dilakukan agar kemasan yang akan penulis buat

menggunakan plastik sebagai kemasannya. Banyak komplain karena plastik kurang aman digunakan dalam proses pengiriman melalui ekspedisi alhasil banyak yang menyayangkan briket yang dibeli banyak yang pecah ketika sampai tujuan. Oleh karena itu, penulis berinisiatif untuk merancang desain kemasan yang aman untuk proses pengiriman.

a) Perancangan Bentuk dan Ukuran Desain Kemasan

Dalam merancang desain kemasan penulis melakukan pengukuran yang bertujuan untuk mengetahui ukuran yang akan digunakan untuk kemasan.



Gambar 2. 9 Penyusunan briket arang kelapa secara vertikal

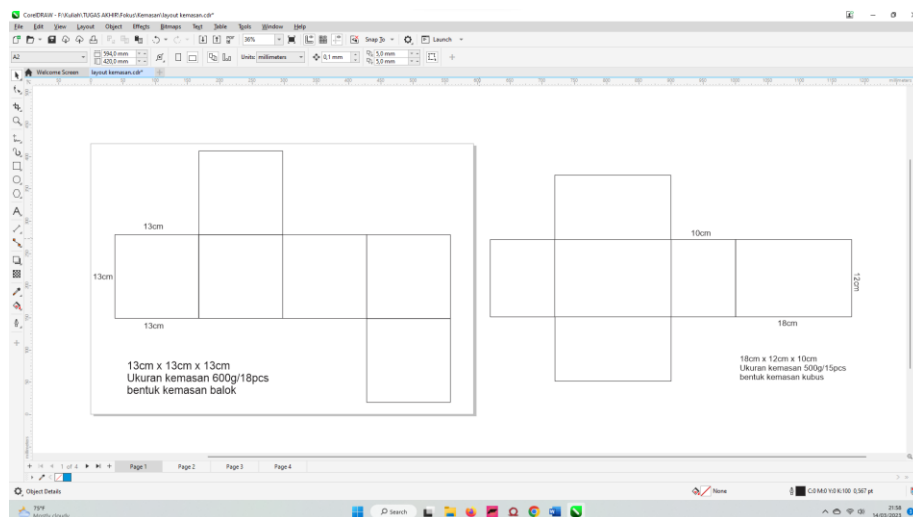
Briket yang dibuat penulis dan tim mempunyai ukuran diameter 3cm dan Panjang 5cm. Terdapat 2 *layout* peletakan produk briket arang kelapa yaitu peletakan secara horizontal dan vertical.



Gambar 2. 10 Penyusunan briket arang kelapa secara horizontal

Briket arang kelapa yang disusun secara vertikal membentuk ukuran kemasan kubus dengan ukuran 13cm x 13cm x 13cm. Dalam ukuran tersebut terdapat 18pcs briket arang kelapa dengan berat 600g. Sedangkan briket arang kelapa ketika disusun secara horizontal membentuk ukuran kemasan balok dengan ukuran 18cm x 12cm x 10cm. Dalam ukuran tersebut terdapat 15pcs briket arang kelapa dengan berat 500g.

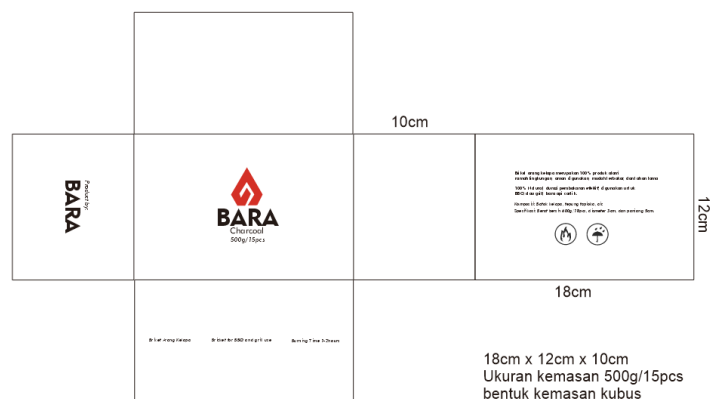
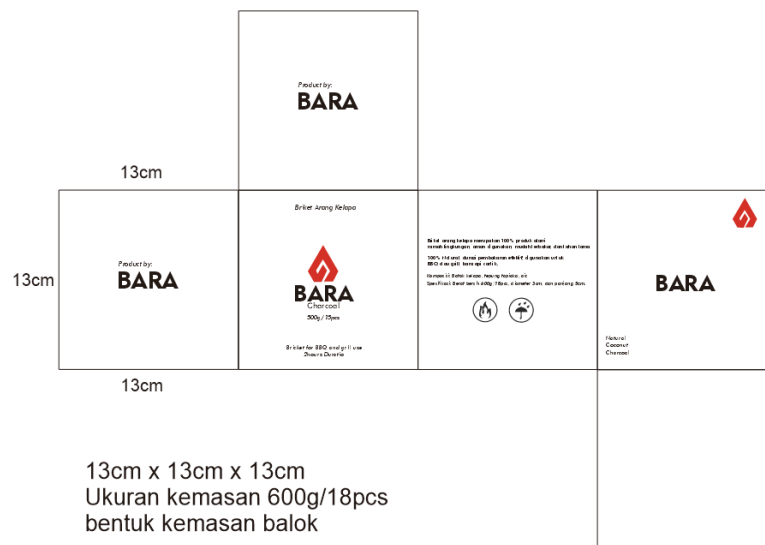
Dengan adanya dua ukuran yang telah diukur penulis membuat pola kubus dan balok dalam aplikasi coreldraw. Proses pembuatan pola dilakukan dengan ukuran yang sesuai dengan pengukuran. Dari dua ukuran tersebut ketika desain kemasan sudah jadi penulis dan tim akan mempertimbangkan untuk memilih salah satu desain kemasan yang lebih bagus serta lebih efektif dalam pengemasan briket arang kelapa.



b) Perancangan serta Pengembangan Konsep Desain Kemasan

Pada tahapan selanjutnya penulis mulai merancang desain kemasan yang akan dibuat. Pada tahapan ini penulis menemui kendala dalam informasi apa yang akan diberikan pada kemasan. Kendala lain yang penulis temui ialah tata letak setiap bagian sisi dalam kemasan yang akan di tampilkan. Proses paling lama dalam merancang sebuah desain menurut penulis ialah ide konsep yang akan diterapkan. Melihat referensi desain kemasan sejenis maupun beda jenis produk dapat membantu penulis dalam merancang desain kemasan yang penulis

inginkan. Penulis akan mengambil konsep yang berbeda dari desain kemasan briket arang kelapa pada umumnya. Penulis berencana menerapkan desain yang minimalis namun tetap jelas produk apa yang akan penulis jual. Penulis akan menampilkan informatif secara singkat namun menyeluruh dalam desain kemasan briket arang kelapa BARA.



Ada 2 rancangan konsep desain yang penulis buat, dengan berbagai pertimbangan dengan teman tim yang lain maka disepakati untuk memilih desain kemasan 600g atau kemasan kubus. Rancangan desain ini dipilih karena

ukurannya seperti box briket arang kelapa pada umumnya serta penempatan produk secara vertikal dirasa lebih kuat dari guncangan.



Gambar 2. 11 Desain Kemasan 500g/15pcs Balok yang tidak di pilih



Gambar 2. 12 Ilustrasi desain kemasan 600g/18pcs yang di pilih

Dalam desain yang dipilih mempunyai bentuk kubus dengan 6 sisi. Setiap sisi kemasan mempunyai desain yang berbeda-beda. Desain kemasan tersebut

mempunyai kesan yang *on point* serta menurut penulis terlihat profesional dan berbeda dari yang lain.



Gambar 2. 13 Ilustrasi Layout Pola Desain Kemasan Bara

Penulis menyempurnakan layout kemasan 600g yang telah dibuat dengan aplikasi Adobe Photoshop. Elemen-elemen yang ada pada setiap sisi kemasan terlihat simple dan sederhana. Penulis menuliskan informasi pada sisi samping kemasan tersebut. Penulis akan menjabarkan desain setiap sisi pada konsep kemasan dalam sebuah tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Penjelasan yang ada dalam layout desain kemasan 600g/18pcs

Letak sisi	Desain	Penjelasan
Sisi depan	Briket Arang Kelapa  BARA Charcoal 600g/18pcs Briquet for BBQ and grill use Burning Time 1-2hours	Pada sisi depan terdapat logo dan highlight produk briket arang kelapa

Sisi belakang	 BARA Natural Coconut Charcoal	Pada sisi belakang terdapat logo BARA dan tulisan "Natural Coconut Charcoal"
Sisi Samping kiri	<i>Product by:</i> BARA	Pada sisi samping kiri hanya terdapat penjelasan berupa produk yang diciptakan BARA.
Sisi samping kanan	Briket arang kelapa merupakan 100% produk alami ramah lingkungan, aman digunakan, mudah terbakar, dan tahan lama. 100% Natural, durasi pembakaran efektif, digunakan untuk BBQ atau grill, bara api cantik. <i>Komposisi: Batok kelapa, tepung tapioka, air.</i> <i>Spesifikasi: Berat bersih 600g/18pcs, diameter 3cm, dan panjang 5cm.</i>  	Sisi samping kanan berupa informasi berupa kelebihan, kegunaan, serta spesifikasi dari produk briket arang kelapa BARA
Sisi atas	<i>Product by:</i> BARA	Pada sisi samping kiri hanya terdapat penjelasan berupa produk yang diciptakan BARA.
Sisi bawah	-	-

Kemasan yang telah dirancang mempunyai warna dasar putih serta hanya mempunyai warna lain yaitu warna merah yang hanya terdapat pada logo BARA. Kemasan yang dirancang masih hanya sebatas konsep prototipe yang akan diajukan oleh penulis. Konsep rancangan kemasan menurut penulis mampu bersaing dalam pasar dan mampu memberikan citra yang positif bagi produk BARA.

4. Riset Pasar

Riset pasar 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. Penulis melakukan wawancara dengan 10 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 tabel.:

Nama	Usaha	Hasil Pengamatan & Wawancara
Pak Iman	Pedagang Bakso Keliling. Biasa berhenti di depan Masjid Nurul Islam Beji	Beliau mengatakan jika menggunakan briket arang kelapa untuk oprasional dalam berjualan keuntungan yang di dapat tidak lebih besar dari penggunaan arang kayu.
Mas Endi	Bhengje Angkringan. Penjual angkringan yang terletak di dusun Gabahan.	Angkringan Bhengje baru pertama kali mendengar briket arang. Angkringan beliau menggunakan arang kayu.
Cak Adam	Sate Cak Adam. Penjual sate ayam yang berlokasi di Jl. Purbaya, Warak Kidul	Menurut beliau, penggunaan briket arang lebih cocok digunakan di restaurant atau hotel. Pada usaha satenya, beliau menggunakan arang kayu yang dibuat sendiri sehingga biaya oprasional lebih murah daripada penggunaan briket arang atau membeli arang kayu yang sudah jadi.
Cak Marju	Sate Cak Marju. Penjual sate ayam dan kambing berlokasi di Jl. Kebon Agung, Cebongan Lor	Pada tempat sate beliau menggunakan arang kayu sebagai media pembakarannya. Dulu beliau sempat menggunakan arang kelapa yang dibuat sendiri dari batok kelapa.

Mas Seto	Angkringan Seto. Penjual angkringan di Dusun Baturan Lor.	Tempat angkringan beliau menggunakan arang kayu. Mas Seto belum pernah mencoba menggunakan briket arang sebagai media pembakaran pada angkringannya. Ingin mencoba menggunakan briket karena penasaran.
Pak Budi	Bakmi Jawa Pak Budi. Penjual bakmi jawa dan nasi goreng yang berlokasi di Dukuh Jalan, Semarang.	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.
Cak Bahrawi	Sate Ayam Cak Bahrawi. Penjual Sate Ayam di Jl. KRT Pringgadinigrat sekitar daerah pemda Sleman.	Menurut salah satu anak yang memegang usaha ini mengatakan jika arang kayu jauh lebih murah dan asap yang ditimbulkan dari arang kayu walau banyak namun dapat memikat calon pembeli dari segi aromanya. Beliau belum pernah menggunakan briket arang kelapa dalam usahanya.

Pak Agus	Angkringan Pak Hardono. Penjual angkringan yang terletak di Jl.Tlogoadi	Beliau belum pernah menggunakan briket arang. Angkringan pak Hardono ini masih menggunakan arang kayu karena lebih murah. Menurut beliau jika harga briket arang lebih murah dari arang kayu maka beliau ingin mencoba menggunakannya.
Bakmi Mendem	Bakmi Mendem. Penjual aneka nasi dan bakmi yang terletak pada Jl. Kebon Agung No. 354	Bakmi mendem dulunya menggunakan arang sebagai media memasaknya. Menurut salah satu pegawai yang berkerja disana selama mereka membuka usaha tersebut belum pernah menggunakannya. Bakmi mendem kini beralih dari penggunaan arang kayu ke penggunaan gas karena pesanan semakin ramai dan mengejar durasi memasak secepat mungkin. Jika menggunakan arang kayu atau briket dipastikan akan lebih lama daripada menggunakan gas.

AYCE OHARANG	All You Can Eat Oharang yang berlokasi di Jl. Magelang. 135	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 Oharang*. 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.



Gambar 2. 14 Riset Pasar Pelaku Usaha

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.

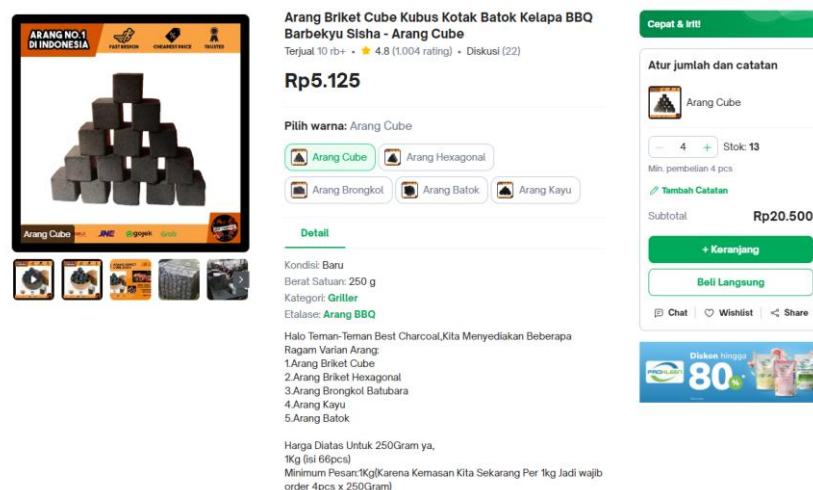
Selanjutnya penulis mendatangi beberapa tempat makan *all you can eat* yang ada di Sleman untuk melakukan riset pasar pengamatan penggunaan briket arang kelapa. Dari 3 tempat yang penulis datang hanya 1 yang menggunakan briket arang kelapa 2 tempat lain menggunakan kompor tanam dan kompor listrik.



Gambar 2. 15 Penulis melakukan observasi pada tempat makan AYCE

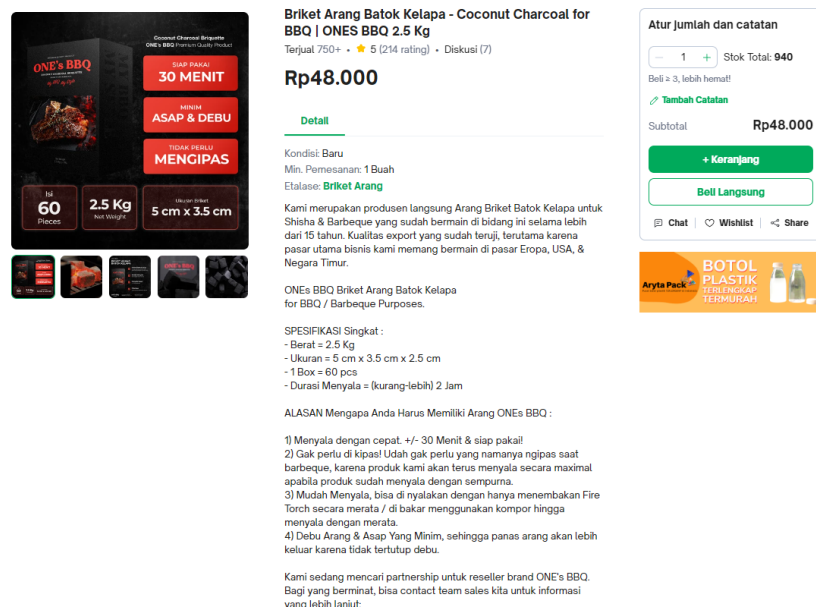
Tempat makan AYCE tersebut menggunakan briket arang kelapa sebagai energi untuk grill karena ingin menghadirkan suasana otentik Korea karena tempat makan tersebut mempunyai konsep Korea. Menurut mereka penggunaan briket sebagai energi untuk grill akan mempunyai cita rasa dan pengalaman yang berbeda pada daging daripada penggunaan kompor gas atau listrik. Tempat tersebut sangat menggencarkan 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.



Gambar 2. 16 Observasi Harga Briket Arang Kelapa di Tokopedia

Penulis mengambil contoh dengan penjualan paling banyak dalam Tokopedia toko dengan nama “Best Charcoal” menjual berbagai macam briket arang kelapa yang dikategorikan dengan bentuknya. Harga paling mahal yaitu arang briket yang berbentuk kubus dengan harga Rp5.125/250gram. Untuk varian yang paling murah yaitu produk sejenis yaitu arang kayu dengan harga Rp2.500/250gram. Minimal pembelian dalam toko tersebut minimal pembelian harus 1kg dan harga untuk 1kg Rp20.500/1Kg toko tersebut menjual lebih dari 10rb+.



Briket Arang Batok Kelapa - Coconut Charcoal for BBQ | ONES BBQ 2.5 Kg
Terjual 750+ • 5 (2/4 rating) • Diskusi (7)

Rp48.000

Detail

Kondisi: Baru
Min. Pemesanan: 1 Buah
Etalase: **Briket Arang**

Kami merupakan produsen langsung Arang Briket Batok Kelapa untuk Shisha & Barbeque yang sudah bermain di bidang ini selama lebih dari 15 tahun. Kualitas export yang sudah teruji, terutama karena pasar utama bisnis kami memang bermain di pasar Eropa, USA, & Negara Timur.

ONES BBQ Briket Arang Batok Kelapa for BBQ / Barbeque Purposes.

SPESIFIKASI Singkat :

- Berat = 2.5 Kg
- Ukuran = 5 cm x 3.5 cm x 2.5 cm
- 1 Box = 60 pcs
- Durasi Menyala = (kurang-lebih) 2 Jam

ALASAN Mengapa Anda Harus Memiliki Arang ONES BBQ :

- 1) Menyala dengan cepat. +/- 30 Menit & siap pakai!
- 2) Gak perlu di kipas! Udah gak perlu yang namanya ngipas saat barbeque, karena produk kami akan terus menyala secara maksimal apabila produk sudah menyala dengan sempurna.
- 3) Mudah Menyala, bisa di nyalakan dengan hanya menembakkan Fire Torch secara merata / di bakar menggunakan kompor hingga menyala dengan merata.
- 4) Debu Arang & Asap Yang Minim, sehingga panas arang akan lebih keluar karena tidak tertutup debu.

Kami sedang mencari partnership untuk reseller brand ONES BBQ. Bagi yang berminat, bisa contact team sales kita untuk informasi yang lebih lanjut:

Dalam toko lain yang ada di Tokopedia briket arang kelapa dengan berat 1Kg mempunyai harga Rp8.000 – Rp15.000 untuk pasar lokal. Adapun yang menjual briket arang batok kelapa per 2.5Kg dengan harga Rp48.000 dan terjual 750+. Adapun Toko “SmellGoodShop” di Tokopedia yang berlokasi di Yogyakarta menjual briket arang kelapa dengan harga Rp7.200/155g dengan jumlah terjual sebanyak 100+. Adapula briket arang dengan jumlah penjualan terbanyak di Jogja dengan jumlah 250+ penjualan dengan produk briket seharga Rp15.000/kg dengan nama toko “Adentavinta Shop”. Penulis juga melakukan observasi harga arang kayu yang ada di pasar ataupun bertanya langsung terhadap pelaku usaha yang menggunakan arang kayu. Penjualan arang kayu secara umum tidak menggunakan satuan berat Kg atau yang lain. Biasanya

arang kayu dijual dengan hitungan satu kantung kresek atau plastik secara kuantitas sedikit dan satu kantong karung secara kuantitas banyak. Penulis menemukan harga rata-rata Rp10.000 – Rp12.000 satu kantung plastik yang isinya cukup lumayan banyak.

Salah satu target penulis ialah mengenalkan produk briket arang kelapa kepada masyarakat umum serta menjadikan briket arang kelapa sebagai sebuah *habit* atau kebiasaan baru khususnya dalam penggunaan briket sebagai bakar-bakar atau BBQ Grill. Banyak masyarakat yang sekedar hanya tahu tentang briket arang kelapa. Hampir semua belum pernah melihat langsung briket arang kelapa serta belum pernah menggunakan briket kelapa. Penulis melakukan pembincangan singkat dengan beberapa teman penulis dan teman penulis yang mengetahui briket arang kelapa hanya teman penulis yang hobi naik gunung.

Dari hal yang sudah penulis lakukan dalam melakukan riset pasar, penulis beranggapan jika briket arang sebagai pengganti arang kayu untuk kebutuhan pelaku usaha seperti pedagang sate atau pedagang bakmi jawa cukup sulit untuk tergantikan. Namun, jika produk briket arang kelapa mampu bersaing dari segi harga dan efektivitas dengan arang kayu tradisional maka perlahan produk briket arang ini mampu memasuki segmentasi pelaku usaha sate ayam, bakmi jawa, dll. Memperkenalkan briket arang kelapa kepada masyarakat umum merupakan langkah yang tepat untuk membentuk pasar. Jika produk briket arang kelapa ini sudah memasuki tahap terakhir dan layak bersaing dengan produk briket lain maka mungkin dilakukan untuk memasuki tempat makan AYCE dan hotel. Setelah melakukan riset pasar penulis dan tim harus mampu untuk menciptakan prototipe produk briket arang kelapa yang mampu bersaing dalam pasar dan yang mampu bersaing dengan produk sejenis. Dari segi produk dan dari segi harga harus dimaksimalkan dan disesuaikan agar prototipe produk briket arang kelapa mampu diterima dalam pasar nasional dan mampu diterima oleh masyarakat umum.

5. Pembuatan Prototipe Produk Briket Arang Kelapa

Pemilihan pembuatan briket arang kelapa dipilih karena produk tersebut merupakan sebuah solusi bagi permasalahan limbah batok kelapa yang cukup

banyak di daerah Yogyakarta. Briket arang kelapa merupakan produk inovatif karena produk yang diciptakan berasal dari pemanfaatan limbah serta produk tersebut merupakan produk yang dapat digunakan sebagai energi alternatif. Penggunaan briket arang kelapa cukup populer di pasar internasional namun kurang populer di pasar nasional. Dalam pasar nasional masih sedikit yang menjual produk briket arang kelapa dan penggunaan arang kayu lebih populer dalam masyarakat umum. Penulis dan tim melihat hal ini sebagai sebuah peluang usaha karena limbah batok kelapa yang cukup banyak serta minim pesaing dalam pasar nasional. Jika penulis dan tim mampu memaksimalkan segala aspek produksi, pemasaran, serta keuangan maka ada peluang untuk menciptakan pasar dalam pasar nasional.

A. Koordinasi dengan Aspek Produksi dan Keuangan

Dalam tim kami koordinasi yang dilakukan pada awal-awal masih terjalin dengan baik. Koordinasi dilakukan agar menciptakan hasil yang maksimal, sesuai, dan selaras. Langkah awal yang dilakukan tim dan penulis ialah mencari tempat penghasil limbah batok kelapa sebagai bahan pokok pembuatan produk briket arang kelapa. Ditemukan beberapa tempat di daerah Sleman pelaku usaha yang menghasilkan limbah batok kelapa. Limbah batok kelapa ditemukan pada

pedagang sayur, pelaku usaha kelapa parut, rumah makan, dan pedagang sembako.



Gambar 2. 17 Pencarian Limbah Batok Kelapa



Gambar 2. 18 Pemilihan limbah batok kelapa di Pedagang Sembako

Rata-rata harga batok kelapa mempunyai harga Rp15.000/2 karung. Jika mengambil banyak rata-rata dijual dengan harga Rp1.000-Rp1.500/kg. Kondisi batok kelapa yang diambil ada berbagai macam seperti dalam kondisi basah, masih ada sebagian daging kelapa, dan ada yang bersih dari daging buah kelapa atau serabut kelapa.

Penulis juga menemukan bahwa beberapa tempat usaha khususnya rumah makan yang menghasilkan limbah batok kelapa enggan menjual batok kelapa mereka. Hal ini dikarenakan tempat makan tersebut menggunakan batok kelapanya untuk erengi pembakaran menu makanan mereka. Para pelaku usaha lain dengan senang hati jika limbah tersebut dibeli dan bisa dimanfaatkan dengan baik.

Proses pencarian limbah batok kelapa cukup mudah jika jeli dalam melihat. Biasanya limbah batok kelapa hanya diletakan dipinggir jalan didekat tempat usaha yang menghasilkan limbah batok kelapa. Penulis merupakan penduduk asli Yogyakarta, limbah batok kelapa yang penulis temukan merupakan hasil dari kejelian penulis dalam melihat ketika melintasi jalan. Penulis dan tim membeli limbah batok kelapa yang sedikit basah dan masih ada sedikit dagingnya dikarenakan kebanyakan kondisi limbah tersebut mempunyai kondisi seperti itu. Limbah batok kelapa dibeli secukupnya dan bahan lain seperti tepung tapioka dibeli dengan menyesuaikan hasil dari pembakaran limbah batok kelapa yang sudah menjadi arang.

Langkah selanjutnya ialah mencari dan membeli tong bekas untuk media pembakaran limbah batok kelapa. Penulis dan tim mencari tong bekas di sekitar

Jl. Wonosari dimana disana cukup banyak penjual tong-tong bekas dengan kondisi yang masih bagus maupun kondisi yang tidak bagus.



Gambar 2. 19 Proses Pencarian Tong Sebagai Media Pembakaran

Tong bekas di daerah tersebut mempunyai harga yang bermacam-macam tergantung ukuran dan kondisi. Untuk harga tong bekas dengan kondisi masih bagus dan utuh dijual dengan harga Rp170.000-200.000 sedangkan penulis dan tim mengambil tong yang sudah dipotong menjadi setengah bagian dengan harga Rp100.000 dengan kondisi yang masih bagus dan minim karat.

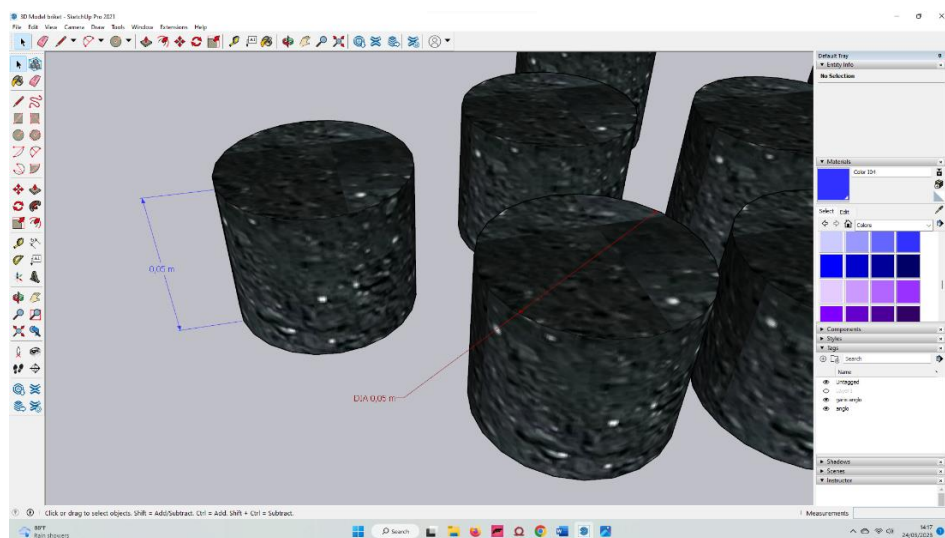
Pemilihan tong sebagai media pembakaran limbah batok kelapa karena tong mempunyai bahan dasar besi yang cukup besar sehingga tahan akan panas pembakaran yang dilakukan selama berjam-jam. Drum atau tong ini diakumulasi bisa dipakai sampai 5-8x pembakaran limbah batok kelapa.

B. Pembuatan 3D Model Briket Arang Kelapa

Setelah melakukan pencarian beberapa alat dan bahan untuk pembuatan prototipe briket arang kelapa, penulis melakukan pembuatan 3D model briket arang kelapa yang telah disesuaikan dengan tujuan pembuatan briket arang

kelapa. Penulis ingin menciptakan kebiasaan baru dalam penggunaan briket arang kelapa untuk menggantikan arang kayu tradisional untuk pemakaian masyarakat umum.

Penulis melakukan pembuatan model dengan menyesuaikan ukuran tungku pembakaran, jumlah yang dihasilkan tidak sedikit namun juga tidak banyak, bentuk dan ukuran yang menyerupai kayu arang, dan durasi pembakaran. Penulis membuat 3D model briket arang kelapa menggunakan aplikasi Sketchup 2021.



Gambar 2. 20 Pembuatan 3D Model Briket Arang Kelapa

Prototipe briket arang kelapa mempunyai bentuk tabung dengan ukuran diameter 3cm dan tinggi 5cm. Ukuran tersebut telah disesuaikan dengan arang kayu dimana ukuran briket arang kelapa ini tidak lebih besar dari arang kayu namun juga tidak terlalu kecil dari arang kayu. Ukuran dan bentuk dari briket arang kelapa juga pas jika diletakan pada tungku pembakaran atau anglo dalam Bahasa Jawa. Dengan ukuran tersebut terdapat 13-18pcs dalam tungku

pembakaran dimana hal ini sesuai dengan kemasan yang telah penulis buat yaitu 600g atau 18pcs.



Gambar 2. 21 Render 3D Model Briket Arang Kelapa

Mempunyai bentuk yang cukup untuk memikat mata, berbeda, serta aesthetic untuk menargetkan segmentasi pasar anak muda yang suka melakukan kegiatan bakar-bakar atau BBQ grill. Durasi pembakaran dari briket model seperti ini pastinya akan tahan lebih lama dan mampu bersaing dengan bentuk model lain. Durabilitas bentuk seperti ini juga cukup tahan jika melakukan penjualan melalui ekspedisi pengiriman. Dibanding bentuk kubus dimana pasti ada kerusakan pada sudut-sudut kubus akibat benturan jika kualitas briket arang yang kurang baik. Model tersebut juga sudah disepakati oleh teman tim dari aspek produksi dan keuangan. Setelah melakukan kesepakatan pada model briket arang kelapa penulis dan tim akan melakukan pembuatan prototipe briket arang kelapa.

C. Pembuatan Prototipe Briket Arang Kelapa

Dengan konsep perencanaan yang sesuai dan matang serta telah tersedia alat dan bahan maka penulis dan tim melakukan pembuatan prototipe briket arang kelapa. Dalam prosesnya ada beberapa kendala yaitu kurangnya komunikasi antara aspek produksi. Ketika akan menjalankan proses pembuatan briket arang kelapa teman aspek produksi tidak dapat hadir karena ada kegiatan kuliah yang tidak bisa ditinggalkan. Penulis dan teman tim aspek keuangan melakukan

pembuatan project ini. Pada prosesnya penulis dan tim keuangan hampir tidak bisa menyelesaikan project ini karena kekurangan tenaga. Beruntung dibantu salah satu sahabat kami project pembuatan prototipe ini berhasil dilaksanakan.

Langkah pertama yang dilakukan penulis ialah membeli 5 karung batok kelapa untuk dijadikan arang kelapa. Setelah melakukan pembelian batok kelapa maka dilakukanlah proses pembakaran limbah batok kelapa. Proses ini membutuhkan waktu 2 hari hingga semua limbah batok kelapa menjadi arang batok kelapa.



Gambar 2. 22 Proses Pembakaran Limbah Batok Kelapa

Dalam proses pembakaran hal paling lama prosesnya ialah menunggu suhu bongkahan arang kelapa menjadi dingin atau suhu ruangan. Proses *cooling down* ini membutuhkan waktu kurang lebih 1 malam. Karena hal tersebut

dilakukan 2x proses pembakaran untuk menghabiskan limbah batok kelapa agar menjadi arang kelapa.



Gambar 2. 23 Bongkahan Arang Batok Kelapa

Bongkahan arang kelapa yang sudah dingin akan memasuki tahap penghalusan. Proses penghalusan ini membutuhkan tenaga dan waktu yang cukup

lama, proses ini membutuhkan waktu 1 hari dan dilakukan oleh 3 orang dengan alat seadanya.



Gambar 2. 24 *Proses Penghalusan Bongkahan Arang Kelapa*

Proses paling melelahkan terjadi ketika proses penghalusan karena kondisi tenaga yang terbatas, alat yang seadanya, serta dilakukan saat cuaca hujan yang mengakibatkan debu halus dari arang kelapa akan terhirup ke dalam tubuh semakin banyak. Karena hal tersebut penulis dan teman tim mengalami kondisi badan yang drop sehingga proses pembuatan briket arang kelapa ini terhenti untuk dilakukan. Sembari dilakukan proses penghalusan juga dilaksanakan

proses penyaringan untuk mencari bahan halus yang siap dijadikan adonan briket arang kelapa.



Gambar 2. 25 Penyaringan Arang Batok Kelapa yang telah Dihaluskan

Bongkahan yang belum cukup halus atau kasar akan dilakukan proses penyaringan untuk mengambil bahan halus dari bongkahan tersebut. Setelah itu bongkahan memasuki proses penghalusan lagi. Bahan halus diperlukan agar mendapatkan kepadatan yang sempurna ketika akan dicetak nanti. Briket arang kelapa yang mempunyai sisi kadar kepadatan yang baik maka akan menciptakan waktu bakar yang lama serta menimbulkan bara api yang cantik.

Penulis dan tim tidak sanggup melakukan proses penghalusan secara maksimal. Dari hal tersebut tercipta 2 jenis bahan adonan pembuatan briket. Bahan pertama yaitu bahan halus yang sesuai rencana dan ada bahan tidak halus. Dari 2 bahan tersebut tercipta 2 jenis prototipe briket arang kelapa yaitu briket arang kelapa halus dan briket arang kelapa kasar. Tetap pada rencana awal, yang akan dikenalkan ke masyarakat tetap briket arang kelapa halus.

Briket arang kelapa kasar mempunyai bentuk yang sama namun memiliki ukuran yang berbeda.

Setelah proses pengumpulan bahan briket arang kelapa halus maka dilakukan proses cetak. Penulis dan tim aspek keuangan mencari pipa bekas dengan diameter 3cm. Dari 4 karung kecil dan 1 karung besar limbah batok kelapa yang dilakukan proses pembakaran dihasilkan $\pm 6.5\text{Kg}$ bahan briket arang kelapa halus serta $\pm 4.5\text{Kg}$ bahan briket arang kelapa kasar. Penulis menyiapkan perekat dari bahan dasar tepung kanji.



Gambar 2. 26 *Bahan Halus dan Bahan Kasar Briket Arang Kelapa*

Bahan arang kelapa halus mempunyai berat $\pm 6.5\text{Kg}$ dalam pembuatan briket arang kelapa halus penulis menyiapkan 1Kg tepung kanji dan 1 Liter air. 1 Liter air tersebut penulis bagi menjadi 0,5 Liter air untuk melarutkan tepung kanji dan 0,5 Liter air mendidih. Tepung kanji yang sudah larut dalam air maka dicampurkan dengan 0,5 liter air yang mendidih dan di aduk hingga kental. Setelah mengental dan dalam kondisi panas campurkan perekat ke bahan briket arang kelapa. Aduk perekat dan bahan briket menjadi sebuah adonan yang

menyatu. Bahan pembuatan briket arang kelapa siap untuk dicetak pada cetakan yang telah penulis siapkan.



Gambar 2. 27 Proses Cetak Briket Arang Kelapa

Penulis dan tim keuangan menciptakan prototipe briket arang kelapa halus sebanyak $\pm 7\text{Kg}$ dan untuk briket arang kelapa kasar dihasilkan $\pm 5\text{Kg}$. Setelah briket arang dicetak maka penulis menjemur briket arang dibawah sinar terik matahari. Proses penjemuran ini dilakukan dalam waktu 3 hari dengan cuaca yang tidak menentu. Proses menjemur dilakukan untuk menghilangkan kadar air yang ada pada briket arang kelapa serta memadatkan briket arang kelapa agar lebih kuat.

Prototipe yang penulis dan tim keuangan hasilkan masih kurang sempurna dan proses penyempurnaan akan dilakukan oleh aspek produksi yang dalam proses pembuatannya tidak bisa ikut hadir. Proses pembuatan briket arang kelapa ini dilakukan dirumah penulis dengan proses waktu 1 bulan dari

pencarian bahan limbah batok kelapa sampai jadi briket arang kelapa. Proses tersebut diluar riset pasar yang dilakukan penulis dan tim.

6. Merancang Strategi Pemasaran

Pemasaran merupakan sebuah kegiatan dimana pelaku usaha melakukan serangkaian kegiatan yang sudah direncanakan untuk mengenalkan produknya atau melakukan pembaruan konsep pemasaran sebelumnya agar arus informasi mengenai produknya selalu terdengar ke telinga konsumen dan tidak terputus. Strategi merupakan langkah awal perencanaan yang akan ditentukan dan rencana yang akan dilakukan berfokus pada tujuan entah itu tujuan jangka pendek maupun jangka Panjang. Strategi pemasaran ialah rangkaian kegiatan yang sudah direncanakan untuk memberikan informasi kepada konsumen serta mempunyai tujuan untuk dikenal dan bertahan dalam pasar.

Strategi pemasaran juga membantu pelaku usaha untuk mengidentifikasi kondisi dalam pasar. Proses identifikasi pasar penting untuk pelaku usaha agar dapat melihat kelebihan, kekurangan, peluang, dan ancaman yang ada dalam pasar. Daya saing suatu usaha satu sama lain semakin kuat pada zaman sekarang. Dengan adanya teknologi maka akan mempermudah pelaku usaha untuk menyebar informasi mengenai produknya.

Strategi pemasaran dapat membantu para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya. Dalam arti yang lebih luas, pemasaran berusaha untuk memperoleh tanggapan terhadap suatu penawaran (Irdha & Idayanti, 2022). Para pelaku usaha juga harus mampu untuk beradaptasi dan menghadapi perkembangan zaman untuk dimanfaatkan sebagai media pemasaran. Mengembangkan cara pemasaran lama dan melakukan inovasi untuk cara pemasaran baru merupakan langkah yang harus dipahami para pelaku usaha.

Dalam merencanakan strategi pemasaran hal penting yang perlu diperhatikan ialah melakukan segmentasi dalam pasar. Segmentasi pasar dilakukan untuk mengetahui apa yang menjadi kebutuhan, keinginan, serta permintaan dalam pasar mengenai produk yang ingin kita pasarkan. Menemukan faktor apa yang menjadi kebutuhan dari sebuah produk yang akan dipasarkan merupakan hal penting karena hal tersebut bisa menjadi calon

konsumen untuk menentukan produk mana yang akan dibeli. Hal tersebut mempunyai istilah *deal breaker* dimana terdapat faktor yang mereka butuhkan dalam produk tersebut untuk dibeli.

A. Melakukan Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) merupakan sebuah metode perencanaan strategi yang dilakukan dengan awalan mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT didasari pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancamannya (Mayang & Ratnawati, 2020).

Tabel 2. 2 Analisis SWOT

Strenghts (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
a. Bentuk beda dari yang lain b. Pembakaran cukup lama. c. Produk ramah lingkungan. d. Bara api yang cantik. e. Kemasan beda dari yang lain.	a. <i>Finishing</i> bentuk tidak rapi. b. Produk yang belum terlalu sempurna. c. Harga cukup mahal.
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
a. Jika produk sudah matang dari segi kualitas dan harga maka mampu perlahan menggantikan arang kayu. b. Kedepannya mempunyai peluang untuk pasar ekspor.	a. Harga arang kayu jauh lebih murah. b. Produk pesaing yang mempunyai kualitas lebih bagus.

Pada bagian *strength* atau kekuatan, produk dari BARA mempunyai bentuk yang lain dimana rata-rata para pesaing mempunyai bentuk hexagonal dan kubus. Rata-rata kemasan pesaing hanya menggunakan *plastic wrap* saja tanpa ada perlindungan lebih untuk produknya. Sedangkan produk BARA kita menciptakan prototipe dengan kemasan yang lebih siap. Produk briket arang

merupakan produk ramah lingkungan dimana pembuatannya menggunakan bahan dasar limbah batok kelapa. Bara api yang dihasilkan juga mempunyai warna yang cantik sehingga mempunyai kesan hangat ketika melakukan kegiatan bakar-bakar.



Gambar 2. 28 Uji Coba Pembakaran Briket Menghasilkan Bara Api Cantik

Pada bagian *weakness* atau kelemahan, prototipe briket arang kelapa ini masih belum sempurna karena pengerjaan pembuatan prototipe ini dilakukan tanpa aspek produksi dan kedepannya akan disempurnakan oleh aspek produksi. Kelemahan yang terlihat ialah komposisi produk belum pas sehingga kualitas dari prototipe ini belum maksimal. Dari segi harga briket arang kelapa mempunyai harga yang sedikit mahal dibanding dengan harga arang kayu tradisional.

Pada bagian *opportunity* atau peluang, briket arang kelapa ini mempunyai berbagai macam peluang. Dengan melimpahnya limbah batok kelapa jika penulis mampu memaksimalkan peluang tersebut maka akan menciptakan pasar yang besar. Dengan siapnya kualitas briket arang kelapa diharapkan mampu untuk bersaing dengan produk sejenis yaitu arang kayu. Jika dari harga,

kualitas, dan durabilitas sudah siap maka dipastikan briket arang kelapa ini mampu memasuki pasar ekspor.

Pada bagian threats atau ancaman, briket arang kelapa masih kalah populer di pasar lokal dengan arang kayu tradisional. Harga arang kayu jauh lebih murah dibanding harga briket arang kelapa. Para pesaing yang memproduksi briket arang kelapa juga jauh lebih siap dari segi produk jika mereka ingin mengedarkan produk briket arang ke pasar lokal.

Dengan adanya analisis tersebut ada beberapa kelebihan serta kelemahan dari prototipe briket arang kelapa yang telah penulis dan tim buat. Evaluasi penting untuk dilakukan untuk melakukan pembenahan mengenai kualitas prototipe dari briket arang kelapa. Penulis berharap kedepannya aspek produksi mampu untuk menyempurnakan produk briket arang kelapa tersebut. Masalah terbesar untuk pasar lokal ialah perbandingan dari segi harga antara penggunaan briket arang dengan arang kayu tradisional. Penulis dan tim keuangan harus mampu kedepannya untuk menetapkan harga yang mampu bersaing dengan arang kayu tradisional.

B. Melakukan Segmentasi dan Target Pasar

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
Rum Eka	Rum Eka tidak mengetahui mengenai briket arang kelapa.
Yusron Firmansyah	Yusran mengetahui briket arang kelapa melalui media sosial namun Yusram belum pernah menggunakan briket arang kelapa.
Ivan Anindito	Ivan mengetahui briket arang karena dia kuliah pada Institut Teknologi Yogyakarta (ITY) dengan program studi Teknik Sistem Energi. Dia juga pernah menggunakan briket arang untuk praktikum di kampusnya.
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 berserta 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.
Herjuno Sudrajat	Juno 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, 4 orang mengetahui dan pernah menggunakan, dan 3 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.

C. Mengenalkan serta Melakukan Proyeksi Pemasaran

Langkah selanjutnya yang penulis lakukan ialah melakukan pengenalan penggunaan briket arang kelapa ke masyarakat umum dan pedagang kecil. Proyeksi pemasaran dilakukan dengan berkoordinasi dengan aspek keuangan

mengenai seberapa laku produk briket arang kelapa jika dijual kepada para pedagang tersebut.

Penulis mengenalkan briket arang kelapa ke teman-teman penulis dengan melakukan uji coba melakukan kegiatan bakar-bakar. Pada uji coba pertama penulis menggunakan 500g briket arang kelapa untuk membakar ayam 2Kg dan beberapa pcs sosis. Pada awalnya penulis mengalami kendala dalam menghidupkan bara pada briket arang kelapa sehingga dilakukan pembakaran yang dicampur dengan serabut kelapa serta batok kelapa kering. Hal tersebut mengakibatkan asap yang lumayan banyak serta aroma yang kurang sedap pada makanan. Pada uji coba pertama ini tercapai ± 90 menit sampai semua makanan matang dan bara pada briket arang kelapa habis pada total ± 145 menit.

Pada uji coba kedua penulis baru mengetahui cara menghidupkan bara pada briket dengan dibakar secara merata dahulu diatas kompor. Pada uji coba kedua ini penulis membakar ayam 2Kg dan skema penggunaan briket arang kelapa dilakukan dengan bertahap. Penggunaan pertama menggunakan briket sebanyak ± 250 g dan di tambah lagi ± 100 g. Durasi pembakaran hanya memerlukan waktu ± 80 menit. Pada pembakaran kedua ini asap yang dikeluarkan sangat minim serta aroma pada makanan lebih natural.

Pada uji coba yang penulis lakukan menurut teman-teman penulis lebih mudah digunakan jika mengetahui cara awalnya dan jika dibandingkan dengan arang kayu maka penggunaan briket cukup 1x melakukan penambahan sedangkan menggunakan arang kayu bisa sampai 2-3x penambahan. Menurut teman penulis penggunaan briket juga cukup cocok digunakan ketika melakukan kegiatan camping sebagai energi alternatif pengganti gas portabel.

Penulis merangkum proses pengenalan serta uji coba langsung penggunaan briket arang pada sebuah tabel sebagai berikut:

Jumlah Uji Coba	Rangkuman Komentar Hasil Pengenalan Briket
-----------------	--

Uji Coba pertama menggunakan 500g briket untuk pembakaran 2Kg Ayam dan sosis	Briket arang kelapa cukup susah untuk dihidupkan. Briket arang kelapa menyajikan sesuatu yang unik dari pada melakukan pembakaran menggunakan arang kayu. Briket arang kelapa mempunyai durasi pembakaran yang cukup lama. Briket arang ketika proses pembakarannya dicampur dengan benda lain maka menimbulkan bau kurang sedap.
Uji Coba kedua menggunakan 350g briket untuk membakar 2Kg Ayam	Briket jika tau cara membakarnya akan cukup mudah untuk digunakan. Briket mempunyai daya tahan yang lebih lama jika pembakarannya dilakukan secara efektif. Asap yang dihasilkan cenderung sedikit



Gambar 2. 29 Pengenalan dan uji coba briket arang kelapa ke masyarakat umum

Pada proyeksi pemasaran dilakukan pembagian briket arang kelapa ke 5 pedagang kecil yaitu pedagang sate, bakmi jawa, angkringan, serta bakso keliling. Dari beberapa pedagang tersebut pernah menggunakan briket sebagai

media pembakarannya dan semuanya menyebutkan jika menggunakan arang kayu lebih murah. Melakukan simulasi penjualan briket dengan harga Rp14.000/600g menurut para pedagang masih murah menggunakan arang kayu tradisional dengan harga $\pm$ Rp10.000/kantung plastik.



Gambar 2. 30 Pengenalan serta proyeksi pemasaran ke pelaku usaha



Gambar 2. 31 Feedback Penggunaan Briket Arang Kelapa dari salah satu pelaku usaha

Dari hal tersebut dalam target masyarakat umum yang suka melakukan kegiatan bakar-bakar penulis merasa pengenalan untuk penggunaan briket arang kelapa cukup mudah untuk dilakukan. Untuk para pelaku usaha kecil

merupakan tantangan tertentu untuk menggantikan fungsi arang kayu ke briket arang kelapa. Jika ingin masuk ke para pelaku usaha penulis dan tim aspek lain mempunyai PR yang besar terutama dalam penetapan harga yang bisa bersaing.

Selanjutnya penulis juga mengenalkan briket arang kelapa melalui media sosial tiktok. Menggunakan media sosial dalam mengenalkan apa yang ingin penulis hadirkan merupakan salah satu cara penulis dalam memperluas saluran pengenalan briket arang kelapa agar kedepannya briket arang kelapa mampu meluas penggunaannya.

D. Membentuk Rencana *Customer Path*

Jika semua pengenalan sudah penulis lakukan maka langkah kedepannya penulis ingin melakukan konsep pemasaran 5A (*Awariness, Appeal, Ask, Act, Advocate*) atau biasa disebut dengan *customer path*. *Customer path* merupakan sebuah serangkaian konsep pemasaran dimana diawali dengan konsumen melihat apa yang kita jual dan diakhiri membeli produk tersebut dan konsumen mampu untuk merekomendasi produk tersebut ke orang lain.

Pada tahap awal yaitu *awariness*, jika penulis melakukan pemasaran yang berhasil dan informasi mengenai briket arang kelapa sampai ke calon konsumen yang sesuai target maka calon konsumen akan mulai mengetahui apa yang penulis jual. Hal ini merupakan hal yang cukup crucial bagi penulis jika ingin menjalankan bisnis ini. Dimana hal ini merupakan sebuah permulaan bagaimana calon konsumen bisa mengetahui produk yang penulis buat. Maka dari itu penulis harus mampu memberikan informasi secara menarik, mudah dimengerti, serta informatif.

Produk briket arang kelapa yang sudah mulai dikenal dan tau dimana membelinya maka proses selanjutnya masuk pada proses *appeal*. Pada proses ini konsumen mulai tertarik dan mencari informasi mengenai briket arang kelapa yang penulis jual.

Jika calon konsumen sudah mengetahui secara umum mengenai produk yang penulis jual maka langkah selanjutnya calon konsumen masuk pada tahap *ask*. Calon konsumen akan menanyakan lebih jauh mengenai produk briket yang penulis jual. Dalam proses ini penulis harus mampu memberikan

informasi secara detail kepada calon konsumen dan mampu memberikan pelayanan yang ramah serta menyenangkan.

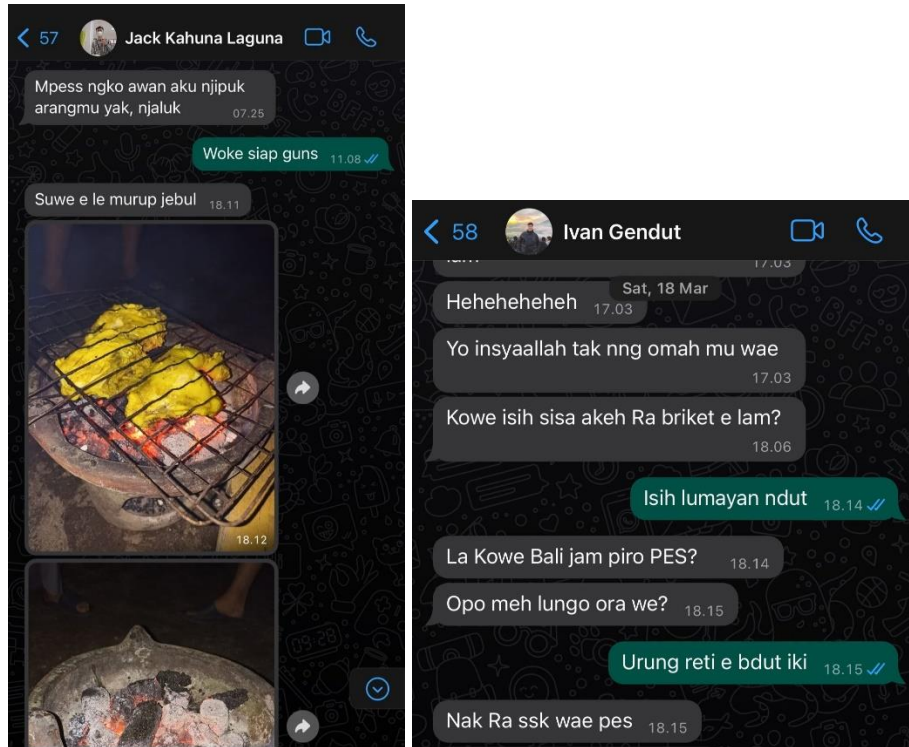
Pada dasarnya calon konsumen akan tertarik mengenai apa yang penulis jual dan service yang penulis berikan. Maka dari itu proses selanjutnya memasuki proses *act*. Dalam proses ini calon konsumen merasa produk yang penulis jual sesuai apa yang calon konsumen cari dan calon konsumen akan melakukan pemesanan produk yang penulis buat.

Jika calon konsumen merasa puas dengan produk dan pelayanan yang penulis berikan maka tahapan selanjutnya diharapkan calon konsumen mampu memberikan rekomendasi ke orang lain. Proses ini biasa disebut dengan *Advocate*.

Jika konsep pemasaran ini mampu di maksimalkan penulis dan dilaksanakan secara baik maka konsep ini akan mempunyai pelanggan yang loyal serta memberikan saluran penjualan yang makin luas. Dengan adanya konsep ini dan bisnis briket arang kelapa mampu dijalankan kedepannya maka kemungkinan besar bisnis ini akan tetap *sustain* dan berkembang.

Pada tahap ini penulis baru mampu memperkenalkan atau pada tahap *awarness* briket arang kelapa ke kalangan anak muda. Dimana penulis memperkenalkan serta uji coba briket secara langsung kepada teman-teman penulis. Pada tahap ini penulis mampu menarik perhatian teman-teman penulis

untuk menggunakan briket. Beberapa teman penulis bahkan meminta sample briket arang untuk dikenalkan pada teman-temannya.



Penulis memperkenalkan diluar teman penulis melalui media sosial TikTok. Jumlah penayangan mengenai briket arang kelapa pada akun media sosial TikTok penulis cukup banyak yaitu dengan jumlah 900rb views. Dengan modal

pengenalan briket yang cukup meluas, kedepannya penulis akan lebih aktif dalam memperkenalkan briket arang kelapa melalui media sosial.



E. Proyeksi Penjualan Pada *E-Commerce*

Pada simulasi penjualan, penulis juga merencanakan ingin menjual produk briket arang kelapa pada *E-commerce* Tokopedia karena pada platfrom tersebut mempunyai prospek yang cukup menjanjikan. Jika penulis mampu memanfaatkan dan memadukan antara media sosial dengan diarahkan ke salah satu platfrom e-commerce maka masyarakat akan mengenal serta teratik untuk membeli produk yang penulis jual. Penulis melakukan simulasi penjualan

dalam penayangan 1 hari pada Tokopedia dan dalam waktu 1 hari iklan penulis mengenai produk briket arang kelapa telah dilihat 10 orang.



BARA Briket Arang Premium 100% Arang Batok Kelapa

11 orang melihat barang ini

Rp13.000

Detail

Kondisi: Baru

Min. Pemesanan: 1 Buah

Etalase: **Semua Etalase**

BARA Briket Arang Kelapa berbentuk tabung premium

100% Natural, produk ramah lingkungan, aman digunakan, durasi pembakaran yang efektif, mempunyai bara api yang cantik.

Cocok digunakan untuk BBQ Grill atau acara bakar-bakar

1 box berisi 18pcs dengan berat 600g, 1pcs mempunyai ukuran diameter 3cm dan panjang 5cm

Keunggulan

- Sangat panas
- Sedikit asap
- daya bakar cukup lama
- abu yang tersisa sedikit
- tidak berbau
- mempunyai berat ringan dan cukup kokoh

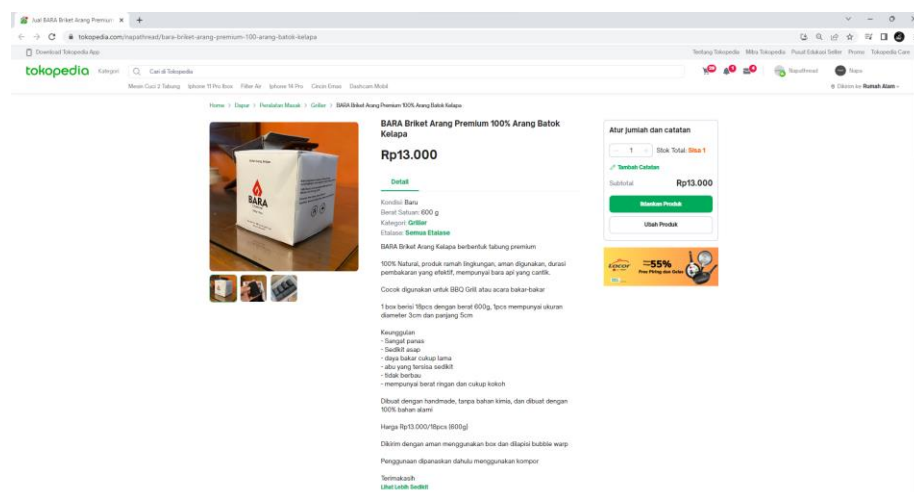
Dibuat dengan handmade, tanpa bahan kimia, dan dibuat dengan 100% bahan alami

Harga Rp13.000/18pcs (600g)

Dikirim dengan aman menggunakan box dan dilapisi bubble wrap

Penggunaan dipanaskan dahulu menggunakan kompor

Terimakasih



Pada deskripsi simulasi penjualan dalam Tokopedia, penulis sebisa mungkin mencantumkan judul serta beberapa keunggulan produk briket arang kelapa BARA. Penulis mencantumkan beberapa informasi yang dapat membantu calon konsumen dalam memahami mengenai briket arang kelapa BARA.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam melaksanakan pembuatan prototipe briket arang kelapa, ditemukan cukup banyak hambatan dan kendala pada setiap prosesnya. Diawali dari masalah incidental dan masalah fundamental. Penulis meyakini adanya permasalahan dalam proses ini memiliki tujuan untuk bahan evaluasi serta pembelajaran bagi tugas akhir perintisan bisnis kedepannya. Pembuatan prototipe briket arang kelapa ini dalam segi pelaksanaannya terutama bagian pemasaran memiliki beberapa kendala dari kendala yang kecil sampai kendala yang cukup besar.

1. Observasi

Dimulai dari observasi penulis melakukan beberapa hal seperti observasi limbah batok kelapa yang ada di daerah Yogyakarta khususnya Sleman, observasi pembuatan briket arang, observasi bahan dan alat pembuatan briket arang, observasi penggunaan briket arang, observasi pasar.

Pada observasi limbah batok kelapa, penulis mencari dan menemukan hasil bahwa limbah batok kelapa cukup mudah ditemukan. Limbah batok kelapa yang ada di Sleman banyak ditemukan akibat aktivitas produksi dari usaha kelapa parut dan warung klontong. Limbah batok kelapa dari usaha kelapa parut sangat cocok dijadikan sebagai bahan dasar briket arang kelapa karena kondisi batok kelapa yang ada sudah kering dan terpecah belah sehingga mudah untuk dibakar. Limbah batok kelapa yang ada pada warung klontong biasanya masih memiliki sisa buah dimana dalam batok tersebut masih mengandung kadar air.

Pada observasi alat dan bahan penulis melakukan pengamatan mengenai bahan dan alat pendukung yang digunakan dalam pembuatan briket arang. Bahan yang dibutuhkan meliputi tepung kanji dan air. Sedangkan dalam pembuatan briket alat yang dibutuhkan dalam cakupan pembuatan rumahan

yaitu kompor, alat pencetak, alat penyaring, dan alat penumbuk atau penghalus. Bahan dan alat yang dibutuhkan cukup mudah ditemukan.

Pada observasi penggunaan briket penulis melakukan pengamatan pada para pedagang atau pelaku usaha yang berpotensi menggunakan briket atau produk sejenis dalam menjalankan usahanya. Pelaku usaha yang penulis amati seperti pelaku usaha angkringan, bakmi jawa, sate-sate, dan restaurant.

Pada observasi pasar penulis mengamati harga briket dalam pasar dan keunggulan para penjual briket dalam menjual produknya. Penulis melakukan pengamatan melalui e-commerce Tokopedia. Harga yang dijual berbagai macam variasi dan harga tersebut dipengaruhi oleh berat, bentuk, serta kualitas briket arang yang dijual.

2. Penelitian

Penelitian dilakukan setelah penulis melakukan observasi pada limbah batok kelapa, alat dan bahan, penggunaan briket, serta observasi pasar. Penelitian penulis lakukan dengan mencari langsung, mendatangi, serta melakukan wawancara dengan pihak terkait untuk mencari data.

Pada penelitian limbah batok kelapa penulis dan tim melakukan penelitian dengan mendatangi beberapa tempat penghasil limbah batok kelapa. Penulis dan tim menemukan hasil jika limbah batok kelapa kurang dimanfaatkan dan jarang ada yang membeli limbah tersebut. Limbah batok kelapa dijual dengan harga yang berbeda-beda tergantung pada pelaku usaha tersebut menjualnya.

Harga yang ditawarkan ada yang dihargai setiap karung dan ada juga yang menjual dengan satuan berat Kg.

Tempat	Harga Limbah Batok
Warung Sembako Jl. Krandon RT01/RW43, Pendowoharjo, Sleman	Rp10.000/Karung
Santan Pasar Degolan, Jl. Kaliurang KM 14,5	Rp1.000-1.200/Kg
Kelapa Parut Ibu Waljiyem Pasar Cebongan	Rp.7.500-Rp10.000/Karung (tergantung ukuran karung)
Toko Klontong sekitar pasar Godean	Rp1.000/Kg
Toko Bu Menik, Jl Pandanaran	Rp10.000/Karung

Harga yang ditawarkan para pelaku usaha dengan harga per karung biasanya mereka menjual dengan ukuran karung sedang. Dalam karung berukuran sedang memiliki berat kurang lebih 17-20Kg. Pada warung sembako/klontong limbah batok kelapa lebih memiliki kadar air yang cukup tinggi karena sisa buah yang ada dan sering terkena hujan.

Pada penelitian alat dan bahan penulis memastikan apa saja bahan dan alat yang diperlukan dalam pembuatan briket. Bahan yang digunakan hanya air dan tepung kanji, bahan tersebut cukup mudah ditemukan. Sedangkan pada alat penulis dan tim alat yang tidak ada yaitu alat drum pembakaran dan pipa sebagai pencetak adonan briket. Penulis mendatangi beberapa tempat di sekitar jalan menuju arah Piyungan dimana daerah tersebut banyak pelaku usaha yang menjual drum bekas.

Penelitian dilanjutkan dengan penelitian penggunaan briket oleh para pelaku usaha. Penulis melakukan wawancara dengan beberapa pelaku usaha yang berpotensi menggunakan briket arang sebagai media pembakaran/pemasakan pada usahanya. Penelitian ini dilakukan penulis untuk mengetahui respon pasar

mengenai informasi briket arang kelapa. Dari 10 tempat yang penulis datangi hanya 1 tempat yang menggunakan briket arang kelapa.

Tempat	Penggunaan Briket	Alasan
Bakso Pak Iman	Belum	Harga briket mahal
Angkringan Bhengje	Belum	Tidak tahu tentang briket arang
Sate Cak Adam	Belum	Media pembakaran arang kayu yang dibuat sendiri
Sate Cak Marju	Belum	Arang kayu lebih murah
Angkringan Seto	Belum	Minim informasi mengenai arang
Bakmi Jawa pak Budi	Belum	Belum pernah berkesempatan menggunakan briket arang
Sate Cak Bahrawi	Belum	Penggunaan arang kayu yang lebih efektif
Angkringan Pak Agus	Belum	Belum pernah menggunakan briket arang
Bakmi Mendem	Belum	Penggunaan gas karena lebih efisien waktu dalam memasak
AYCE Oharang	Sudah	Penggunaan briket sebagai pengalaman baru serta menambah cita rasa pada makanan.

Melalui hal tersebut jika penulis masuk pada segmentasi para pelaku usaha akan cukup susah karena arang kayu masih mendominasi dalam penggunaannya.

Briket arang lebih cocok jika digunakan oleh kalangan anak muda serta pelaku usaha restaurant.

Penelitian selanjutnya dilakukan dengan membandingkan harga pada pasar. Hasil yang ditemukan ialah berbagai macam variasi harga briket arang yang di jual. Penulis melakukan penelitian dengan melihat harga pada Tokopedia dari membandingkan harga dengan jumlah penjualan terbanyak di Indonesia hingga penjualan terbanyak yang ada di Yogyakarta dan membandingkan dengan iklan yang menarik. Dari ketiga hal tersebut penulis dan tim sepakat untuk menjual briket dengan harga bersaing dengan bentuk briket, kemasan, dan pembawaan brand yang berbeda dari toko lain.

Nama Toko	Harga Jual	Terjual
Best Charcoal (penjualan terbanyak di Tokopedia)	Rp5.125/250g	Terjual 10rb+
SmellGoodShop (iklan yang menarik)	Rp48.000/2.5Kg	Terjual 750+
Adentavinta Shop (penjualan terbanyak di Jogja)	Rp15.000/Kg	Terjual 250+

3. Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan setelah penulis dan tim melakukan observasi dan penelitian. Penulis dan tim langsung membeli beberapa karung batok kelapa sebagai bahan utama pembuatan briket arang kelapa. Penulis dan tim membagi tugas sesuai kesepakatan yang telah dibuat. Tugas penulis ialah menciptakan nama brand, logo brand, survei pasar, dan perencanaan pemasaran.

Penulis melakukan marketing plan setelah melakukan observasi dan penelitian. Menurut Philip Kotler, marketing plan merupakan logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi customer dan dapat

mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Berikut penulis paparkan *marketing plan* dalam table:

Jenis Usaha	Briket Arang Kelapa
Visi & Misi	Menjadikan briket arang kelapa sebagai kebiasaan baru di Indonesia
Target Pasar	Individu atau kelompok yang suka melakukan kegiatan bakar-bakar
Kompetitor	Penjual briket arang lain serta arang kayu tradisional
Media Penjualan	Tokopedia
Media Pengenalan	TikTok dan Instagram
Anggaran Marketing	Rp.0

Dalam proses pelaksanaan tentu ditemukan beberapa kendala dan hambatan. Berikut beberapa kendala dan masalah yang penulis temui saat proses melakukan bisnis:

1. Menciptakan Nama Brand

Permasalahan yang dihadapi ialah pencarian nama brand yang mempunyai karakter yang sesuai apa yang akan penulis dan tim jual. Pencarian nama brand ini mengalami beberapa proses yang bisa penulis lalui. Penulis menemukan nama BARA berawal dari mengamati elemen yang ada pada briket arang kelapa. Setelah menentukan nama brand penulis selanjutnya melakukan pengecekan nama brand pada situs DJKI dan permasalahan yang ditemukan ialah cukup banyak kata Bara digunakan namun setelah ditelusuri nama Bara pada situs DJKI tidak ada yang berkaitan dengan kegiatan usaha yang akan penulis dan tim laksanakan. Namun, penulis belum sempat untuk mendaftarkan nama brand yang telah ditentukan pada website tersebut karena tidak ada modal dan waktu.

2. Pembuatan Logo

Pembuatan logo dilakukan dengan cukup lancar tanpa ada kendala yang berarti. Penulis melakukan penentuan elemen yang akan digunakan sebagai logo. Setelah menemukan elemen yang akan digunakan penulis melakukan

pencarian referensi desain elemen api. Kendala pertama yang penulis temukan ialah penentuan desain elemen api seperti apa yang akan digunakan sebagai logo. Penulis membuat desain elemen api yang cukup beragam dari berbagai macam referensi. Pada akhirnya penulis menetapkan logo yang saat ini digunakan untuk logo BARA.

3. Pembuatan Konsep Desain Kemasan

Pembuatan desain kemasan mengalami kendala yang cukup menyita waktu penulis. Dimana penulis mengalami kesulitan karena perancangan konsep desain kemasan dilakukan sebelum pembuatan briket arang kelapa. Penulis tidak ada gambaran mengenai layout yang akan digunakan dalam kemasan karena tidak ada perkiraan bentuk dan isi briket arang kelapa. Pembuatan konsep ini baru bisa dilaksanakan ketika pembuatan briket arang kelapa dari bentuk dan kuantitasnya sudah dilaksanakan. Kendala lain ialah pencantuman informasi yang ingin ditampilkan pada kemasan. Penulis melakukan pengamatan ke beberapa kemasan yang ada untuk mencari referensi tentang apa saja informasi yang ditampilkan pada desain kemasan.

4. Riset Pasar

Dalam melakukan riset pasar penulis melakukan pengamatan langsung ke pelaku usaha yang berpotensi menggunakan briket arang sebagai energinya. Penulis mendatangi tempat seperti pedagang sate, angkringan, dll. Masalah yang terjadi ialah hampir semua tempat yang penulis datangi menggunakan arang kayu sebagai media energinya dan hanya 1 tempat yang menggunakan briket. Permasalahan timbul bagi penulis dan tim ialah bagaimana menciptakan briket arang kelapa yang mampu bersaing dengan arang kayu tradisional dari segi harga, kualitas produk, durabilitas produk, serta waktu pembakaran.

5. Pembuatan Prototipe Produk Briket Arang Kelapa

Pada tahapan ini dari proses pencarian bahan baku, pembuatan 3D model, serta pencarian alat tidak ada kendala berarti. Namun pada tahap produksi penulis mengalami miss komunikasi dengan teman aspek produksi. Teman aspek produksi sedang menjalani beberapa kegiatan kuliah yang tidak bisa ditinggalkan. Hal tersebut mengakibatkan proses pembuatannya hanya

dilakukan penulis, teman aspek keuangan, dan dibantu salah satu sahabat kami. Kendala lain yang penulis alami ialah minimnya ilmu dan informasi mengenai tata cara pembuatan briket arang kelapa. Dengan minimnya tenaga serta informasi yang ada prototipe produk yang dihasilkan sudah bagus namun belum pada tahap yang sempurna dan diperlukan waktu yang cukup lama dalam proses pembuatannya.

6. Merancang Strategi Pemasaran

Dalam merancang strategi pemasaran, permasalahan yang cukup sulit untuk diatasi ialah para pelaku usaha kecil yang masih untung dari segi harga saat menggunakan arang kayu tradisional dibanding harga menggunakan briket arang kelapa.

B. Tinjauan Teoritis Aspek Pemasaran

Tinjauan teoritis mempunyai tujuan untuk mempermudah pembaca untuk memahami isi dari laporan penulis mengenai pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang pada aspek pemasaran. Penulis menuliskan beberapa tinjauan teoritis yang berkaitan dengan program kerja yang telah dilakukan yang berkaitan dengan beberapa pemaparan masalah.

1. Menciptakan Nama Brand

Nama brand atau merk ialah sebagai tanda pengenal yang berupa gambar, kata, huruf, angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam lingkup kegiatan bisnis dan perdagangan (Ramadayanti, 2019).

Brand merupakan bagian penting dalam menentukan trik pemasaran, merek juga merupakan factor yang bisa mempengaruhi sudut pandang konsumen dalam menentukan keputusan pembelian dengan cara membentuk persepsi mengenai brand tersebut (Srirejeki A, Yohana, & Yusuf, 2021).

2. Logo

Logo atau symbol adalah representasi visual dari identitas merek dalam bentuk ideogram, symbol, lambang, ikon atau tanda. Logo yang baik harus

dapat menyampaikan semua kualitas tidak berwujud yang membentuk esensi perusahaan (visi, misi, nilai, dan budaya) (Ainun, Wahida, & Maming, 2023).

3. Desain Kemasan

Kemasan tidak dapat dipisahkan dari daya Tarik produk barang karena konsumen secara nyata memperhatikan kesan yang ditimbulkan melalui kemasan karena itu desain kemasan harus menarik konsumen agar memberikan apresiasi positif untuk membelinya (Sudjana, 2020).

4. Riset Pasar

Riset pasar merupakan sebuah kegiatan penelitian di bidang pemasaran, yang dapat membantu memberikan informasi atau gambaran tentang jenis produk dan jasa baru apa yang bisa mendatangkan keuntungan bagi sebuah bisnis (Marlina, Musyawaroh, & Joko C, 2021).

Riset pasar pada produk selain dapat membantu para pengusaha dalam mengidentifikasi seberapa besar produknya tersebut dapat diterima oleh masyarakat, tapi juga dapat dilakukan perbaikan dan inovasi sesuai dengan kebutuhan pasar (Karunia & Yasmin, 2021).

5. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan sebagai metode perencanaan strategi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau spekulasi bisnis (Mashuri & Nurjannah, 2020).

6. Segmentasi dan Target Pasar

Segmentasi dan target pasar dilakukan untuk melakukan pemusatan perhatian pada konsumen untuk mencapai kebutuhan dan kepuasan konsumen yang akan memberikan keuntungan yang baik dalam jangka panjang (Laia, Dakhi, & Dakhi, 2021).

Identifikasi, segmentasi, dan targetting pasar dilakukan sebagai upaya untuk memahami pasar bagaimana dan kepada siapa produk yang dipasarkan agar

dapat memperoleh keuntungan yang maksimum serta bisnis yang dikembangkan mampu untuk berkembang (Bayhaqi & Aslami, 2022).

7. Customer Path

Customer path adalah sebuah tahapan pola kepurusan pembelian dari calon konsumen yang diawali dari ingin mengetahui produk atau jasa yang dicari hingga sampai merekomendasi produk yang dibeli kepada orang lain. Pola ini mempunyai istilah tahapan 5A (Aware, Appeal, Ask, Act, & Advocate) (Mustia M & Novianto A, 2019).

C. Pemecahan Masalah Aspek Pemasaran

Dalam proses pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang penulis menemukan beberapa masalah dalam pembuatan prototipenya terutama pada bagian aspek pemasaran dan aspek lain yang berhubungan dengan aspek lain. Pada bagian identifikasi masalah terdapat beberapa masalah yang sudah penulis tulis. Berikut merupakan pemecahan masalah yang telah penulis jalankan:

1. Dalam mencari solusi yang berkaitan dengan nama brand dimulai dari memutuskan nama brand hingga pencarian nama brand di web DJKI agar tidak melanggar hak cipta, penulis melakukan diskusi dengan teman aspek keuangan dan produksi dan dihasilkan dengan diputuskannya nama BARA. Nama tersebut yang mirip sudah banyak terdaftar di web DJKI namun tidak ada nama brand tersebut yang mengarah pada pembuatan briket arang kelapa.
2. Dalam menyelesaikan masalah pembuatan konsep desain kemasan, penulis melakukan diskusi dengan teman aspek keuangan. Dalam prosesnya cukup lama karena penulis tidak ada gambaran sama sekali mengenai konsep desain kemasan. Pada akhirnya konsep desain kemasan muncul ketika penulis telah selesai membuat prototipe produk briket arang dengan menyusun briket arang menjadi beberapa layout sehingga tercipta konsep desain kemasan 600g dengan isi 18pcs briket arang.
3. Dengan riset pasar yang penulis lakukan, kendala paling besar ialah bagaimana menciptakan produk briket arang kelapa dengan harga yang dapat bersaing dengan arang kayu tradisional namun dengan kualitas yang lebih baik. Penulis

dan tim keuangan mencoba mencari solusi dengan menetapkan dengan harga sebaik mungkin. Solusi lain ialah penulis merancang strategi pemasaran dengan mengenalkan briket arang kelapa dengan target pasar mikro atau calon konsumen individu dan kelompok yang suka melakukan aktivitas bakar-bakar. Karena untuk masuk pada target pasar kecil atau para pedagang sate, bakmi jawa, dll cukup sulit dilakukan.

4. Pada pelaksanaan pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang, hal paling sulit dilakukan ialah pada proses pembuatan prototipe briket arang kelapa. Penulis mencoba mencari solusi dengan awal pembuatan 3D Model briket arang kelapa yang sudah disesuaikan dengan ukuran arang kayu. Pada pembuatan prototipe dilakukan tanpa aspek produksi sehingga kualitas briket arang yang penulis dan tim keuangan buat kurang maksimal. Pada proses ini akan dilakukan penyempurnaan oleh aspek produksi.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Indonesia merupakan negara yang mempunyai SDA yang cukup melimpah. Salah satu SDA yang dapat dimaksimalkan pengolahannya ialah dalam sektor tanaman dan buah. Salah satu SDA yang mempunyai potensi besar ialah pohon kelapa dengan buah kelapa. Semua bagian yang ada pada buah kelapa bisa dimanfaatkan dan mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi termasuk batok kelapa. Tingkat konsumsi kelapa di Indonesia banyak dan terpenuhi sehingga menimbulkan banyaknya sisa usaha berupa limbah batok kelapa. Pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang merupakan sebuah solusi banyaknya limbah batok kelapa.

Bisnis briket arang kelapa ini merupakan bisnis yang sangat potensial jika dilakukan dengan baik, terstruktur, dan maksimal. Briket arang mempunyai permintaan yang cukup tinggi untuk pasar ekspor. Briket arang merupakan sumber energi alternatif yang cukup populer di Eropa, Timur Tengah, dan Asia Timur. Namun, briket arang kelapa kurang populer dan jarang digunakan pada pasar nasional.

Fokus penulis ialah pada aspek pemasaran dengan tujuan utama memperkenalkan briket arang kelapa pada pasar nasional sebagai kebiasaan baru. Beberapa program kerja yang penulis jalankan merupakan program kerja yang dirancang untuk mempersiapkan bisnis briket arang jika kedepannya akan dijalankan. Dalam pelaksanaan program kerja, penulis menemui beberapa masalah dan masalah utama ialah membuat briket arang dengan standar kualitas yang baik serta penetapan harga yang dapat di terima oleh pasar nasional.

Diharapkan dengan adanya perintisan bisnis ini penulis kedepannya dapat melaksanakan bisnis briket arang dan menjadi sebuah industri yang sesuai prinsip bisnis islam serta dapat bermanfaat bagi pribadi, lingkungan dan masyarakat.

B. Saran

Tugas akhir perintisan bisnis pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang kelapa mempunyai banyak hal yang harus di evaluasi secara menyeluruh. Evaluasi penting dilakukan agar semua aspek dapat menjalankan program kerja masing-masing secara baik, tertata, dan maksimal.

Kegiatan perintisan bisnis ini akan sulit dilakukan jika tanpa ada koordinasi dan komunikasi antar aspek. Bisnis ini mempunyai potensi yang baik oleh karena itu diharapkan kedepannya antar aspek mampu berkomunikasi dan berkerjasama satu sama lain sebagai pondasi awal yang kuat. Penekanan dan sadar diri dengan tanggung jawab masing-masing menjadi hal yang tidak bisa ditinggalkan.

Semua aspek dan bidang yang ada pada perintisan bisnis pemanfaatan limbah batok kelapa menjadi briket arang merupakan aspek yang vital. Aspek pemasaran merupakan salah satunya, karena pemasaran mempunyai tujuan mengenalkan serta menjual. Diharapkan kedepannya aspek pemasaran mempunyai ide dan inovasi yang mampu diterima dan bisa dijalankan dengan baik dan maksimal.

Menyiapkan strategi pemasaran yang tepat bagi target pasar adalah tanggung jawab aspek pemasaran. Seorang pemasar juga harus mampu menciptakan strategi yang mampu beradaptasi dengan berbagai zaman agar produknya selalu dikenal.

Adapun saran yang diberikan penulis, dengan harapan kedepannya harus lebih konsisten dan tidak boleh malas dalam memperkenalkan produk briket arang kelapa secara langsung ataupun melalui media sosial jika ingin membangun sebuah branding mengenai briket arang yang akan dijual jika bisnis ini akan dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ainun, N., Wahida, A., & Maming, R. (2023). Pentingnya Peran Logo Dalam Membangun Branding Pada UMKM. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 674-680.
- Bayhaqi, H., & Aslami, N. (2022). Identifikasi Pasar, Segmen, dan Target Pasar Sasaran Bisnis Asuransi. *Mamen (Jurnal Manajemen)*, 111-118.
- Edhi W, Y., & Windarta, J. (2022). Kondisi Gas Bumi Indonesia dan Energi Alternatif Pengganti Gas Bumi. *JEBT*, 1-14.
- Giovani, J. A., & Hemas, S. F. (2021). Studi Linguistik Nama Brand Berbahasa Jawa pada Produk Teh. *Jurnal Sastra Jawa*, 181-196.
- Hananto, B. A. (2019). Perencanaan Logo dan Identitas Visual untuk Kota Bogor. *Jurnal Titik Imaji*, 19-32.
- Irdha, Y. M., & Idayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1-12.
- Karunia, A., & Yasmin, A. (2021). Riset Pasar Terhadap Inovasi Produk di Tengah Pandemi Covid-19 pada IKM Kota Tegal. *Jurnal MONEX*, 156-164.
- Kholik K, A., Husen S, D., Suci A, V., & Kamaludin Y, D. (2020). Pemanfaatan Sumber Daya Alam dalam Perspektif Ekonomi Makro Islam. *Pemanfaatan SDA*, 1-11.
- Laia, S., Dakhi, Y., & Dakhi, P. (2021). Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Volume Penjualan UD.LIS Teluk dalam Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Riset Manajemen Bisnis*, 36-46.
- Marlina, A., Musyawaroh, & Joko C, U. (2021). Strategi Riset Pasar Melalui Digital Marketing Untuk Mendukung Pemasaran Produk UMKM

- Masyarakat Magersari di Kawasan Baluwarti Surakarta. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Arsitektur*, 803-812.
- Mashuri, & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS*, 97-112.
- Mayang, A., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 58-70.
- Mustia M, D., & Novianto A, I. (2019). Analisis Customer Path 5A pada Instagram TCash. *e-Proceeding of Management*, 1402-1411.
- Ramadayanti, F. (2019). Peran Brand Awereness Terhadap Keputusan Pembelian Produk. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 78-83.
- Srirejeki A, L., Yohana, C., & Yusuf, M. (2021). Peran Merk dalam Bahasa Asing dan Citra Merk terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Keuangan*, 430-444.
- Sudjana. (2020). Desain Kemasan Produk . *Jurnal Ecodemica*, 117-126.
- Yanti M, I., & Desi, I. (2022). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1-13.
- Yusanda, A., Darmastuti, R., & Nicholas H, G. (2021). Strategi Personal Branding Melalui Media Sosial Instagram. *Jurnal SCRIPTURA*, 41-52.
- Zainudin, A., Priyadi, A., & Pamungkas, D. (2021). Pengaruh Ilustrasi Desain Kemasan Pada Produk Singkong Keju D-9 Oleh-Oleh Khas Kota Salatiga. *Jurnal Ilmiah Komputer Grafis*, 128-137.

LAMPIRAN

Lampiran Pencarian Bahan Baku dan Alat Pembuatan Briket Arang



Lampiran Proses Pembuatan Briket



Lampiran Proses Pembuatan Briket



Lampiran Proses Penjemuran dan Briket Jadi



Lampiran Konsep Desain Kemasan



Lampiran Pengenalan Briket Arang Kelapa



RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Yogyakarta pada tanggal 10 Oktober 2000 sebagai anak ke dua dari 2 bersaudara dari pasangan Ali Subchi dan Rahayu Winarti. Saat ini ia bertempat tinggal di Gg. Rojo Lele no.09 RT006/RW012, Dusun Gabahan, Kelurahan Sumberadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Provinsi D.I. Yogyakarta, 55288. Hp: +6285156506454. Alamat e-mail: nur.subchi@gmail.com. Pendidikan SMA ditempuh di MAN 1 Sleman, lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2018 penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam UII, penulis aktif sebagai mahasiswa, serta pernah merintis bisnis hijab namun tidak berjalan, kemudian merintis bisnis jual beli dan rakit computer berjalan hingga sekarang, serta sekarang merintis bisnis jual-beli mobil.