

Bidang:

Budidaya dan Lintas Usaha

“BRANTAH”
[Briket Ampas Tebu Jelantah]



PROPOSAL PENELITIAN FIKSI

Disusun Oleh:

ABLA SALSABILA

MAUREEN ARSA S.C

SMA N 1 KASIHAN

Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta

Tahun 2021

I. LATAR BELAKANG PRODUK

- a. Nama Produk
“BRANTAH” [Briket Ampas Tebu Jelantah]
- b. Tag Line
“Si Hitam Andalanku”
- c. Nilai Inovatif Produk

Peningkatan jumlah penduduk dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia menyebabkan meningkatnya kebutuhan sumber energi seperti minyak bumi, gas bumi, dan batu bara. Menurut Badan Pengkajian Penerapan Teknologi (BPPT), kebutuhan energi di Indonesia akan terus meningkat hingga 1,780 miliar BOE di tahun 2030. Peningkatan kebutuhan energi ini tidak diimbangi dengan peningkatan jumlah energi yang ada. Berdasarkan data *Outlook Energy Indonesia 2019* yang dilakukan oleh ESDM, terjadi penurunan produksi minyak bumi dari 346 juta (2009) menjadi 283 juta barel (2018). Kenyataan tersebut akan menyebabkan kelangkaan energi sehingga diperlukan energi alternatif terbarukan.

Briket merupakan blok bahan biomassa yang dapat dimanfaatkan sebagai energi alternatif terbarukan. Bahan baku yang digunakan untuk pembuatan briket biasanya batok kelapa, bonggol jagung serbuk kayu gergaji, dan sekam padi. Pada “BRANTAH” bahan baku yang digunakan adalah ampas tebu, limbah produksi Pabrik Gula Madukismo dan minyak jelantah, limbah penggorengan rumah tangga. Pemanfaatan ampas tebu Pabrik Gula Madukismo masih sangat minim. Ampas tebu atau disebut blotong oleh masyarakat lokal terkadang masih dianggap remeh dan dibiarkan menumpuk begitu saja. Padahal ampas tebu ini memiliki potensi besar untuk dijadikan bahan baku pembuatan briket akibat dari kandungan lignin di dalamnya. Namun, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Edly & Widyastuti (2013) jika ditinjau dari aspek lingkungan, briket ampas tebu ini belum memenuhi standar SNI no.1/6235/2000 tentang mutu briket dari segi kadar air dan kadar abu di dalamnya. Di sini peran minyak jelantah diperlukan. Menurut Septhiani & Septiani (2015) minyak jelantah dapat meningkatkan mutu briket karena mengurangi kadar air dan kadar abu serta meningkatkan nilai kalor briket. Sehingga ampas tebu dan minyak jelantah merupakan kombinasi yang tepat untuk membuat briket.

II. SEGMENTASI KONSUMEN

a. Segmentasi Geografis

Sasaran konsumen kami berada di seluruh wilayah yang ada di Indonesia dan tidak menutup kemungkinan untuk melakukan peeksportan produk ini ke luar negeri.

b. Segmentasi Demografis

Target konsumen dilihat dari segi demografis adalah kalangan pengusaha kuliner yang ingin mengurangi ketergantungan mereka pada gas elpiji atau arang kayu biasa. Di awal usaha ini kami akan fokus menawarkan produk kepada para pedagang angkringan, sate, ayam & ikan bakar, kedai kopi atau pedagang kaki lima.

III. ANALISIS SWOT (STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT)

a. Strength (Kekuatan)

1. Tidak mudah meledak.
2. Menyediakan briket berkualitas dengan kualitas terjamin.
3. Harga terjangkau sesuai target market di Indonesia.
4. Bahan bakar alternatif yang dapat diperbarui dan ramah lingkungan.
6. Kadar air dan abu yang dihasilkan lebih sedikit.
7. Nilai kalor tinggi sehingga nyala api tahan lama.
8. Tidak kotor di tangan bila dipegang.

b. Weakness (Kelemahan)

1. Sarana dan Prasarana yang digunakan sederhana.
2. Pemasaran masih terbatas.
3. Minimnya pengetahuan masyarakat umum tentang briket.

c. Opportunity (Kesempatan)

1. Aman tidak mudah meledak
2. Belum banyak produsen briket arang di Indonesia.
3. Tingkat permintaan tinggi baik di daerah maupun luar daerah.

4. Biaya produksi terjangkau.
5. Bahan baku mudah didapat.

d. Threat (Ancaman)

1. Cuaca yang tidak menentu sehingga akan memperlambat proses pengeringan.
2. Munculnya pesaing baru.
3. Perkembangan teknologi.
4. Masyarakat masih bergantung pada gas elpiji dan arang kayu.

IV. SALURAN PROMOSI

Pemasaran produk memperhatikan strategi 4P, yaitu:

- a. **Product (produk):** Briket ampas tebu dan jelantah akan dipasarkan menggunakan kemasan kotak kardus seberat 1 kg. Pada kotak kardus akan dituliskan merk produk, manfaat, dan keunggulan produk.
- b. **Price (harga):** Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan.
- c. **Place (tempat):** Tempat pemasaran akan dilakukan di tempat strategis yang terdapat banyak usaha kuliner. Tempat promosi lainnya juga akan memanfaatkan marketplace seperti tokopedia dan shopee serta website milik sendiri untuk menjangkau konsumen yang berada di luar daerah.
- d. **Promotion (promosi):** Promosi dilakukan dengan memasang iklan di media sosial facebook, instagram, dan whatsapp. Usaha lain yang akan dilakukan adalah dengan melakukan penyuluhan sederhana kepada para pedagang kuliner dan masyarakat umum mengenai manfaat dan keunggulan produk briket ampas tebu dan jelantah.

V. PROSES PEMBUATAN

a. Alat yang digunakan:

1. Tumbukan
2. Timbangan
3. Ember
4. Pisau
5. Ayakan
6. Cetakan briket
7. Oven pembakaran

b. Bahan yang digunakan:

1. Ampas tebu
2. Minyak jelantah
3. Tepung tapioka

c. Proses pembuatan produk:

Pengarangan

1. Mengeringkan ampas tebu dan potong kecil-kecil.
2. Bakar dengan oven hingga menjadi arang.

Penumbukan

3. Tumbuk halus menjadi pasir arang.
4. Ayak hingga menjadi serbuk.

Pencampuran

5. Buat tepung tapioka menjadi adonan lem.
6. Mencampurkan serbuk ke dalam adonan lem.
7. Mencetak adonan hingga padat.

Pengeringan

8. Mengeringkan dengan sinar matahari.

Pencelupan

9. Celup minyak jelantah agar meningkatkan nilai kalori briket.

VI. STRUKTUR BIAYA

- a. Biaya total yang dikeluarkan untuk menjalankan operasional bisnis sebesar Rp 669.000,00 setiap bulannya.
- b. Detail biaya alat, bahan, dan lain – lain.

Biaya Variabel Cost

No.	Nama Barang	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1.	Ampas tebu	6kg	Rp 2.000,00	Rp 12.000,00
2.	Minyak jelantah	3L	Rp 3.000,00	Rp 9.000,00
3.	Tepung tapioka	4kg	Rp 10.000,00	Rp 40.000,00
TOTAL				Rp 61.000,00

Biaya Fixed Cost

No.	Nama Barang	Satuan	Harga Satuan	Harga Total
1.	Tumbukan	1	Rp 1.000,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 1.000,00
2.	Timbangan	1	Rp 1.000,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 1.000,00
3.	Ember	1	Rp 500,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 500,00
4.	Pisau	1	Rp 500,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 500,00
5.	Ayakan	1	Rp 500,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 500,00
6.	Cetakan briket	1	Rp 2.000,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 2.000,00
7.	Oven pembakaran	1	Rp 2.500,00 (Penyusutan/bulan)	Rp 2.500,00
8.	Pekerja	1	Rp 600.000,00	Rp 600.000,00
TOTAL				Rp 608.000,00

VII. ALIRAN PENDAPATAN

- a. Bagaimana bisnis memperoleh pendapatan?
 - Harga jual = Rp 10.000,00
 - Unit yang dijual = 10 pcs (per pcs 1 kg)
 - Penjualan total = Rp 100.000,00
 - Jumlah total pengeluaran = Rp 669.000,00

Jumlah unit terjual agar balik modal = $\text{Rp } 669.000 / \text{Rp } 10.000 = 67$

- b. “BRANTAH” dijual dengan harga Rp 10.000,00

VIII. DESAIN PRODUK

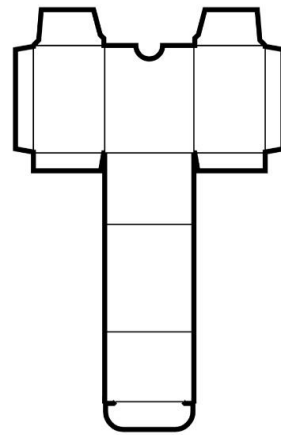
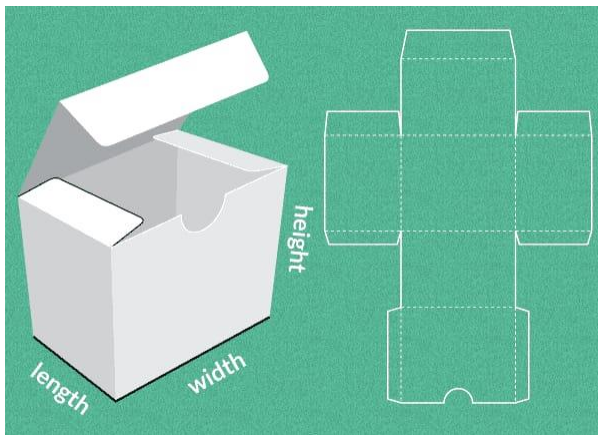
a. Produk



b. Logo Produk



c. Kemasan Produk



DAFTAR PUSTAKA

- Edly, R.S., dan S. Widyastuti. 2013. Kelayakan Limbah Blotong Pabrik Gula Sebagai Briket Blotong Berpori Untuk Bahan Bakar Alternatif. *Jurnal Teknik Waktu*, 11(20) : 12-17.
- Septiani, S., dan E. Septiani. 2015. Peningkatan Mutu Briket dari Sampah Organik dengan Penambahan Minyak Jelantah dan Plastik High Density Polyethylene (HDPE). *Jurnal Kimia VALENSI: Jurnal Penelitian dan Pengembangan Ilmu Kimia*, 1(2) : 91-96.
- Suharyati, S. H Pambudi, J. L Wibowo, dan N. I. Pratiwi. 2019. *Outlook Energy Indonesia*. Jakarta: DEN, hal. 2-5