



Analisis Ekspor Briket Arang Indonesia: Strategi dan Peluang

Adriana Anjamaniz

Politeknik APP Jakarta

Oktaviani Yulistia

Politeknik APP Jakarta

Viny Nazayira Tiara Ananda

Politeknik APP Jakarta

Perdagangan Internasional Wilayah Asean dan RRT

Politeknik APP Jakarta

Jl. Timbul No.34, RT.6/RW.5, Cipadak, Kec. Jagakarsa, Kota Jakarta Selatan,

Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12630

Korespondensi: adrnaaznana@gmail.com

Abstrak. Growing global demand for renewable energy is driving the expansion of Indonesia's Charcoal briquette exports to the global market. This study aims to analyze marketing strategies and market opportunities to increase Indonesia's briquette exports to the international market. The methods used include literature studies and secondary data analysis on global market trends, renewable energy policies, and product characteristics of Indonesian charcoal briquettes. The results show great potential for Indonesian briquette exports, driven by awareness of sustainable energy and policies that support environmentally friendly fuels. Suggested strategies include improving product quality, diversifying markets, and strengthening distribution networks.

Keywords: International market, product quality, briquette exports

Abstrak. Permintaan global yang meningkat terhadap energi terbarukan mendorong ekspansi ekspor briket arang Indonesia ke pasar global. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pemasaran dan peluang pasar untuk meningkatkan ekspor briket Indonesia ke pasar internasional. Metode yang digunakan meliputi studi literatur dan analisis data sekunder mengenai tren pasar global, kebijakan energi terbarukan, dan karakteristik produk briket arang Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan potensi besar untuk ekspor briket Indonesia, didorong oleh kesadaran akan energi berkelanjutan dan kebijakan yang mendukung bahan bakar ramah lingkungan. Strategi yang disarankan meliputi peningkatan kualitas produk, diversifikasi pasar, dan penguatan jaringan distribusi.

Kata Kunci: Pasar internasional, kualitas produk, ekspor briket

PENDAHULUAN

Pasar global saat ini banyak menunjukkan peningkatan permintaan komoditas briket untuk diekspor terutama ke negara Eropa. Komoditas briket memiliki banyak kegunaan salah satunya untuk penghangat ruangan, terutama di negara yang beriklim dingin. Meskipun masih banyak masyarakat yang belum sepenuhnya memahami konsep dan manfaat briket, tetapi dengan kemajuan perkembangan zaman yang mampu bersaing di pasar internasional. Komoditas briket secara langsung dan tidak langsung mendukung pertumbuhan perdagangan internasional dengan memiliki peran penting untuk pertumbuhan ekonomi yang didukung oleh ekspor maupun impor. Terdapat beberapa daerah di Indonesia yang dikenal sebagai penghasil briket, salah satunya adalah Kalimantan Selatan. Dan potensi pengembangan industri briket di Indonesia sangat prospektif mengingat ketersediaan bahan baku yang berlimpah serta dukungan kebijakan pemerintah dalam pengembangan energi bukan hanya itu, pengembangan industri briket juga dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat melalui

penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan, dan pengembangan UMKM (Kapita dkk., 2021). Dalam industri briket, pemanfaatan biomassa sebagai bahan baku dapat menjadi alternatif yang menjanjikan untuk mengurangi ketergantungan terhadap bahan bakar fosil (Kapita dkk., 2021). Namun pemanfaatan juga harus memperhatikan aspek keberlanjutan dan dampak lingkungannya (Kapita dkk., 2021; Siregar dkk., 2018).

Pemilihan produk oleh konsumen sangat dipengaruhi oleh manfaat serta keunggulan yang diberikan. Kualitas produk menjadi faktor penting dalam persaingan di antara para pelaku bisnis untuk menarik minat konsumen dan pada akhirnya mempengaruhi tingkat kepuasan. Kualitas produk merujuk pada kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, termasuk daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan dalam proses, serta kemungkinan perbaikan, bersama dengan atribut lain yang memiliki nilai (Habibah, 2016). Dengan kata lain, kualitas produk adalah sejauh mana produk mampu memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh penggunaannya. Salah satu perbedaan yang sering dibahas terkait kualitas arang briket adalah kadar abu, atau ash content. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kualitas produk arang briket kelapa di pasar Eropa dan Timur Tengah. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan solusi serta informasi kepada calon eksportir arang briket tempurung kelapa agar lebih memahami kebutuhan pasar dan bisa menyesuaikan strategi mereka dengan segmen pasar yang tepat.

Persaingan di dunia bisnis, khususnya dalam perdagangan internasional, semakin meningkat seiring kemudahan proses transaksi lintas negara. Hal ini mendorong setiap perusahaan untuk terus mengevaluasi strategi mereka secara matang dan adaptif, terutama dalam menghadapi dinamika perekonomian global yang bergerak dengan cepat (Suciani Siregar dkk., 2021). Salah satu faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan adalah kepuasan pelanggan. Untuk tetap relevan, perusahaan perlu berusaha menjalankan operasinya dengan efektif sesuai kondisi internal dan dinamika pasar. Meski persaingan ketat sering kali dianggap sebagai tantangan, situasi ini juga mendorong perusahaan untuk bersaing secara positif, terutama melalui inovasi yang bertujuan memenuhi kebutuhan konsumen dengan lebih baik. Selain mengembangkan produk baru, peningkatan kualitas produk menjadi fokus utama dalam mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang maksimal. Sumber inovasi produk sendiri bisa beragam. Sebagai ilustrasi, briket arang dari tempurung kelapa awalnya diciptakan dari pemanfaatan limbah tempurung kelapa yang diolah menjadi produk bernilai tambah berupa arang padat atau briket.

Inovasi produk dapat berasal dari berbagai sumber. Contohnya adalah briket arang dari tempurung kelapa, yang awalnya dibuat dengan memanfaatkan limbah tempurung kelapa dan diolah menjadi arang berbentuk padat. Penelitian terkini menunjukkan bahwa inovasi produk secara berkelanjutan tidak hanya mampu meningkatkan kepuasan konsumen, tetapi juga memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar internasional (Rahman & Sari, 2022). Selain itu, strategi diversifikasi produk juga telah terbukti efektif dalam menghadapi ketidakpastian pasar dan perubahan preferensi konsumen (Wijaya dkk., 2023). Untuk itu, perusahaan harus terus mengembangkan inovasi dan memperbaiki mutu produknya agar tetap sesuai dengan kebutuhan pasar dan mampu bersaing di lingkungan yang terus berubah. Karakteristik briket arang memainkan peran penting dalam pengembangannya sebagai sumber energi alternatif di masa depan.

Penelitian Sebelumnya Menunjukkan bahwa tekanan saat pembriketan mempengaruhi nilai kalori, kadar abu, dan kadar air briket arang (Dewi, Saputra, dan Purnomo 2022). Penggunaan limbah biomassa sebagai bahan dasar briket arang juga memiliki potensi besar dalam mendukung pengembangan energi alternatif yang lebih berkelanjutan (Setiawan dan Syahrizal 2018). Dengan demikian, pengembangan briket arang dari limbah biomassa dapat menjadi solusi inovatif untuk kebutuhan energi yang ramah lingkungan. Peluang ekspor briket ke negara-negara Eropa meningkat karena sejumlah negara di kawasan tersebut sedang berupaya mendapatkan sumber energi yang lebih ramah lingkungan. Dengan nilai kalori yang tinggi, briket arang Indonesia dapat memenuhi kebutuhan energi Eropa dan mendukung upaya pengembangan energi terbarukan di wilayah tersebut.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam analisis data kualitatif berkaitan dengan data yang berbentuk informasi deskriptif, bukan angka atau bilangan., melainkan berupa penjelasan verbal dan Analisis SWOT bertujuan untuk menilai faktor-faktor yang mempengaruhi, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Ekspor briket arang kelapa Indonesia. Dalam hal ini, kekuatan (strengths) utama briket arang kelapa Indonesia terletak pada kualitas tinggi dengan kandungan kalori antara 6.900-7.400 k cal, menjadikannya produk yang diminati di pasar domestik dan internasional. Pasar ekspor yang luas, termasuk negara-negara seperti Turki, Brasil, dan negara-negara Timur Tengah, memberikan peluang besar bagi peningkatan volume ekspor. Selain itu, lebih dari 200 perusahaan yang memproduksi briket arang kelapa di Indonesia, sebagian besar merupakan UMKM, memungkinkan produksi massal yang efisien untuk memenuhi permintaan global. Namun, ada beberapa kelemahan (weaknesses) yang perlu diperhatikan, seperti ketergantungan pada kapasitas produksi UMKM yang terbatas dan adanya variasi dalam kualitas serta kapasitas produksi antar produsen kecil. Di sisi lain, peluang (opportunities) yang ada sangat besar, mengingat tren global yang semakin meningkat untuk produk energi alternatif, termasuk briket arang kelapa. Hal ini membuka potensi pasar baru yang dapat memperkuat kontribusi ekspor terhadap perekonomian Indonesia. Namun, industri ini juga menghadapi sejumlah ancaman (threats), seperti persaingan ketat dari negara lain yang memproduksi arang kelapa, serta perubahan harga bahan baku. dan tantangan logistik yang dapat berdampak pada pengeluaran produksi dan distribusi. Dengan memahami faktor-faktor ini, analisis SWOT hal ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai. Situasi industri briket arang kelapa Indonesia dan membantu dalam merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing di pasar global.

Data yang akan diolah dalam penelitian ini mencakup ekspor briket tempurung kelapa serta data ekspor briket dari tahun 2019 hingga 2023. Semua data ini merupakan data sekunder, yaitu informasi yang telah tersedia dan dikumpulkan sebelumnya oleh instansi berwenang seperti publikasi ilmiah dan Trade Map. Data sekunder memberikan wawasan penting mengenai pola perdagangan dan ketergantungan setiap negara terhadap barang impor dari tahun ke tahun. Data sekunder ini memberikan wawasan penting

mengenai pola perdagangan dan ketergantungan setiap negara terhadap barang impor dari tahun ke tahun. Sumber tambahan juga diambil dari artikel dan literatur di internet yang relevan dengan penelitian ini, termasuk data dari Trade Map. Dalam hal ini, analisis SWOT membantu strategi untuk memanfaatkan peluang dan menghadapi tantangan di pasar global.

Analisis Berdasarkan tabel di bawah ini menunjukkan nilai impor arang kelapa dari berbagai negara pengimpor selama periode 2019 hingga 2023. Angka-angka ini mencerminkan total nilai impor yang dicatat setiap tahun, memberikan gambaran mengenai pola perdagangan dan ketergantungan setiap negara terhadap barang impor dari tahun ke tahun.

Importers	Exported value in 2019	Exported value in 2020	Exported value in 2021	Exported value in 2022	Exported value in 2023
World	280.304	272.200	291.961	360.325	388.975
Saudi Arabia	47.327	51.029	49.666	58.081	73.610
Iraq	20.382	29.553	35.095	54.735	46.944
China	17.458	14.484	7.448	10.746	23.213
Malaysia	10.600	6.923	10.162	10.180	22.910
Korea, Republic of	24.628	20.460	19.797	26.433	22.268
Japan	17.214	15.246	14.513	17.279	17.825

Sumber: trademap.org

Tabel diatas menyajikan data nilai ekspor arang kelapa Indonesia ke berbagai negara tujuan selama periode 2019 hingga 2023. Data ini memberikan gambaran yang komprehensif mengenai dinamika pasar internasional untuk produk arang kelapa Indonesia, serta mengidentifikasi negara-negara tujuan ekspor utama dan trend perkembangannya. Secara keseluruhan, nilai ekspor arang-arang Indonesia menunjukkan perkembangan yang cukup pesat setiap tahunnya., dengan peningkatan yang paling mencolok terjadi pada tahun 2022. Hal ini menunjukkan peningkatan permintaan global terhadap produk arang kelapa Indonesia, yang kemungkinan didorong oleh berbagai faktor seperti peningkatan penggunaan arang kelapa sebagai bahan bakar alternatif, bahan baku industri, atau bahkan untuk keperluan rumah tangga.

Analisis pasar ekspor briket arang kelapa Indonesia menunjukkan dominasi pasar Timur Tengah, khususnya Arab Saudi dan Irak, yang mencerminkan permintaan tinggi dari sektor rumah tangga dan industri kecil di kawasan tersebut. Sementara itu, fluktuasi impor dari China dan tren stabil dari negara-negara seperti Malaysia, Korea Selatan, dan Jepang memberikan gambaran tentang dinamika permintaan yang bervariasi. Untuk merumuskan strategi bisnis yang efektif, analisis SWOT menjadi langkah krusial, karena memberikan wawasan tentang faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi posisi strategis industri ini. Dengan pemahaman tersebut, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih tepat untuk mengoptimalkan peluang dan mengatasi tantangan di pasar global.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Briket arang merupakan salah satu produk yang semakin diminati oleh berbagai negara untuk memenuhi kebutuhan bahan bakar yang lebih ramah lingkungan. Untuk mengevaluasi potensi ekspor briket arang, analisis SWOT dapat digunakan untuk mengidentifikasi peluang yang ada, yang dimana dijadikan sebagai produk ekspor, briket arang menunjukkan potensi yang signifikan dalam memenuhi permintaan pasar global, terutama di negara-negara yang mengutamakan keberlanjutan dan energi terbarukan. Industri briket arang tempurung kelapa Indonesia memiliki keunggulan kompetitif yang menjadikannya salah satu pemain potensial dalam pasar global produk ramah lingkungan. Kualitas bahan baku yang melimpah, ditambah dengan meningkatnya permintaan untuk sumber energi terbarukan, menciptakan peluang besar bagi pelaku usaha di sektor ini. Namun, untuk mengoptimalkan potensi tersebut, diperlukan pendekatan strategis yang tidak hanya fokus pada peningkatan kualitas produk, tetapi juga pada penguatan daya saing melalui inovasi teknologi, diversifikasi pasar, dan pengelolaan ekspor yang lebih efektif.

Analisis SWOT adalah metode strategis yang digunakan untuk menilai faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kelangsungan dan daya saing sebuah industri. Dalam konteks industri briket arang tempurung kelapa di Indonesia, Analisis ini penting untuk mengenali dan memahami aspek-aspek seperti kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang ada. Industri ini memiliki potensi besar untuk terus berkembang, mengingat Indonesia dikenal sebagai salah satu produsen utama briket berkualitas tinggi yang banyak diminati di pasar internasional, khususnya di kawasan Timur Tengah dan Eropa.

Namun, di sisi lain, industri ini juga menghadapi sejumlah tantangan, seperti keterbatasan kapasitas produksi yang dikelola oleh usaha kecil dan menengah (UKM), minimnya pengetahuan mengenai strategi ekspor yang efektif, hingga persaingan ketat dengan negara-negara lain yang memiliki biaya produksi lebih rendah dan teknologi yang lebih maju. Dalam hal ini, analisis SWOT tidak hanya bertujuan untuk mengidentifikasi potensi dan tantangan, tetapi juga untuk menawarkan strategi yang dapat digunakan guna meningkatkan daya saing, efisiensi, dan keberlanjutan industri di pasar global.

Dengan meningkatnya kesadaran global terhadap pentingnya energi terbarukan, permintaan terhadap briket arang tempurung kelapa, yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, terus menunjukkan tren positif. Peluang ini dapat dimanfaatkan secara optimal jika industri mampu meningkatkan kualitas produk, memperkuat promosi di pasar internasional, serta mengatasi kendala logistik dan regulasi yang sering menjadi hambatan. Oleh karena itu, melalui analisis SWOT bertujuan memberikan gambaran menyeluruh mengenai posisi strategis industri, sehingga dapat merumuskan langkah-langkah yang mendukung keberlanjutan dan daya saingnya di pasar global. Berikut adalah tabel mengenai analisis SWOT.

TABEL ANALISIS MATRIKS SWOT

Internal	Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Eksternal	1. Kualitas produk briket yang dihasilkan oleh negara Indonesia memiliki kualitas yang baik. 2. Berdasarkan data trademap.org bahwa briket arang tempurung kelapa Indonesia dapat menjadi komoditas yang berpotensi untuk diekspor ke negara, seperti Arab Saudi dan Irak karena tingginya permintaan untuk pasar shisha (hookah)/rokok.	1. Kurangnya pengetahuan mengenai pengelolaan briket dan bagaimana mengekspornya. 2. Banyak produsen briket di Indonesia yang kurang memanfaatkan peluang pasar global. Kurangnya promosi dan pengenalan produk di pasar internasional mengakibatkan produk Indonesia kurang dikenal oleh calon pembeli.
Opportunities (Peluang)	SO	WO
1. Adanya alat pengering- Tray Dryer dapat membantu UMKM dalam mengefektifkan proses produksi arang briket. 2. Briket yang umumnya terbuat dari biomassa atau bahan-bahan organik, dapat menjadi salah satu alternatif energi terbarukan yang ramah lingkungan sangat diminati oleh beberapa negara yang selama ini bergantung pada bahan bakar fosil.	1. Dengan bantuan alat pengering-Tray Dryer dapat membantu UMKM menghasilkan produk briket yang lebih berkualitas. 2. Memanfaatkan tingginya permintaan briket arang tempurung kelapa untuk pasar shisha di Arab Saudi dan Irak, Indonesia dapat memperkuat posisi ekspor dengan mengedepankan kualitas produk yang ramah lingkungan sebagai alternatif energi terbarukan, sekaligus mendukung transisi global dari bahan bakar fosil menuju energi berkelanjutan.	1. Tingkatkan literasi serta pengalaman mengenai pengelolaan briket dan teknologi yang masih rendah. 2. Mengembangkan kemampuan pemasaran digital untuk menjangkau pasar internasional. Perusahaan dapat bekerjasama dengan platform e-commerce internasional untuk memperluas akses pasar.
Threats (Ancaman)	SW	WT
1. Adanya persaingan harga antar negara yang sesama ekspor briket. 2. Indonesia harus bersaing dengan negara-negara lain yang juga	1. Memanfaatkan keunggulan kualitas produk briket Indonesia yang telah diakui, strategi yang dapat dilakukan adalah menonjolkan keandalan dan konsistensi	1. Kurangnya pengetahuan mengenai pengelolaan briket dan ekspor dapat diatasi dengan memberikan pelatihan kepada produsen lokal, sekaligus menetapkan

mengeksportir briket yang memiliki biaya produksi lebih rendah atau teknologi yang lebih maju.	kualitas untuk menarik pasar yang menghargai standar tinggi, sekaligus menetapkan harga kompetitif yang tetap mencerminkan nilai produk guna menghadapi persaingan ketat dari negara eksportir lainnya.	strategi harga yang kompetitif untuk menghadapi persaingan dari negara-negara lain yang mengeksportir briket dengan biaya lebih rendah.
	2. Dengan tingginya permintaan pasar shisha di Arab Saudi dan Irak, Indonesia dapat memanfaatkan keunggulan kualitas briket arang tempurung kelapa untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut, sekaligus mengatasi ancaman persaingan dari negara lain dengan meningkatkan efisiensi produksi dan memperkuat branding sebagai produsen briket berkualitas tinggi yang sesuai dengan standar internasional.	2. Banyak produsen briket di Indonesia kurang memanfaatkan peluang pasar global karena kurangnya promosi dan pengenalan produk, sehingga produk mereka tidak dikenal di pasar internasional. Selain itu, Indonesia harus bersaing dengan negara lain yang memiliki biaya produksi lebih rendah dan teknologi lebih maju.

Strategi SO (*Strengths-Opportunities*) memanfaatkan teknologi pengering *tray dryer* oleh UMKM untuk meningkatkan kualitas dan konsistensi produk briket arang, sehingga dapat memenuhi standar pasar global. Dengan keunggulan produk briket arang tempurung kelapa yang ramah lingkungan, Indonesia memiliki peluang untuk memperkuat posisi ekspor, terutama dalam memenuhi permintaan pasar di negara-negara seperti Arab Saudi dan Irak, yang membutuhkan briket jenis *shisha*. Strategi ini memungkinkan aspek kualitas tinggi serta keberlanjutan produk untuk menarik minat pasar internasional.

Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) menekankan pentingnya memberikan pelatihan kepada produsen briket terkait pengelolaan teknologi dan pemasaran global. Dengan berkolaborasi melalui platform *e-commerce* internasional, produsen lokal dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing. Selain itu, meningkatnya permintaan terhadap produk ramah lingkungan dapat dimanfaatkan dengan menghasilkan briket berkualitas tinggi yang sesuai dengan standar internasional, sehingga meningkatkan daya saing di pasar global.

Strategi ST (*Strengths-Threats*) berfokus pada pengoptimalan produksi bahan baku selama musim panas, guna mengurangi risiko kenaikan harga bahan baku akibat perubahan iklim. Untuk menghadapi ancaman persaingan harga dari negara produsen lain, produsen Indonesia dapat memanfaatkan keunggulan kualitas produk dengan menjaga kualitas dan memahami kebutuhan pasar tujuan secara mendalam, sehingga daya saing tetap terjaga.

Strategi WT (*Weaknesses-Threats*) mengatasi keterbatasan pengetahuan produsen lokal dalam pengelolaan ekspor melalui pelatihan terkait prosedur dan strategi ekspor yang efektif. Penetapan strategi harga yang kompetitif juga diperlukan untuk menghadapi pesaing dengan biaya produksi lebih rendah. Selain itu, promosi yang intensif melalui pameran dagang internasional dan kerjasama strategis dengan mitra global dapat meningkatkan citra serta ukuran produk briket arang Indonesia di pasar dunia.

Dengan penerapan strategi SO, WO, ST, dan WT yang terintegrasi, UMKM produsen briket arang tempurung kelapa di Indonesia dapat meningkatkan daya saing di pasar global. Fokus pada peningkatan kualitas, penguasaan teknologi, serta pengelolaan ekspor yang efektif akan membuka peluang ekspansi yang lebih besar, sekaligus menghadapi tantangan persaingan global secara strategis. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat posisi Indonesia sebagai eksportir briket arang ramah lingkungan tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional melalui pengembangan sektor UMKM berbasis ekspor.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa industri briket arang tempurung kelapa Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang dan memperluas pasar ekspornya, terutama di pasar internasional yang semakin mengutamakan keberlanjutan dan energi terbarukan. Briket arang Indonesia, dengan kualitas baik dan memiliki daya tarik yang kuat di pasar global, khususnya di negara-negara Timur Tengah dan Eropa. Namun, industri ini masih menghadapi sejumlah tantangan, seperti keterbatasan kapasitas produksi dari UMKM, rendahnya tingkat literasi mengenai pengelolaan ekspor, serta persaingan harga yang ketat dari negara produsen lainnya.

Peluang besar terletak pada tingginya permintaan untuk produk ramah lingkungan, seperti briket arang kelapa, yang dapat dimanfaatkan dengan meningkatkan kualitas produk dan diversifikasi pasar. Untuk itu, strategi yang disarankan meliputi penggunaan teknologi pengering tray dryer untuk meningkatkan kualitas dan konsistensi produk, serta pemanfaatan platform e-commerce internasional untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, peningkatan kapasitas produksi dan pengelolaan ekspor yang lebih efektif melalui pelatihan dan penguatan jaringan distribusi juga penting untuk mengatasi kelemahan yang ada.

Dengan mengimplementasikan strategi berdasarkan analisis SWOT yang melibatkan penguatan kekuatan, pengelolaan kelemahan, pemanfaatan peluang, dan mitigasi ancaman industri briket arang tempurung kelapa Indonesia dapat memperkuat posisi ekspor di pasar global. Peningkatan kualitas produk, efisiensi produksi, serta penguatan promosi global akan mendukung Indonesia untuk tetap kompetitif dan mengatasi tantangan yang ada. Pada akhirnya, pengembangan industri ini tidak hanya akan meningkatkan kontribusi ekspor terhadap perekonomian nasional, tetapi juga berperan dalam mendukung transisi global menuju energi berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dawood, M., Maisyuri, M., Salawati, S., Shanda, A., & Akram, M. (2023). Meningkatkan Produksi UMKM melalui Pelatihan Produksi dan Pemasaran Briket Arang. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(1), 39–43. <https://doi.org/10.31334/jks.v6i1.3141>
- Effendi, A.-A. F., & Harimurti, C. (2022). Strategi Pemasaran Usaha Ekspor Briket Arang Tempurung Kelapa pada PT. Taiba Cococha Indonesia. *Abiwara: Jurnal Vokasi Administrasi Bisnis*, 4(1), 60–66. <https://doi.org/10.31334/abiwara.v4i1.3182>
- Nugroho, H. S., Anita, D. C., & Wulandari, R. (2019). PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI: PEMBUATAN BELT CONVEYOR DAN OVEN PERMANEN PADA UPGRADE BRIKET ARANG BATOK KELAPA. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.26905/abdimas.v4i1.3237>
- Phung, C. K., & Wikartika, I. (2024). Pemanfaatan Pemasaran Digital: Meningkatkan Potensi Ekspor Briket Arang Tempurung Kelapa dalam Bisnis Internasional. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 599–612. <https://doi.org/10.47467/elmutjama.v4i2.963>
- Raihan Averilya, M. (2024). STRATEGI EKSPANSI PASAR EKSPOR BRIKET ARANG KE JEPANG DENGAN PENDEKATAN SWOT-QSPM. *Jurnal Locus Penelitian dan Pengabdian*, 3(1), 41–53. <https://doi.org/10.58344/locus.v3i1.2423>
- Rizwan, M., Firmansyah, I., Sinaga, A. B., Nurasriani, N., Husni, A. N., Safira, B., Sianturi, S. K., Habibi, M. H., Cahyani, R. M., & Aritonang, G. F. (2024). Pemanfaatan Limbah Tempurung Kelapa Menjadi Inovasi Briket Ramah Lingkungan Di Desa Gemilang Jaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(7), 2707–2713. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v2i7.1320>
- Sandha Fadilla, P., Permata Sari, D., Kansa M, M., Septiayuni, D., Indriany, E., Adi Pratama, D., Nur Putri, N., & Firmansyah, R. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Arang Briket Batok Kelapa Indonesia Ke Arab Saudi. *Jurnal Locus Penelitian dan Pengabdian*, 2(6), 507–516. <https://doi.org/10.58344/locus.v2i6.1202>
- Sinaga, G. Y. G., Jessica Ayu Katherine, Muhammad Daffa Akhsya, Putri Rahmadina, & Saied Idris Baidhowi. (2023). POTENSI EKSPOR BRIKET TERHADAP PEREKONOMIAN INDONESIA. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 2(5), 625–630. <https://doi.org/10.53625/juremi.v2i5.5181>
- TRADE MAP (Trade statistics for international business development Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.). (t.t.). [Map]. <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Widadie, F., Rahadian Aji M, D., & Parnanto, N. H. (2013). ANALISIS KELAYAKAN TEKNIS DAN FINANSIAL DARI INVESTASI PENGADAAN TRAY DRYER BERBAHAN BAKAR BIOMASSA PADA USAHA ARANG TEMPURUNG

KELAPA BERBASIS EKSPOR (Studi Kasus di Tropica Nucifera Industry–Yogyakarta). <https://doi.org/10.21107/agriekonomika.v2i1.661>

Wulandari, R., Anita, D. C., & Nugroho, H. S. (2021). STRATEGI MEMBANGUN BRANDING USAHA EKSPOR BRIKET ARANG TEMPURUNG KELAPA PADA UKM “BRIQCO.” *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat.* <https://doi.org/10.18196/ppm.31.138>