

# Analisa Faktor Internal dan Strategi Pemasaran Pemanfaatan Tempurung Kelapa Sebagai Bahan Bakar Alternatif Terbarukan

## *Internal Factor Analysis and Marketing Strategy for Utilizing Coconut Shells as Renewable Alternative Fuel*

Marya Noverina Pasaribu<sup>\*1</sup>, Edi Hamdi<sup>1</sup>, Dimas Angga Negoro<sup>1</sup>, Ketut Sunaryanto<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

Penulis Koresponden : Marya Noverina Pasaribu  
Email : [maryanoverinap@gmail.com](mailto:maryanoverinap@gmail.com)

### Abstrak

Pemanfaatan tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif terbarukan memiliki potensi besar dalam mendukung keberlanjutan energi dan pengurangan ketergantungan terhadap bahan bakar fosil. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal yang memengaruhi pemanfaatan tempurung kelapa serta merumuskan strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan daya saing produk berbasis biomassa ini. Pendekatan pada penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif dimana analisis data kualitatif untuk memahami faktor eksternal (seperti regulasi, pasar, dan lingkungan) dan analisis kuantitatif untuk perencanaan operasional. Selain itu, pendekatan kuantitatif dengan metode survei digunakan untuk mengumpulkan data dari pelaku industri, petani kelapa, serta konsumen potensial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang berperan signifikan meliputi ketersediaan bahan baku, efisiensi produksi, serta kualitas produk yang memenuhi standar ramah lingkungan. Berdasarkan hasil analisis, strategi pemasaran yang direkomendasikan mencakup peningkatan kesadaran konsumen melalui edukasi tentang manfaat bahan bakar berbasis tempurung kelapa, optimalisasi saluran distribusi, serta penerapan strategi harga yang kompetitif. Dengan implementasi strategi yang tepat, pemanfaatan tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif dapat lebih diterima di pasar dan berkontribusi dalam pengembangan energi berkelanjutan.

Kata Kunci: tempurung kelapa, energi terbarukan, strategi pemasaran, bisnis plan

### Abstract

*The use of coconut shells as a renewable alternative fuel has great potential in supporting energy sustainability and reducing dependence on fossil fuels. This study aims to analyze internal factors that influence the use of coconut shells and formulate effective marketing strategies to increase the competitiveness of this biomass-based product. The approach in this study was carried out qualitatively and quantitatively where qualitative data analysis was used to understand external factors (such as regulations, markets, and the environment) and quantitative analysis for operational planning. In addition, a quantitative approach with a survey method was used to collect data from industry players, coconut farmers, and potential consumers. The results of the study showed that internal factors that played a significant role included the availability of raw materials, production efficiency, and product quality that met environmentally friendly standards. Based on the results of the analysis, the recommended marketing strategy includes increasing consumer awareness through education about the benefits of coconut shell-based fuel, optimizing distribution channels, and implementing a competitive pricing strategy. With the implementation of the right strategy, the use of coconut shells as an alternative fuel can be more accepted in the market and contribute to the development of sustainable energy.*

Keywords: coconut shells, renewable energy, marketing strategy, business plan

## Pendahuluan

Pohon kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan salah satu tanaman yang sangat berharga secara ekonomi dan banyak digunakan dalam berbagai industri, seperti pangan, industri, dan energi. Meskipun banyak kelapa yang diproduksi di Indonesia, namun seringkali menghasilkan limbah, terutama tempurung kelapa yang tidak digunakan secara benar. Limbah ini dapat menjadi masalah lingkungan jika tidak dikelola dengan baik (Zain et al., 2023). Salah satu solusi untuk masalah limbah ini adalah mengubah tempurung kelapa

menjadi briket arang, yang dapat digunakan sebagai sumber energi alternatif yang ramah lingkungan (Budi, 2017).

Teknologi pengolahan tempurung kelapa yang sederhana dan dapat dilaksanakan menjadikan potensi pasar ekspor produk briket arang tempurung kelapa sangat besar, sehingga produksi tempurung kelapa harus dimanfaatkan sebagai kegiatan produktif untuk meningkatkan nilai tambahnya. Menurut (Ali, 2013), tempurung kelapa adalah salah satu karbon aktif yang memiliki kualitas yang cukup untuk digunakan sebagai arang aktif. Briket kelapa digunakan terutama untuk memanggang makanan seperti barbeque dan sate ayam, dan juga digunakan untuk rokok shisha di Timur Tengah. Di Asia, seperti di Korea Selatan dan Jepang, briket kelapa digunakan untuk memasak makanan di restoran yang menyajikan grilling.

Pemanfaatan tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif terbarukan semakin relevan di tengah tantangan global terkait energi dan lingkungan. Tempurung kelapa, yang sering kali dianggap sebagai limbah, memiliki potensi besar untuk diolah menjadi sumber energi yang ramah lingkungan. Salah satu faktor internal yang mendukung pemanfaatan ini adalah ketersediaan bahan baku (Budi, 2017; Suluh & Pineng, 2017). Di negara tropis seperti Indonesia, tempurung kelapa melimpah seiring dengan tingginya produksi kelapa. Ketersediaan bahan baku yang melimpah ini memungkinkan produksi bahan bakar alternatif secara berkelanjutan, sehingga dapat memenuhi kebutuhan energi tanpa mengandalkan sumber daya fosil yang semakin menipis. Selain itu, kualitas tempurung kelapa yang tinggi, dengan kandungan karbon yang signifikan, menjadikannya sebagai sumber energi yang efisien. Kualitas ini berkontribusi pada nilai kalor yang tinggi, yang sangat penting dalam proses pembakaran untuk menghasilkan energi (Marwanza et al., 2021; Setiani et al., 2019).

Teknologi dan proses produksi juga merupakan faktor internal yang krusial dalam pemanfaatan tempurung kelapa. Inovasi teknologi dalam pengolahan tempurung kelapa menjadi briket atau bahan bakar padat telah berkembang pesat. Penggunaan teknologi modern dalam proses produksi tidak hanya meningkatkan efisiensi tetapi juga mengurangi emisi yang dihasilkan selama proses tersebut. Proses produksi yang berkelanjutan, seperti penggunaan energi terbarukan dalam pengolahan, semakin memperkuat posisi tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif yang ramah lingkungan (Bontong, 2018). Selain itu, pengolahan limbah dari proses produksi untuk digunakan kembali dapat mengurangi dampak lingkungan dan meningkatkan efisiensi sumber daya (Ningsih & Hajar, 2019; Udiyani et al., 2023).

Indonesia memiliki pasokan bahan baku tempurung kelapa yang melimpah untuk diolah menjadi briket. Perkebunan kelapa yang tersebar ini mendukung industry briket kelapa dengan menyediakan sumber daya berkelanjutan. Ketersediaan bahan baku yang melimpah dari perkebunan kelapa di Indonesia menjadi keunggulan kompetitif yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan industry briket kelapa. Kapasitas produksi briket tempurung kelapa dapat bervariasi tergantung pada fasilitas pabrik dan teknologi yang digunakan. Pabrik besar dapat memproduksi ribuan ton briket per bulan, sementara pabrik kecil mungkin memproduksi dalam skala lebih kecil. Jaringan distribusi meliputi pengiriman briket dari pabrik ke distributor dan pelanggan akhir (Serambi et al., 2025).

Penelitian ini dilakukan sebagai tahap perencanaan bisnis PT. Brisket Inovasi Nusantara (PT. BIN) yang akan dilakukan di Jawa Tengah. Pemilihan Jawa Tengah sebagai pusat operasional didasarkan pada sejumlah pertimbangan yang matang, termasuk aksesibilitas yang baik terhadap sumber bahan baku, transportasi yang memadai dan potensi pasar yang terus berkembang. Dengan adanya lokasi produksi yang strategis, PT BIN bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional serta mempercepat proses distribusi kepada pelanggan, khususnya di segmen pasar Hotel, Restoran dan Catering (HoReCa). Selain itu, kehadiran PT BIN di Jawa Tengah diharapkan dapat mendukung pengembangan ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat sekitar.

Segmentasi pasar HoReCa menawarkan peluang yang signifikan bagi produsen briket kelapa, namun juga membawa tantangan tersendiri terkait pasokan yang konsisten dan berkualitas. Permintaan briket mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, yang menunjukkan minat pasar yang terus meningkat terhadap produk briket. Peningkatan ketersediaan dan permintaan ini mencerminkan pertumbuhan pasar briket yang signifikan. Hal ini menciptakan surplus yang dapat dimanfaatkan PT Briket Inovasi Nusantara untuk meningkatkan strategi pemasaran dan distribusi. Penelitian terdahulu mengidentifikasi cara dalam proses

produksi dan pemasaran tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternative dan mengukur tingkat kesadaran dan minat konsumen terhadap bahan bakar alternatif dari tempurung kelapa (Ferdi, 2023; Maharani et al., 2018; Yulia et al., 2019). Penelitian ini akan menganalisa kekuatan dan kelemahan dari pemanfaatan Tempurung Kelapa sebagai alternative bahan bakar terbarukan dan strategi pemasaran untuk mempeluas segmen pasar.

## Metode Penelitian

Pendekatan pada penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif dimana analisis data kualitatif untuk memahami faktor eksternal (seperti regulasi, pasar, dan lingkungan) dan analisis kuantitatif untuk perencanaan operasional. Sumber data menggunakan data primer dan sekunder. Data primer dengan melakukan survei dilakukan untuk mengumpulkan data kuantitatif mengenai kesadaran dan pengetahuan masyarakat tentang tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif. Wawancara mendalam dilakukan dengan para pemangku kepentingan, termasuk petani, pengusaha, dan ahli energi terbarukan, untuk menggali pandangan dan pengalaman mereka terkait pemanfaatan tempurung kelapa. Analisis dokumen akan dilakukan untuk mengkaji kebijakan pemerintah dan literatur yang relevan mengenai energi terbarukan dan pengelolaan limbah. Dalam pengumpulan data dilakukan dengan studi pustaka melalui pengkajian dokumen, laporan, dan jurnal untuk memahami faktor eksternal seperti peluang pasar, teknologi, dan regulasi (Bontong, 2018; Zain et al., 2023).

Data yang diperoleh dari survei dianalisis secara kualitatif dari wawancara dianalisis dengan pendekatan analisis tematik, di mana diidentifikasi tema-tema utama yang muncul dari wawancara. Hasil analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal yang mempengaruhi pemanfaatan tempurung kelapa, seperti ketersediaan bahan baku, teknologi pengolahan, dan dukungan kebijakan. Hasil analisis faktor internal, strategi pemasaran dirumuskan dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan yang ada. Strategi ini mencakup segmentasi pasar, penentuan posisi produk, dan pengembangan bauran pemasaran (produk, harga, tempat, dan promosi). Penelitian ini juga mempertimbangkan saluran distribusi yang tepat untuk menjangkau konsumen, serta metode promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan minat masyarakat terhadap tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif.

## Hasil dan Pembahasan

PT Briket Inovasi Nusantara merupakan perusahaan yang memproduksi briket yang bahan dasarnya tempurung kelapa untuk bahan bakar alternatif. Ide ini muncul pada tahun 2023, karena melimpahnya limbah tempurung kelapa dan permintaan pasar yang terus meningkat sementara *supply*-nya terbatas. Perusahaan ini resmi didirikan pada tahun 2023 dengan pabrik pertama berlokasi di Desa Jemur, Kebumen, Jawa Tengah. Visi dari perusahaan adalah “Menjadi penghasil briket berkualitas tinggi dan penyediaan solusi energi terbarukan yang berkelanjutan melalui briket tempurung kelapa”

Untuk merealisasikan visi tersebut maka misi yang dilakukan perusahaan ini yaitu : (1) mengembangkan strategi pemasaran dan meningkatkan kesadaran merk yang berfokus pada kepuasan pelanggan dan memperkuat relasi dengan segmen HoReCa melalui promosi produk berkualitas dan ramah lingkungan. (2) Memberdayakan tim profesional yang terampil dan berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. (3) Mengoptimalkan proses produksi dan menerapkan praktik operasional yang berkelanjutan dan ramah lingkungan dalam setiap aspek rantai pasokan dan produksi serta memastikan kualitas produk dan efisien waktu pengiriman dengan teknologi mutakhir.

Tempurung kelapa sebagai bahan baku utama pembuatan briket arang kelapa tersedia melimpah di Indonesia, dimana produksi kelapa di Indonesia mencapai lebih dari 18 juta ton per tahun. Tanaman kelapa dapat tumbuh sepanjang tahun, membuat ketersediaan tempurung kelapa stabil. Namun, pasokan dapat dipengaruhi oleh cuaca ekstrem yang memengaruhi hasil panen.

Regulasi lingkungan seperti PP No. 41 Tahun 1999 tentang Pengendalian Pencemaran Udara mengharuskan perusahaan untuk mengurangi emisi dan limbah. PT. Briket Inovasi Nusantara telah menerapkan metode pembakaran alami dan teknologi ramah lingkungan untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi ini. Sertifikasi ISO 14001 juga mendorong penerapan sistem manajemen lingkungan yang berkelanjutan dan efisien.

Dalam produksi untuk mendapatkan briket kelapa yang berkualitas digunakan mesin produksi modern yang dirancang untuk memaksimalkan efisiensi dan menjaga kualitas produk. Mesin yang digunakan meliputi rotary dryer untuk mengurangi kadar air pada tempurung kelapa hingga di bawah 8%, serta carbonization kiln yang berteknologi tinggi untuk memastikan pembakaran arang yang optimal dengan kadar abu rendah, sekitar 2,31%. Mesin briquetting press digunakan untuk mencetak briket dengan tekanan tinggi, menghasilkan produk yang padat dan memiliki daya ikat karbon tinggi. Teknologi ini memungkinkan perusahaan menghasilkan briket dengan nilai kalor rata-rata mencapai 7261,39 kal/gram, melebihi standar SNI 01-6235-2000. Penggunaan mesin ini tidak hanya meningkatkan kapasitas produksi, tetapi juga memastikan konsistensi kualitas produk yang dihasilkan. Dibandingkan dengan pesaing yang masih menggunakan teknologi konvensional, mesin modern ini memungkinkan PT. Briket Inovasi Nusantara untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu, mesin-mesin ini mematuhi standar keamanan dan lingkungan, mendukung perusahaan dalam memenuhi regulasi seperti PP No. 41 Tahun 1999 tentang Pengendalian Pencemaran Udara.

Dalam Penyimpanan menerapkan manajemen pergudangan pintar (*smart warehouse management*) untuk memastikan produk disimpan dengan optimal dan siap didistribusikan tepat waktu. Sistem ini menggunakan teknologi digital seperti *Warehouse Management System (WMS)* yang memungkinkan pemantauan stok secara real-time, otomatisasi proses inventori, dan optimasi ruang penyimpanan. WMS membantu mengelola pergerakan barang masuk dan keluar dengan efisiensi tinggi, sehingga mengurangi risiko overstock atau kekurangan stok. Sensor suhu dan kelembaban juga dipasang di dalam gudang untuk memastikan kondisi penyimpanan yang sesuai dan menjaga kualitas briket. Teknologi barcode dan RFID digunakan untuk mempercepat proses pengambilan dan pengiriman produk, meningkatkan kecepatan dan akurasi operasional gudang. Penggunaan sistem manajemen gudang pintar ini memberikan keunggulan kompetitif dengan mengurangi biaya penyimpanan, meminimalkan kesalahan manusia, dan memastikan produk selalu siap untuk didistribusikan tepat waktu. Pesaing yang belum mengadopsi teknologi serupa mungkin menghadapi kendala dalam efisiensi distribusi dan pengendalian kualitas.

Stok produk yang stabil di PT. Briket Inovasi Nusantara terjaga karena dua faktor utama: ketersediaan bahan baku yang melimpah dan mesin produksi yang andal. Indonesia, sebagai salah satu produsen kelapa terbesar di dunia, menyediakan pasokan tempurung kelapa yang stabil sepanjang tahun, dengan produksi tahunan mencapai lebih dari 18 juta ton (BPS). Faktor ini memastikan perusahaan memiliki akses berkelanjutan ke bahan baku, yang merupakan komponen vital dalam produksi briket. Mesin-mesin modern yang digunakan, seperti rotary dryer dan briquetting press, dirancang untuk bekerja dengan efisiensi tinggi, memungkinkan perusahaan memproses bahan baku secara cepat dan konsisten. Dengan teknologi produksi ini, PT. Briket Inovasi Nusantara dapat menjaga kapasitas produksi sesuai permintaan pasar, mengurangi risiko kekurangan stok. Keandalan mesin ini juga membantu meminimalkan downtime dan meningkatkan ketepatan jadwal produksi. Ketersediaan stok yang stabil memastikan perusahaan dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan cepat, menjaga reputasi sebagai pemasok yang andal, dan mengamankan posisinya di pasar yang kompetitif.

Hasil rumusan faktor internal memberikan rangkuman kekuatan dan kelemahan dari PT Briket Inovasi Nusantara yang menggambarkan kondisi internal perusahaan. Kekuatan (*Strength*) yang dimiliki yaitu: (a) ketersediaan produk yang stabil, (b) perusahaan memiliki hubungan yang kuat dengan para investor, (c) kualitas produk briket memiliki nilai kalori, (d) harga murah dan sangat kompetitif, dan (e) distribusi tepat waktu dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan. Sedangkan kelemahan (*weakness*) perusahaan yaitu: (a) pendanaan yang cukup terbatas sehingga perlu adanya investor/pinjaman, (b) teknologi mesin produksi mudah ditiru kompetitor, dan (c) formula pembuatan briket yang mudah dan sederhana sehingga mudah ditiru.

Pemanfaatan tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif terbarukan memiliki potensi besar yang didukung oleh faktor internal yang kuat. Ketersediaan bahan baku, inovasi teknologi, manajemen yang baik, serta dukungan keuangan dan investasi menjadi kunci keberhasilan dalam mengembangkan industri ini. Dengan memanfaatkan sumber daya yang ada secara efisien dan berkelanjutan, pemanfaatan tempurung kelapa dapat berkontribusi pada penyediaan energi alternatif yang ramah lingkungan dan berkelanjutan. Melalui pendekatan yang terintegrasi dan berkelanjutan, diharapkan pemanfaatan tempurung kelapa dapat

menjadi solusi yang efektif dalam menghadapi tantangan energi global dan mendukung upaya pelestarian lingkungan.

PT. Briket Inovasi Nusantara mengimplementasikan strategi pemasaran yang berfokus pada digitalisasi dan kemitraan untuk meningkatkan visibilitas merek dan penetrasi pasar. Mengingat penetrasi internet di Indonesia telah mencapai 75% (*Digital 2024 Report*), perusahaan memanfaatkan platform digital seperti media sosial, situs web, dan e-commerce untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Kampanye pemasaran digital dirancang untuk menonjolkan keunggulan produk, seperti efisiensi energi dan ramah lingkungan, yang sesuai dengan preferensi konsumen modern yang semakin sadar akan keberlanjutan. Selain pemasaran digital, PT. Briket Inovasi Nusantara juga menjalin kemitraan strategis dengan distributor dan pelaku industri HoReCa (Hotel, Restoran, Cafe) untuk memperluas jangkauan pasar. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan jaringan distribusi yang lebih luas dan menjamin ketersediaan produk di berbagai segmen pasar. Perusahaan juga aktif berpartisipasi dalam pameran dagang, acara industri, dan kegiatan promosi lainnya untuk meningkatkan eksposur merek dan membangun hubungan dengan calon pelanggan.

Segmentasi pemasaran briket di Indonesia dapat dibagi berdasarkan jenis industri, wilayah geografis, ukuran bisnis, kebutuhan produk, serta dan manfaat yang dicari oleh pelanggan. Di sektor industri, briket kelapa banyak digunakan di industri HORECA (hotel, restoran, dan kafe) yang mengutamakan kualitas tinggi, waktu bakar yang lama, dan emisi asap rendah. Selain itu, industri pengolahan makanan. Secara geografis, wilayah perkotaan besar seperti Jakarta, Tangerang, dan Bekasi memiliki permintaan tinggi, terutama dari restoran yang membutuhkan briket berkualitas. Dalam hal beberapa pelanggan yang fokus pada keberlanjutan memilih briket Sebagai Bahan Bakar Alternatif Terbarukan, Dengan memahami segmentasi ini, produsen briket di Indonesia dapat menyesuaikan produk, harga, dan strategi distribusi untuk melayani setiap segmen pasar secara efektif, meningkatkan daya saing, dan memperkuat loyalitas pelanggan (Tabel 1).

Tabel 1. Target Konsumen Potensial PT BIN

Aspek	Keterangan
<i>Tagline</i>	“Api Ramah Lingkungan dan Kualitas Premium”. Dimana menggambarkan bahwa produk tersebut bersumber dari alam dan memiliki kualitas unggul, Mengajak pelanggan untuk mendukung produk yang ramah lingkungan
<i>Positioning</i>	Sebagai perusahaan briket tempurung kelapa, kami memproduksi bahan bakar alami dan ramah lingkungan yang memberikan panas maksimal dan tahan lama, tanpa meninggalkan dampak negatif bagi lingkungan. Dengan fokus pada efisiensi energi dan keberlanjutan, produk kami adalah pilihan ideal bagi konsumen yang peduli terhadap lingkungan dan menginginkan performa optimal dari bahan bakar terbarukan.
<i>Brand Name</i>	PT. Briket Inovasi Nusantara (PT.BIN)
<i>Frame Of Reference</i>	Mengubah limbah kelapa menjadi energi bersih untuk masa depan yang lebih hijau. Produk ramah lingkungan dari limbah organik.
<i>Point Of Differentiation</i>	Produk Briket Inovasi Nusantara yang berkualitas dengan harga yang kompetitif.
<i>Reason to Believe</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PT. Briket Inovasi Nusantara menggunakan tempurung kelapa, yang merupakan bahan alami dan terbarukan, sebagai bahan baku utama.</li> <li>• PT. Briket Inovasi Nusantara memberdayakan komunitas petani kelapa lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan mendukung ekonomi lokal.</li> <li>• Briket tempurung kelapa dari PT. Briket Inovasi Nusantara terbukti menghasilkan panas yang lebih tinggi dan bertahan lebih lama dibandingkan dengan arang kayu atau briket lainnya</li> </ul>

Promosi adalah kunci untuk meningkatkan kesadaran dan minat konsumen terhadap produk (Gunawan, 2021). Beberapa strategi promosi yang dapat diterapkan antara lain: (1) Kampanye Edukasi: Mengadakan seminar, workshop, dan kampanye media sosial untuk mendidik masyarakat tentang manfaat tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif. (2) Kerjasama dengan Influencer: Menggandeng influencer atau tokoh lingkungan untuk mempromosikan produk melalui platform media sosial mereka. (3) Pemasaran

Digital: Memanfaatkan SEO, iklan berbayar, dan konten menarik di website dan media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. (4) Partisipasi dalam Pameran: Mengikuti pameran dan bazaar yang berfokus pada produk ramah lingkungan untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen.

PT. Briket Inovasi Nusantara (PT.BIN) menerapkan positioning berdasarkan *Unique Value Propositions*. Sebagai upaya untuk memperkokoh *bargaining of power* dari usaha PT. Briket Inovasi Nusantara (PT.BIN), maka positioning statement yang diterapkan juga terlihat pada Tabel 1. Untuk memperluas pemasaran tempurung kelapa (briket) maka dilakukan beberapa aktivitas sales dalam mendapatkan calon konsumen (*Tabel 2*).

Tabel 2. Sales & Marketing Plan PT BIN

Tahun	Aktivitas	Marketing Tools
Jangka pendek	<ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan riset kebutuhan Batok Kelapa</li> <li>Mengidentifikasi lebih lanjut kebutuhan pasar untuk briket kelapa di segmen Hotel, Restoran, dan Cafe.</li> <li>Membuat pengujian briket agar mudah menyala, menghasilkan lebih sedikit asap, dan tahan lama.</li> <li>Merekrut tim sales dan marketing yang berpengalaman dalam B2B dan memiliki pemahaman tentang produk berkelanjutan.</li> <li>Mengembangkan website perusahaan sebagai portal utama untuk informasi dan pemasaran digital.</li> <li>Mempromosikan manfaat unik briket kelapa PT BIN, seperti konsistensi panas, energi tinggi, dan efisiensi pembakaran.</li> <li>Mengedukasi calon customer tentang keunggulan briket kelapa PT BIN melalui presentasi produk</li> <li>Menawarkan uji coba produk selama beberapa hari atau minggu agar calon pelanggan dapat merasakan langsung keunggulan produk PT BIN, terutama dalam hal efisiensi pembakaran dan kualitas asap yang rendah.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kunjungan langsung ke distributor lokal dan prospek B2B.</li> <li>Pameran lokal untuk memperkenalkan produk briket.</li> <li><i>Product Trial</i></li> <li>Website yang, <i>email</i>, dan kunjungan langsung ke pelanggan dan menghadiri pameran dan acara industry</li> <li>Memberikan layanan pelanggan yang responsif setelah penjualan produk</li> <li>Konsultasi gratis untuk pemahaman penggunaan produk</li> </ul>
Jangka Menengah	<ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan riset pasar</li> <li>Menulis blog dan artikel mengenai manfaat briket kelapa sebagai energi berkelanjutan untuk menarik lebih banyak pelanggan dari mesin pencari.</li> <li>Mengikuti pameran dagang dan acara industri yang relevan untuk memperkenalkan produk PT BIN ke pasar potensial.</li> <li>Mengikuti pameran dagang dan acara industri yang relevan untuk memperkenalkan produk PT BIN ke pasar potensial.</li> <li>Menjaga kualitas produk dan meningkatkan performa berdasarkan masukan dari pelanggan Horeca.</li> <li>Melakukan pertemuan langsung dengan calon customer potensial seperti hotel, restoran, dan cafe untuk mengenalkan produk secara langsung</li> <li>Melakukan demonstrasi cara penyalaan briket dan menunjukkan efisiensi pembakaran secara langsung di tempat customer</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kunjungan langsung ke distributor lokal dan prospek B2B.</li> <li>Pameran lokal untuk memperkenalkan produk briket.</li> <li><i>Product Trial</i></li> <li>Menyediakan pengalaman langsung melalui demonstrasi produk di lokasi pelanggan, sehingga mereka bisa melihat manfaat produk secara nyata dan dapat langsung memberikan masukan.</li> </ul>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memperluas kerjasama dengan pelanggan</li> <li>Mengembangkan produk baru yang lebih ramah lingkungan atau lebih efisien sesuai tren global.</li> <li>Mengembangkan layanan pelanggan yang</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membangun program kemitraan dan loyalitas yang memperkuat hubungan bisnis jangka panjang, memberikan</li> </ul>

---

Jangka Panjang	responsif dan berfokus pada kebutuhan pelanggan B2B	penawaran khusus atau insentif kepada pelanggan tetap. <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Product Trial</i></li><li>• Mengembangkan Layanan Pelanggan yang Responsif dan Berfokus pada Kebutuhan B2B</li></ul>
----------------	---	--

---

Strategi distribusi yang efektif sangat penting untuk memastikan produk dapat diakses oleh konsumen (Indira & Amanda, 2016). Beberapa saluran distribusi yang dapat dipertimbangkan meliputi: (1) Penjualan Langsung: menjual produk secara langsung kepada konsumen melalui toko fisik atau online. (2) Kemitraan dengan Retailer: bekerjasama dengan toko bahan bakar, supermarket, dan toko ramah lingkungan untuk menjual produk. (3) Distribusi ke Industri: menjalin kerjasama dengan industri yang membutuhkan bahan bakar alternatif, seperti pabrik pengolahan makanan dan restoran.

Penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan kesadaran masyarakat dan mendorong penggunaan produk ini. Melalui edukasi, promosi yang efektif, dan saluran distribusi yang tepat, tempurung kelapa dapat menjadi pilihan utama dalam upaya mengurangi ketergantungan pada bahan bakar fosil dan mendukung keberlanjutan lingkungan.

## KESIMPULAN

Pemanfaatan tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif terbarukan memiliki potensi besar untuk dikembangkan, terutama dalam mendukung transisi menuju energi berkelanjutan. Analisis faktor internal menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku yang melimpah, biaya produksi yang kompetitif, dan potensi inovasi teknologi karbonisasi adalah kekuatan utama yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan daya saing. Namun, kelemahan seperti keterbatasan jaringan distribusi dan rendahnya kesadaran konsumen terhadap produk ramah lingkungan memerlukan perhatian khusus. Dalam konteks strategi pemasaran, pendekatan *green marketing* dinilai efektif untuk menarik konsumen yang peduli terhadap lingkungan. Strategi ini mencakup penggunaan platform digital untuk meningkatkan kesadaran dan promosi, pengembangan produk yang memenuhi standar keberlanjutan, serta penyusunan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Segmentasi pasar yang fokus pada konsumen industri, rumah tangga peduli lingkungan, dan pelaku usaha energi alternatif menjadi langkah strategis untuk memperluas pasar. Tempurung kelapa sebagai bahan bakar alternatif terbarukan dapat menjadi solusi berkelanjutan yang tidak hanya ramah lingkungan tetapi juga berdaya saing. Implementasi strategi pemasaran yang terarah, dukungan teknologi, dan kolaborasi dengan pihak terkait akan menjadi kunci keberhasilan dalam pengembangan produk ini di pasar energi terbarukan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bontong, Y. (2018). Analisis Briket Kelapa Sebagai Bahan Bakar Alternatif. *Journal Dynamic Saint*, 3(1), 537–547. <https://doi.org/10.47178/dynamicsaint.v3i1.275>
- Budi, E. (2017). Pemanfaatan Briket Arang Tempurung Kelapa Sebagai Sumber Energi Alternatif. *Sarwahita*, 14(01), 81–84. <https://doi.org/10.21009/sarwahita.141.10>
- Ferdi, F. (2023). *Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa menjadi Briket Arang Kelapa*. 3(2), 102–109.
- Gunawan, G. L. C. (2021). Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian. *Performa*, 5(2), 166–175. <https://doi.org/10.37715/jp.v5i2.1738>
- Indira, R., & Amanda, S. (2016). PENGARUH 4P (PRODUCT, PRICE, PROMOTION & PLACE) BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SUSU ZEE DI KOTA BEKASI. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(Mi), 5–24.
- Maharani, Z. B., Pratiwi, R., Annisa, Q., Ratnasari, D., Waluyo, S., & Yandri, P. (2018). *Strategi Pemasaran Industri Rumah Tangga Arang Tempurung Kelapa Di Cimanggis- Ciputat, Kota Tangerang Selatan*. 1(1), 67–73.
- Marwanza, I., Azizi, M. A., Nas, C., Patian, S., Dahani, W., & Kurniawati, R. (2021). Pemanfaatan Briket

- Arang Tempurung Kelapa Sebagai Bahan Bakar Alternatif Di Desa Banjar Wangi, Pandeglang, Provinsi Banten. *Jurnal AKAL: Abdimas dan Kearifan Lokal*, 2(1), 82–88. <https://doi.org/10.25105/akal.v2i1.9040>
- Ningsih, A., & Hajar, I. (2019). Analisis Kualitas Briket Arang Tempurung Kelapa Dengan Bahan Perikat Tepung Kanji Dan Tepung Sagu Sebagai Bahan Bakar Alternatif. *Jurnal Teknologi Terpadu*, 7(2), 101–110.
- Serambi, J., Davi, Y., Agustin, N. D., Setiawan, M. R., I, R. M. R. N., Nurbayanti, D., Mardiana, S., Bandung, U. M., Bandung, K., & Barat, P. J. (2025). *Strategi Ekspor Briket Arang Indonesia: Menembus Pasar Global Emirates Arab*. 8(1), 1159–1166.
- Setiani, V., Setiawan, A., Dhani, M. R., & Maulidya, R. D. (2019). Analisis Proximate Briket Tempurung Kelapa dan Ampas Tebu. *Jurnal Presipitasi: Media Komunikasi dan Pengembangan Teknik Lingkungan*, 16(2), 91. <https://doi.org/10.14710/presipitasi.v16i2.91-96>
- Suluh, S., & Pineng, M. (2017). Analisis tempurung kelapa sebagai sumber energi alternatif ditinjau dari variasi penguat. *Prosiding Seminar Hasil Penelitian*, 3(2), 217–222.
- Udiyani, M., Putri, D. H., Wa, A., Maulana, I., & Lalu, M. (2023). *PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM MEMANFAATKAN LIMBAH TEMPURUNG KELAPA MENJADI ENERGI TERBERUKAN DI DESA POHGADING TIMUR*. 1(April), 23–24.
- Yulia, A., Sari, F. P., & Arisandi, M. (2019). Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Tempurung Kelapa di Kecamatan Pengabuan, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 8(2), 145–153. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2019.008.02.7>
- Zain, S., Kurnia Prima Putra, & Edy, M. R. (2023). PKM Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Pesisir Pantai Panrangluhu Melalui Pelatihan Pembuatan Briket Arang Dengan Nilai Jual Tinggi dan Ramah Lingkungan. *TEKNOVOKASI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 267–272. <https://doi.org/10.59562/teknovokasi.v1i3.658>