

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan sektor energi alternatif di dunia mengalami peningkatan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap sumber energi yang lebih efisien dan dapat diperbarui. Penggunaan bahan bakar fosil seperti minyak bumi dan batu bara dinilai menimbulkan berbagai dampak negatif sehingga mendorong banyak negara mulai beralih ke energi alternatif. Salah satu bentuk energi alternatif yang banyak dikembangkan adalah briket arang biomassa.¹

Briket arang merupakan bahan bakar padat hasil pengolahan limbah biomassa seperti tempurung kelapa dan limbah arang kayu yang dipadatkan sehingga memiliki nilai kalor tinggi, lebih efisien, dan ramah lingkungan. Meningkatnya permintaan pasar internasional terhadap briket membuka peluang usaha yang besar bagi produsen di Indonesia. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk menghasilkan produk briket yang berkualitas agar mampu meningkatkan keputusan pembelian konsumen.²

Indonesia memiliki potensi besar dalam pengembangan industri briket karena didukung ketersediaan biomassa yang melimpah, seperti tempurung kelapa dan limbah arang kayu. Limbah tersebut dapat diolah menjadi briket bernilai ekonomis tinggi yang ramah lingkungan. Pemanfaatan limbah

¹ Febi Rahmadianto, Gerald Adityo Pohan, and Eko Edy Susanto, "Analisis Campuran Lumpur Dan Tetes Tebu Pada Briket Tinja Hewan Dengan Metode Taguchi," *Journal of Mechanical Engineering Manufactures Materials and Energy* 5, no. 1 (2021): 91–95.

² Zhuhai Haoxing and Control System, "Analisis Ekspor Briket Arang Indonesia: Strategi Dan Peluang," 2024, 310, <https://doi.org/https://doi.org/10.61722/jemba.v2i1.642>.

biomassa menjadi produk briket tidak hanya meningkatkan nilai tambah ekonomi, tetapi juga membantu mengurangi pencemaran lingkungan, sehingga mendukung perkembangan industri briket di Indonesia.³

Briket arang memiliki beberapa keunggulan dibandingkan bahan bakar konvensional lainnya. Briket memiliki daya tahan api yang lebih lama, menghasilkan asap lebih sedikit, serta lebih ramah lingkungan karena berasal dari limbah biomassa yang dapat diperbarui. Selain itu, bentuk produk yang seragam dan tingkat kepadatan yang tinggi membuat briket lebih diminati oleh pasar lokal maupun internasional. Tingginya kualitas produk briket Indonesia menyebabkan permintaan pasar luar negeri terhadap produk tersebut terus meningkat setiap tahunnya.⁴

Perkembangan industri briket di Indonesia tidak terlepas dari meningkatnya permintaan pasar luar negeri terhadap produk energi alternatif ramah lingkungan. Negara-negara yang ada di timur tengah, Asia dan beberapa negara di kawasan Eropa mulai meningkatkan penggunaan briket arang sebagai bahan bakar alternatif untuk kebutuhan rumah tangga maupun industri. Peningkatan permintaan tersebut dipengaruhi oleh meningkatnya kesadaran masyarakat global terhadap penggunaan energi yang lebih ramah lingkungan dan efisien. Selain itu, briket arang Indonesia dinilai memiliki kualitas yang baik karena memiliki daya tahan api lebih lama, kadar abu rendah, serta tingkat

³ BADAN PUSAT STATISTIK, "Produksi Tanaman Perkebunan (Ribu Ton)," 2024, <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTMyIzI=/produksi-tanaman-perkebunan--ribu-ton-.html>.

⁴ Tsani, R. R. dkk, "Analisis Kualitas Produk Arang Briket Pada Kebutuhan Pasar Ekspor Di Timur Tengah Dan Eropa Pada PT. Nudira Sumber Daya Indonesia.," 2022, 425.

kepadatan tinggi sehingga mampu bersaing di pasar internasional.⁵

Tabel 1.1
Data Permintaan Pasar Luar Negeri

Tahun Ekspor	Beratn Bersih (kg)
2020	535.273.857
2021	472.680.463
2022	508.658.008
2023	568.552.005
2024	484.484.857

Sumber : data diolah oleh peneliti 2025⁶

Berdasarkan tabel 1.1 tersebut, ekspor briket Indonesia mengalami fluktuasi, namun tetap menunjukkan tingginya permintaan pasar internasional. Setelah menurun pada tahun 2021, volume ekspor kembali meningkat dan mencapai puncaknya pada tahun 2023 sebesar 568.552.005 kilogram. Meskipun tahun 2024 mengalami penurunan, permintaan pasar luar negeri terhadap briket Indonesia masih tergolong tinggi, sehingga industri briket memiliki peluang usaha dan prospek pasar yang baik untuk terus dikembangkan.⁷

Perkembangan industri briket di Indonesia dapat dilihat dari meningkatnya data ekspor produk briket dalam beberapa tahun terakhir. Produk briket Indonesia menjadi salah satu komoditas ekspor yang memiliki peluang besar di pasar internasional karena kebutuhan energi alternatif ramah lingkungan terus meningkat setiap tahun. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa industri briket memiliki prospek usaha yang cukup baik untuk terus dikembangkan baik oleh industri besar maupun usaha kecil dan menengah.⁸

⁵ Rubby Rahman Tsani et al., “Analisis Kualitas Produk Arang Briket Pada Kebutuhan Pasar Ekspor Di Timur Tengah Dan Eropa Pada Pt. Nudira Sumber Daya Indonesia Oleh,” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 11, no. 3 (2022): 1214–24.

⁶ WITS Worldbank.

⁷ Ibid

⁸ Vigi Ratu Vena and Istis Baroh, “Analisis Ekspor Briket : Tren Dan Faktor Yang Mempengaruhi PT . Gemati Global Industri” 14, no. 2 (2025): 110–20.

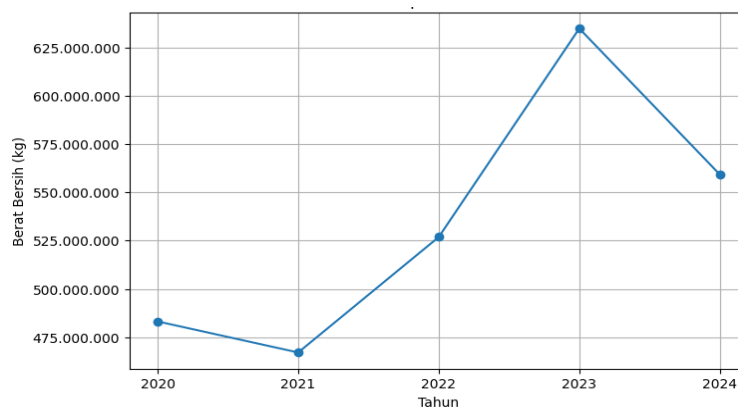
Tabel 1.2
Data Ekspor Briket di Indonesia .⁹

Tahun Ekspor	Beratn Bersih (kg)
2020	483.125.000
2021	467.041.000
2022	526.859.000
2023	634.904.000
2024	559.255.000

Sumber : data diolah oleh peneliti 2025.¹⁰

Berdasarkan table 1.2 dapat diketahui bahwa ekspor briket Indonesia cenderung mengalami peningkatan meskipun bersifat fluktuatif. Setelah menurun pada tahun 2021, ekspor kembali meningkat signifikan hingga mencapai puncaknya pada tahun 2023. Walaupun tahun 2024 mengalami sedikit penurunan, permintaan pasar internasional terhadap produk briket Indonesia tetap tergolong tinggi. Kondisi ini menunjukkan bahwa industri briket memiliki peluang besar untuk terus berkembang di pasar global.¹¹

Gambar 1.1
Grafik Perkembangan Ekspor Briket Indonesia Tahun 2020–2024



Sumber : World Integrated Trade Solution Worldbank

Grafik tersebut menunjukkan bahwa perkembangan ekspor briket Indonesia cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Peningkatan tertinggi

⁹ Badan Pusat Statistik, “Ekspor Menurut Provinsi Asal Barang” 8 (2024): 77–56.

¹⁰ World Integrated Trade Solution Worldbank.

¹¹ World Integrated Trade Solution Worldbank

terjadi pada tahun 2023 yang menunjukkan bahwa permintaan pasar internasional terhadap produk briket Indonesia semakin meningkat. Meskipun pada tahun 2024 mengalami sedikit penurunan, jumlah ekspor tetap berada pada angka tinggi sehingga industri briket masih memiliki prospek usaha yang baik.¹²

Selain itu, Indonesia juga memiliki potensi bahan baku yang melimpah untuk mendukung perkembangan industri briket, salah satunya berasal dari komoditas kelapa. Indonesia menjadi salah satu negara penghasil kelapa terbesar di dunia sehingga menghasilkan limbah tempurung kelapa dalam jumlah besar setiap tahunnya. Tempurung kelapa yang sebelumnya hanya dianggap limbah dapat dimanfaatkan menjadi bahan baku pembuatan arang dan briket yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi.¹³

Tabel 1.3
Provinsi Penghasil Kelapa Terbesar di Indonesia

No	Nama Provinsi	Jumlah Hasil Kelapa
1	Riau	406,9 ribu ton
2	Sulawesi Utara	269,5 ribu ton
3	Jawa Timur	233,7 ribu ton
4	Sulawesi Tengah	206,3 ribu ton
5	Maluku Utara	200,1 ribu ton
6	Jawa Tengah	158,2 ribu ton
7	Sumatra Selatan	114,9 ribu ton
8	Jambi	114,3 ribu ton
9	Sumatra Utara	102,4 ribu ton
10	Jawa Barat	92,9 ribu ton

Sumber : Badan Pusat Statistik (Survei Perusahaan Perkebunan); Kementerian Pertanian (Direktorat Jendral Perkebunan).¹⁴

Berdasarkan tabel 1.3 tersebut, Jawa Timur menjadi salah satu provinsi penghasil kelapa terbesar di Indonesia dengan produksi mencapai 233,7 ribu

¹² World Integrated Trade Solution Worldbank

¹³ Irsan Firmansyah dkk., "Pemanfaatan Limbah Tempurung Kelapa Menjadi Briket Ramah Lingkungan Di Desa Gemilang Jaya" 2, no. 7 (2024): 2707–13.

¹⁴ Badan Pusat Statistik, "Produksi Tanaman Perkebunan (Ribuan Ton)," 2024, <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTMyIzI=/produksi-tanaman-perkebunan--ribu-ton-.html>.

ton sehingga memiliki ketersediaan limbah tempurung kelapa yang melimpah sebagai bahan baku industri arang dan briket. Selain didukung perkembangan usaha arang kayu yang cukup besar, Jawa Timur juga memiliki akses distribusi, transportasi, dan aktivitas industri yang lebih mendukung dibandingkan daerah lainnya. Banyak buyer lebih memilih melakukan kunjungan langsung ke Jawa Timur karena lokasi industri briket lebih mudah dijangkau dan fasilitas pengiriman ekspor lebih memadai. Selain itu, pemilihan Jawa Timur juga mempertimbangkan keterbatasan waktu dan lokasi penelitian agar proses pengumpulan data dapat dilakukan lebih efektif dan efisien.¹⁵

Tabel 1.4
Daerah Penghasil Kelapa di Jawa Timur

NO	Derah Penghasil Kelapa Jawa Timur	Jumlah Hasil Kelapa
1	Sumenep	46.214
2	Banyuwangi	34.996
3	Blitar	21.185
4	Pacitan	20.426
5	Tulungagung	13.540

Sumber: Dinas Perkebunan Provinsi Jawa Timur.¹⁶

Berdasarkan tabel 1.4 dapat diketahui bahwa Provinsi Jawa Timur memiliki potensi besar dalam pengembangan industri berbasis kelapa dan biomassa. Tingginya produksi kelapa menyebabkan ketersediaan tempurung kelapa sebagai bahan baku pembuatan briket juga semakin melimpah. Selain limbah tempurung kelapa, perkembangan usaha arang kayu di beberapa daerah juga menghasilkan limbah arang kayu yang cukup besar, salah satunya di

¹⁵ Badan Pusat Statistik, “Produksi Tanaman Perkebunan (Ribuan Ton),” 2024, <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTMyLzI=/produksi-tanaman-perkebunan--ribuan-ton-.html>.

¹⁶ Dinas Perkebunan Provinsi Jawa Timur, “Produksi Perkebunan Kelapa Sawit Dan Kelapa Menurut Kabupaten/Kota Dan Jenis Tanaman Di Provinsi Jawa Timur (Ton),” 2022, <https://jatim.bps.go.id/id/statistics-table/1/MjYwMCMx/produksi-perkebunan-kelapa-sawit-dan-kelapa-menurut-kabupaten-kota-dan-jenis-tanaman-di-provinsi-jawa-timur-ton-2021-dan-2022.html>. diakses pada 13 April 2025.

Kabupaten Kediri.¹⁷

Kabupaten Kediri merupakan salah satu daerah yang memiliki banyak usaha arang kayu tradisional. Banyaknya usaha tersebut menyebabkan jumlah limbah arang kayu yang dihasilkan juga cukup besar. Namun, sebagian limbah arang kayu masih belum dimanfaatkan secara optimal dan umumnya hanya dijual dengan harga rendah atau dibuang begitu saja. Padahal limbah tersebut masih berpotensi diolah menjadi produk bernilai ekonomi lebih tinggi, seperti briket. Data produsen arang kayu di Kabupaten Kediri disajikan pada Tabel 1.5 berikut.¹⁸

Tabel 1.5
Data Produsen Arang Kayu di Kabupaten Kediri

No	Nama Produsen	Kecamatan	Jenis Produk	Skala Produksi	Pasar Utama	Keterangan
1	H. Suwanto	Puncu	Arang kayu (kayu asam & kayu sono) dan briket	Besar (15 tungku)	Ekspor	Kapasitas besar, bahan baku stabil, sudah ekspor rutin, melakukan Inovasi
2	David	Pare	Arang Kayu Asam dan Sono	Menengah (9 tungku)	Ekspor dan lokal	Skala lebih kecil, variasi produk terbatas
3	Yono	Kepung	Arang Kayu Sono	Menengah (9 tungku)	Lokal	Skala lebih kecil, variasi produk terbatas
4	Semua UMKM Gadungan	Puncu	Semua Jenis Kayu	Kecil (2-3 tungku)	Lokal	Usaha rumahan dan melayani lokal saja
5	Usaha Arang Kayu Pare	Pare	Semua jenis kayu	Kecil (2 tungku)	Lokal	Produksi musiman, belum ekspor

Sumber: data¹⁹ diolah peneliti, 2025

Berdasarkan table 1.5 dapat diketahui bahwa Kabupaten Kediri memiliki cukup banyak produsen arang kayu yang tersebar di beberapa

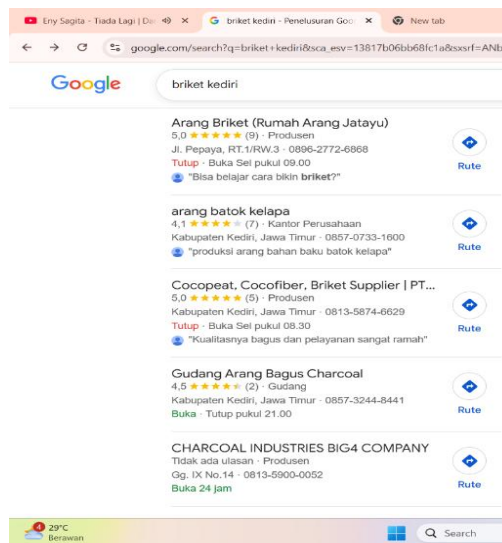
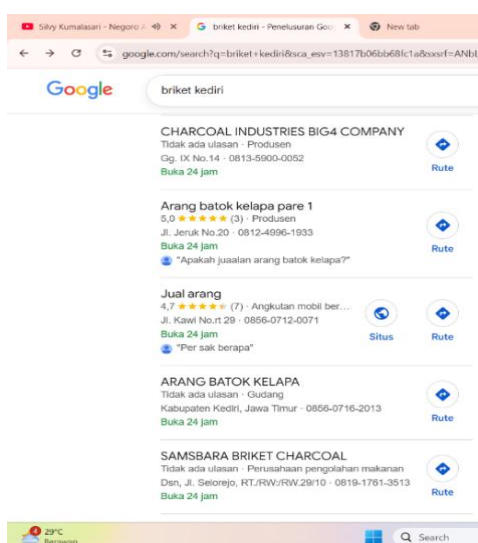
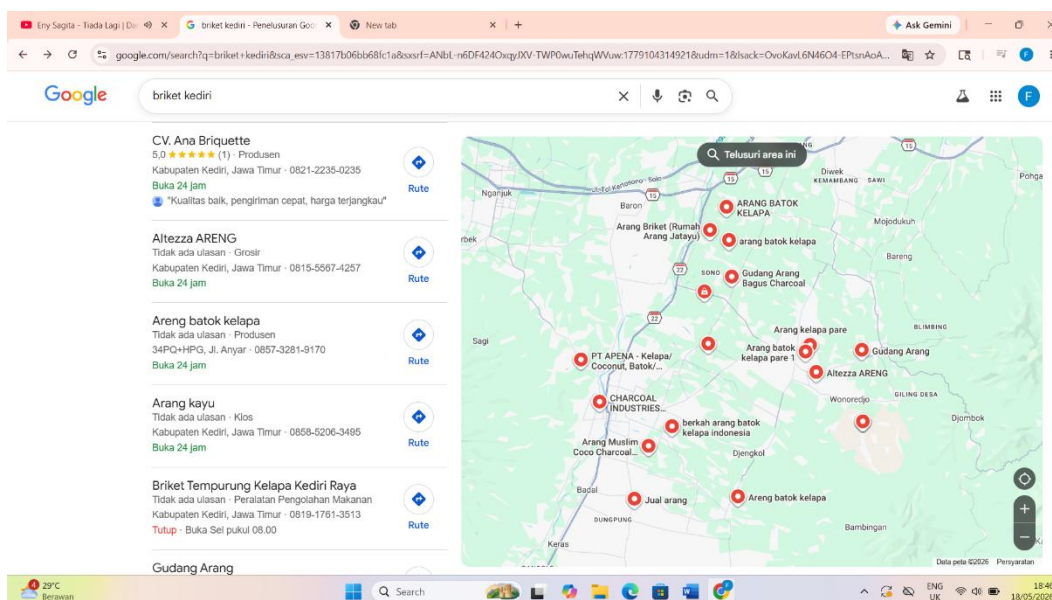
¹⁷ L. P. S. Suratno, L., Mulyana, I. J., & Hartanti, "Deseminasi Teknologi Produksi Briket Bioarang Dari Biomassa Bagi Masyarakat Sambirejo Pare Kediri.," *PeKA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 2022, 76.

¹⁸ Suratno, L., Mulyana, I. J., & Hartanti.

¹⁹ https://data.diskopukm.jatimprov.go.id/satu_data/

wilayah. Banyaknya produsen arang kayu menyebabkan jumlah limbah arang kayu yang dihasilkan juga semakin besar. Namun sebagian besar limbah tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal sehingga hanya memiliki nilai jual rendah. Potensi bahan baku yang melimpah mendorong berkembangnya usaha briket di Kabupaten Kediri. Kondisi tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.2 berikut.

Gambar 1.2
Screenshot Klasifikasi Usaha Briket Kediri



(Sumber data : berdasarkan google 2025)

Tabel 1.6
Klasifikasi Usaha Briket di Kabupaten Kediri

No	Nama Usaha	Status Usaha	Keterangan
1.	CV ANA Puncu	Produisen dan Penjual	Memproduksi briket dari limbah arang kayu dan tempurung kelapa dengan kualitas ekspor, variasi produk beragam, serta kapasitas produksi yang stabil dan berkelanjutan
2.	Arang Briket (Rumah Arang Jatayu)	Produsen dan Penjual	Produksi terbatas, variasi juga terbatas
3.	Brikora Arang Utama	Produsen dan Penjual	Hanya Memproduksi Briket Hexagonal saja
4.	Samsbara Briket Charcoal	Produsen dan Penjual	Produksi skala masih sangat terbatas
5.	Cocopeat, Cocofiber, Briket Supplier PT Agarara Jaya Industri	Penjual	Penjual Cocopeat dan Cocofiber
6.	Gudang Arang Bagus Charcoal	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Batok
7.	Charcoal Industries Big4 Company	Penjual Briket	Hanya Reseller saja
8.	Arang batok kelapa pare 1	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Batok
9.	Jual Arang	Penjual	Penjual Arang
10.	Arang Batok Kelapa	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Batok
11.	Berkah arang batok kelapa Indonesia	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Batok
12.	Altezza ARENG	Penjual	Penjual Arang
13.	Areng Kayu	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Kayu
14.	Briket Tempurung Kelapa Kediri Raya	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Batok Kelapa
15.	Arang Muslim Coco Charcoal (pembakaran)	Produsen dan Penjual	Penjual Arang Batok Kelapa
16.	PT Bavena Sentosa Perkasa	Penjual	Hanya Reseller saja

Sumber data diolah oleh peneliti berdasarkan google dan observasi 2025

Berdasarkan Tabel 1.6 dapat diketahui bahwa usaha briket di Kabupaten Kediri terdiri dari produsen, penjual, dan reseller dengan karakteristik yang berbeda-beda. Sebagian besar usaha masih memiliki keterbatasan pada variasi produk dan kapasitas produksi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa persaingan usaha briket di Kabupaten Kediri cukup ketat, sehingga setiap perusahaan perlu menghasilkan produk yang berkualitas untuk menarik dan mempertahankan buyer. Oleh karena itu, kualitas produk menjadi

salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan keputusan pembelian konsumen. Setiap usaha briket memiliki karakteristik dan strategi pemasaran yang berbeda-beda. Perbedaan tersebut dapat dilihat melalui perbandingan faktor 4P yang meliputi produk, harga, lokasi, dan promosi sebagaimana disajikan pada Tabel 1.7 berikut

Tabel 1.7
Perbandingan Usaha Briket di Kabupaten Kediri Berdasarkan Faktor 4P

No	Faktor Pemandang	CV ANA	Arang Jatayu	Brikora Arang Utama	Samsbara Briket Charcoal
1	Produk	Menghasilkan briket dari limbah arang kayu dan tempurung kelapa dengan kualitas pembakaran stabil, kadar asap rendah, bentuk produk beragam (cube, hexagonal, finger), dan sesuai standar ekspor	Memproduksi briket dalam skala terbatas dengan variasi produk yang masih sedikit yaitu Cube dan Hexagonal	Lebih berfokus produksi Hexagonal saja	Memproduksi briket arang dengan fokus pada kualitas pembakaran dan pasar lokal, namun variasi bentuk produk masih belum sebanyak produsen skala besar
2	Lokasi	Berlokasi di Kecamatan Puncu yang dekat dengan sumber bahan baku arang kayu serta memiliki area produksi yang luas sehingga kontainer ekspor dapat langsung masuk ke area pabrik untuk mempermudah proses distribusi dan pengiriman. Sistem distribusi CV ANA juga sudah berjalan dengan baik karena mampu melayani pasar domestik dan sering melakukan pengiriman ekspor secara berkelanjutan ke berbagai buyer luar negeri	Lokasi usaha memiliki area produksi yang agak terbatas sehingga kapasitas penyimpanan dan distribusi produk masih belum sebesar produsen skala besar. Produksi dilakukan dalam jumlah terbatas dan distribusi lebih banyak melayani buyer local dan akses container juga belum bisa	Memiliki area usaha yang cukup luas untuk kegiatan penyimpanan dan distribusi, namun akses kendaraan kontainer besar belum dapat langsung masuk ke area usaha sehingga proses pengiriman produk masih kurang maksimal	Lokasi usaha cukup strategis untuk kegiatan produksi dan distribusi lokal, namun kapasitas area produksi dan akses pengiriman masih belum sebesar perusahaan yang berorientasi ekspor

3	Harga	Harga disesuaikan dengan kualitas produk dan standar pasar ekspor sehingga tetap kompetitif bagi buyer	Harga lebih fleksibel karena sistem reseller, namun bergantung pada pemasok	Harga cukup bervariasi karena menyesuaikan jenis produk dan kebutuhan pasar, sehingga dapat menjangkau buyer lokal maupun menengah	Harga cukup kompetitif untuk pasar lokal dan menengah
4	Promosi	Promosi dilakukan melalui relasi buyer ekspor, komunikasi langsung, serta menjaga kualitas produk untuk meningkatkan repeat order	Promosi masih terbatas melalui jaringan pelanggan lokal	Promosi lebih banyak melalui reseller	Promosi dilakukan melalui media sosial dan jaringan penjualan lokal untuk memperluas pasar

Sumber : data diolah oleh peneliti 2025

Berdasarkan Tabel 1.6, dapat diketahui bahwa setiap usaha briket memiliki strategi 4P yang berbeda. CV ANA lebih unggul pada aspek produk karena memiliki variasi bentuk briket, kualitas pembakaran yang stabil, dan standar ekspor. Dari segi lokasi dan distribusi, CV ANA juga lebih mendukung kegiatan ekspor dibanding usaha lain. Pada aspek harga, CV ANA menawarkan harga yang kompetitif sesuai kualitas produk, sedangkan promosi dilakukan melalui relasi buyer dan menjaga kualitas untuk meningkatkan repeat order. Hal tersebut menunjukkan bahwa faktor produk menjadi keunggulan utama CV ANA dalam meningkatkan daya saing dan keputusan pembelian buyer.

CV ANA merupakan produsen arang kayu di Kabupaten Kediri yang mengolah limbah arang kayu dan tempurung kelapa menjadi briket bernilai ekonomis tinggi. Produk briket tersebut mampu dipasarkan hingga pasar ekspor serta membantu mengurangi pencemaran lingkungan dari limbah biomassa.

Sebagai salah satu produsen arang kayu terbesar di Kabupaten Kediri, CV ANA memiliki kapasitas produksi besar dan menjaga kualitas briket sesuai standar pasar internasional. CV ANA memproduksi berbagai jenis briket seperti cube, hexagonal, dan finger sesuai kebutuhan pasar. Peningkatan jumlah pengiriman kontainer setiap tahun menunjukkan bahwa permintaan terhadap produk briket CV ANA terus meningkat.²⁰

Tabel 1.8
Pertumbuhan Jumlah Kontainer CV ANA Tahun 2020–2024

Tahun	Jumlah Kontainer	Jumlah Buyer	Keterangan
2020	14	10	Awal ekspor arang kayu
2021	16	15	Peningkatan kapasitas produksi dan permintaan pasar
2022	18	35	Mulai pengembangan produk briket dari limbah arang
2023	32	55	Produk briket mulai diterima pasar ekspor
2024	42	70	Kualitas produk dan variasi briket meningkatkan minat buyer
2025	50	105	Peningkatan keputusan pembelian dan perluasan pasar ekspor

Sumber : data diolah oleh peneliti, 2025

Berdasarkan Tabel 1.8 dapat diketahui bahwa jumlah pengiriman kontainer dan jumlah buyer CV ANA Puncu mengalami peningkatan dari tahun 2020 hingga 2025. Pada tahun 2020, CV ANA masih berada pada tahap awal ekspor arang kayu dengan jumlah pengiriman sebanyak 14 kontainer dan 10 buyer. Seiring meningkatnya kapasitas produksi dan permintaan pasar, jumlah pengiriman serta buyer terus mengalami peningkatan.²¹

Pada tahun 2022, CV ANA mulai mengembangkan produk briket melalui pemanfaatan limbah arang kayu, sehingga produk yang dihasilkan memiliki nilai tambah dan mampu memenuhi kebutuhan pasar ekspor. Peningkatan paling signifikan terjadi pada tahun 2023 hingga 2025, dimana

²⁰ Wawancara Bersama Bapak Vikar Teknisi CV ANA 24 April 2025

²¹ Wawancara Bersama Ibu Puji Admin CV ANA 04 Mei 2025

jumlah pengiriman mencapai 50 kontainer dengan 105 buyer. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perkembangan kualitas produk, variasi bentuk briket, serta kemampuan produk dalam memenuhi kebutuhan buyer menjadi salah satu faktor yang mendukung meningkatnya keputusan pembelian pada CV ANA Puncu.²²

Gambar 1.3
Perkembangan Jumlah Kontainer CV ANA Tahun 2020–2025



Sumber: data diolah oleh peneliti 2025²³

Grafik tersebut menunjukkan bahwa jumlah pengiriman kontainer CV ANA mengalami peningkatan dari tahun 2020 hingga 2025. Peningkatan paling signifikan terjadi pada tahun 2023 dan terus meningkat hingga tahun 2025. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa produk briket CV ANA semakin diterima pasar dan memiliki daya saing yang baik. Meningkatnya jumlah pengiriman kontainer juga menunjukkan bahwa kualitas produk menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian buyer.

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong, produk merupakan segala

²² Wawancara Bersama Ibu Puji Admin CV ANA 08 Mei 2025

²³ Wawancara Bersama Ibu Puji Admin CV ANA 13 Mei 2025

sesuatu yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam penelitian ini, produk menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri. Kualitas produk seperti pembakaran stabil, daya tahan api lebih lama, tingkat kepadatan tinggi, dan kadar asap rendah mampu meningkatkan keyakinan buyer dalam memilih produk briket CV ANA. Selain itu, variasi bentuk produk seperti cube, hexagonal, dan finger menunjukkan penyesuaian produk dengan kebutuhan buyer serta memperkuat kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk standar ekspor yang ditawarkan CV ANA.²⁴

Hubungan teori produk dengan keputusan pembelian menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller dapat dilihat dari keputusan konsumen dalam memilih produk berdasarkan manfaat dan risiko yang dirasakan. Produk briket CV ANA yang memiliki kualitas baik, fitur beragam, desain menarik, dan merek terpercaya mampu meningkatkan keyakinan konsumen untuk membeli. Konsumen yang puas terhadap kualitas produk juga cenderung melakukan pembelian ulang dan merekomendasikan produk kepada orang lain. Dengan demikian, semakin baik kualitas produk CV ANA, maka semakin tinggi keputusan pembelian konsumen.²⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak H. Suwanto selaku owner CV ANA Puncu Kabupaten Kediri, buyer sangat memperhatikan kualitas dan merek produk sebelum melakukan pembelian briket. Buyer cenderung memilih produk dengan kualitas pembakaran yang stabil, daya tahan api lebih lama,

²⁴ Kotler dan Armstrong, *Principles Of Marketing, Early Greek Mythography, Vol. 1: Texts*, 2024, .

²⁵ Nurliyanti Nurliyanti, Anestesia Arnis Susanti, and Baruna Hadibrata, "Pengaruh Harga, Promosi Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian (Literature Review Strategi Marketing Manajement)," *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik* 2, no. 2 (April 2022): 224–32, <https://doi.org/10.38035/JIHHP.V2I2.982>.

tingkat kepadatan tinggi, kadar asap rendah, serta merek yang sudah terpercaya karena dianggap lebih mampu menjamin kualitas produk. Selain itu, buyer juga lebih menyukai produk dengan bentuk yang rapi dan seragam karena memiliki nilai jual yang lebih tinggi di pasar.²⁶

Tabel 1.9
Hasil Observasi Faktor 4P

No	Faktor 4P	Jumlah
1	Produk	20
2	Price	8
3	Place	4
4	Promosi	3

Sumber: data diolah oleh peneliti 2025

Berdasarkan tabel 1.10 hasil observasi tersebut, faktor produk memperoleh jumlah tertinggi dibandingkan faktor price, place, dan promotion. Hal ini menunjukkan bahwa produk menjadi faktor paling dominan dalam memengaruhi keputusan pembelian buyer pada industri briket. Buyer lebih mempertimbangkan kualitas pembakaran, daya tahan api, bentuk produk, tingkat kepadatan, serta merek produk sebelum melakukan pembelian karena merek yang terpercaya dapat meningkatkan keyakinan konsumen terhadap kualitas briket yang ditawarkan.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang berbeda-beda terkait pengaruh produk terhadap keputusan pembelian. Penelitian yang dilakukan oleh Trie Yulliyanie dan Winda Evyanto, Gustini dkk., serta Rut Asianti Nainggolan dan David Humala Sitorus menunjukkan bahwa produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Sebaliknya, penelitian yang dilakukan oleh Nur Aisyah serta Safrizal dkk. menunjukkan bahwa produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

²⁶ Wawancara bersama Bapak H. Suwanto, owner CV Ana 13 Juni 2025

Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan masih adanya ketidakkonsistenan hasil penelitian sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh produk terhadap keputusan pembelian.

Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan masih adanya research gap sehingga penelitian mengenai pengaruh produk terhadap keputusan pembelian masih penting dilakukan, khususnya pada industri briket di CV ANA Puncu Kabupaten Kediri. Selain itu, penelitian pada industri briket masih relatif terbatas dibandingkan sektor makanan, fashion, dan jasa, padahal persaingan usaha briket semakin meningkat sehingga perusahaan perlu menghasilkan produk berkualitas agar mampu bersaing di pasar ekspor.

Oleh karena itu, penelitian mengenai pengaruh produk terhadap keputusan pembelian penting dilakukan untuk mengetahui sejauh mana faktor produk memengaruhi keputusan pembelian buyer pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri. Berdasarkan fenomena industri, hasil observasi, wawancara, dan adanya research gap, produk menjadi faktor penting dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Produk dengan kualitas baik, desain menarik, dan variasi bentuk yang sesuai kebutuhan buyer mampu meningkatkan minat pembelian konsumen. Oleh karena itu, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul : **“PENGARUH PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BRIKET (Studi pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri).”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana produk briket pada CV ANA Puncu kabupaten kediri?
2. Bagaimana keputusan pembelian briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri ?
3. Bagaimana pengaruh produk terhadap keputusan pembelian briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui produk briket CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.
2. Untuk mengetahui keputusan pembelian pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.
3. Untuk mengetahui pengaruh produk terhadap keputusan pembelian briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Secara Teoritis
 - a) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi literatur akademik, khususnya dalam memahami pengaruh produk terhadap keputusan pembelian konsumen pada industri briket.
 - b) Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang ingin mengkaji hubungan antara produk dan keputusan pembelian konsumen pada berbagai jenis usaha maupun sektor industri lainnya.
2. Kegunaan Secara praktis
 - a) Bagi pelaku usaha

Penelitian ini dapat membantu pelaku usaha, termasuk CV ANA Puncu, dalam memahami pengaruh produk terhadap keputusan

pembelian konsumen. Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas produk serta menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif guna meningkatkan daya saing perusahaan.

b) Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi akademisi di bidang ekonomi, bisnis, dan manajemen pemasaran, khususnya yang berkaitan dengan produk dan keputusan pembelian konsumen pada industri briket.

c) Bagi masyarakat

Penelitian ini dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya produk dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen serta menambah wawasan tentang faktor-faktor yang dipertimbangkan sebelum melakukan pembelian.

d) bagi peneliti lain

Penelitian ini dapat menjadi referensi dan bahan perbandingan bagi peneliti lain yang ingin mengkaji topik serupa, khususnya yang berkaitan dengan produk dan keputusan pembelian konsumen pada berbagai jenis usaha.

E. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada buyer CV ANA Puncu Kabupaten Kediri yang melakukan pembelian produk briket sebagai konsumen perusahaan. Penelitian ini membahas pengaruh produk yang meliputi kualitas produk, fitur produk, gaya dan desain produk, serta merek produk terhadap keputusan pembelian konsumen. Oleh karena itu, hasil penelitian ini hanya berlaku pada

objek yang diteliti dan tidak dapat digeneralisasikan pada seluruh perusahaan briket maupun industri lainnya yang memiliki karakteristik berbeda.

F. Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah beberapa penelitian yang relevan dan dapat dijadikan acuan dalam penelitian ini:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Trie Yulliyanie dan Winda Evyanto berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Saluran Distribusi dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada PT Bingas Manufacturing”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian. Perbedaannya terletak pada objek penelitian, dimana penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan manufaktur, sedangkan penelitian penulis dilakukan pada produk briket CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.²⁷
2. Penelitian yang dilakukan oleh Gustini, Azuwandri, dan Samsul Akmal berjudul “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian di Aneka Usaha Percetakan Area Printing”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu sama-sama menggunakan variabel kualitas produk dan keputusan pembelian. Perbedaannya terletak pada objek

²⁷ Trie Yulliyanie and Winda Evyanto, “Pengaruh Kualitas Produk, Saluran Distribusi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT Bingas Manufacturing,” *ECO-BUSS* 4, no. 3 (2022): 505–15.

penelitian yang menggunakan jasa percetakan, sedangkan penelitian penulis menggunakan produk briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.²⁸

3. Penelitian yang dilakukan oleh Rut Asianti Nainggolan dan David Humala Sitorus berjudul “Pengaruh Kualitas Produk dan Review Produk terhadap Keputusan Pembelian Secara Online pada Marketplace Shopee di Kota Batam”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu sama-sama membahas kualitas produk dan keputusan pembelian. Perbedaannya terletak pada lokasi penelitian dan objek yang digunakan, yaitu konsumen marketplace Shopee.²⁹
4. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Aisyah berjudul “Persepsi Halal, Harga, Serta Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Makanan Jajanan Korea Pada UMKM Dokkebi_Koreanhotdog”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan persepsi halal dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti kualitas produk dan keputusan pembelian. Perbedaannya terletak pada objek penelitian, yaitu produk makanan, sedangkan penelitian penulis menggunakan produk briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.³⁰

²⁸ Gustini, dkk, “Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Inspiro” 2, no. 2 (2021): 87–96.

²⁹ Rut Asianti Nainggolan et al., “Keputusan Pembelian Secara Online Pada Marketplace Shopee Di,” *Jurnal JEMI* 23, no. 2 (2023): 49–59.

³⁰ Nur Aisyah, “Persepsi Halal, Harga, Serta Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Makanan Jajanan Korea Pada UMKM Dokkebi_Koreanhotdog,” *Jurnal Administrasi Bisnis FISIPOL UNMUL* 11, no. 3 (2023): 164, <https://doi.org/10.54144/jadbis.v11i3.10876>.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Safrizal, T. Putri Lindung Bulan, dan M. Haji Nurfahri berjudul “Keputusan Pembelian: Analisis Kualitas, Promosi dan Inovasi Produk Laptop Merek Asus di Universitas Samudra”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti kualitas produk dan keputusan pembelian. Perbedaannya terletak pada objek penelitian, yaitu laptop Asus, sedangkan penelitian penulis menggunakan produk briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.³¹

Berdasarkan penelitian terdahulu, kualitas produk berperan penting dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam industri briket arang, kualitas produk seperti pembakaran stabil, daya tahan api lebih lama, kadar asap rendah, serta variasi bentuk produk menjadi faktor yang dipertimbangkan buyer sebelum melakukan pembelian. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei dan analisis regresi linear sederhana untuk mengkaji pengaruh produk terhadap keputusan pembelian briket pada CV ANA Puncu Kabupaten Kediri.

G. Definisi Istilah/Operasional

1. Variabel Bebas (Independent)

Produk, menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong, merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam penelitian ini, produk pada CV ANA

³¹ Safrizal Safrizal, Lindung Bulan T. Putri, and Nurfahri M. Haji, “Keputusan Pembelian: Analisis Kualitas, Promosi Dan Inovasi Produk Laptop Merek Asus Di Universitas Samudra,” *Jurnal Manajemen Dan Perbankan (JUMPA)* 10, no. 2 (2023): 63–74, <https://doi.org/10.55963/jumpa.v10i2.535>.

Puncu diartikan sebagai briket hasil pengolahan limbah arang kayu dan tempurung kelapa yang memiliki nilai jual tinggi serta kualitas sesuai standar pasar ekspor. Produk tersebut diwujudkan melalui kualitas pembakaran yang stabil, daya tahan api lebih lama, tingkat kepadatan tinggi, kadar asap rendah, variasi bentuk produk seperti cube, hexagonal, dan finger, serta merek CV ANA yang mampu meningkatkan kepercayaan buyer terhadap kualitas produk yang ditawarkan.³²

Selain itu, produk juga tercermin dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan briket dengan bentuk yang rapi, kualitas yang konsisten, dan pembakaran yang merata sehingga mampu meningkatkan keyakinan konsumen dalam melakukan pembelian. Berdasarkan teori Kotler dan Armstrong, produk dalam penelitian ini diukur melalui beberapa indikator, yaitu kualitas produk, variasi bentuk produk, daya tahan pembakaran, tingkat kepadatan, merek produk, serta kesesuaian produk dengan kebutuhan dan standar pasar ekspor.³³

2. Variabel Terikat (Dependent)

Keputusan pembelian, menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, merupakan tindakan konsumen dalam menentukan pilihan untuk membeli suatu produk berdasarkan kebutuhan, keinginan, serta penilaian terhadap produk tersebut. Dalam penelitian ini, keputusan pembelian diartikan sebagai keputusan buyer dalam membeli produk briket arang CV ANA Puncu setelah mempertimbangkan kualitas produk, merek, variasi bentuk, serta kesesuaian produk dengan kebutuhan pasar. Keputusan pembelian

³² Kotler dan Amstrong, *Principles Of Marketing, Early Greek Mythography, Vol. 1: Texts*, 2024.

³³ Ibid.

konsumen dipengaruhi oleh keyakinan buyer terhadap kualitas pembakaran, daya tahan api, tingkat kepadatan, dan standar ekspor produk briket yang ditawarkan oleh CV ANA Puncu.³⁴

Keputusan pembelian dalam penelitian ini diukur melalui beberapa indikator, yaitu keyakinan terhadap produk, ketertarikan untuk membeli produk, kesesuaian produk dengan kebutuhan konsumen, serta keinginan melakukan pembelian ulang. Tingkat keputusan pembelian ini menunjukkan sejauh mana produk briket CV ANA Puncu mampu memenuhi kebutuhan dan meningkatkan keyakinan konsumen untuk melakukan pembelian secara berkelanjutan.³⁵

³⁴ Nurliyanti, Susanti, and Hadibrata, "Pengaruh Harga, Promosi Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian (Literature Review Strategi Marketing Manajement)."

³⁵ Ibid.