



Indonesian Trade  
Promotion Center  
SAO PAULO

MINISTRY OF TRADE  
REPUBLIC OF INDONESIA  
Escritório Comercial da República da Indonésia em São Paulo

**MARKET** INTELLIGENCE

# COCOONUT



## LAPORAN POTENSI PASAR PRODUK KELAPA DAN TURUNANNYA DI BRASIL

ITPC SAO PAULO

2026

# GAMBARAN UMUM

---

Brasil merupakan salah satu pasar terbesar di Amerika Latin dengan jumlah penduduk sekitar 215 juta jiwa dan PDB sekitar USD 2,1-2,2 triliun pada 2025. Besarnya pasar domestik, pertumbuhan industri makanan dan minuman, serta tingginya konsumsi rumah tangga menjadikan Brasil sebagai pasar yang menarik bagi produk pangan dan bahan baku industri. Di sisi lain, pasar Brasil memiliki sistem tarif, perpajakan, kepabeanan dan persyaratan teknis yang cukup kompleks sehingga keberhasilan penetrasi pasar sangat bergantung pada kesiapan eksportir dalam memenuhi ketentuan lokal dan bekerja sama dengan mitra di Brasil.

Dalam industri kelapa, Brasil merupakan produsen besar dengan produksi 2,74 juta ton per tahun dengan sekitar 80,9% area produksi di wilayah Nordeste. Namun, produksi domestik diarahkan untuk kelapa hijau dan air kelapa, sementara industri makanan membutuhkan bahan baku olahan kelapa. Kondisi ini membuka peluang bagi pemasok asing, terutama produk desiccated coconut, coconut milk, coconut cream dan oil.

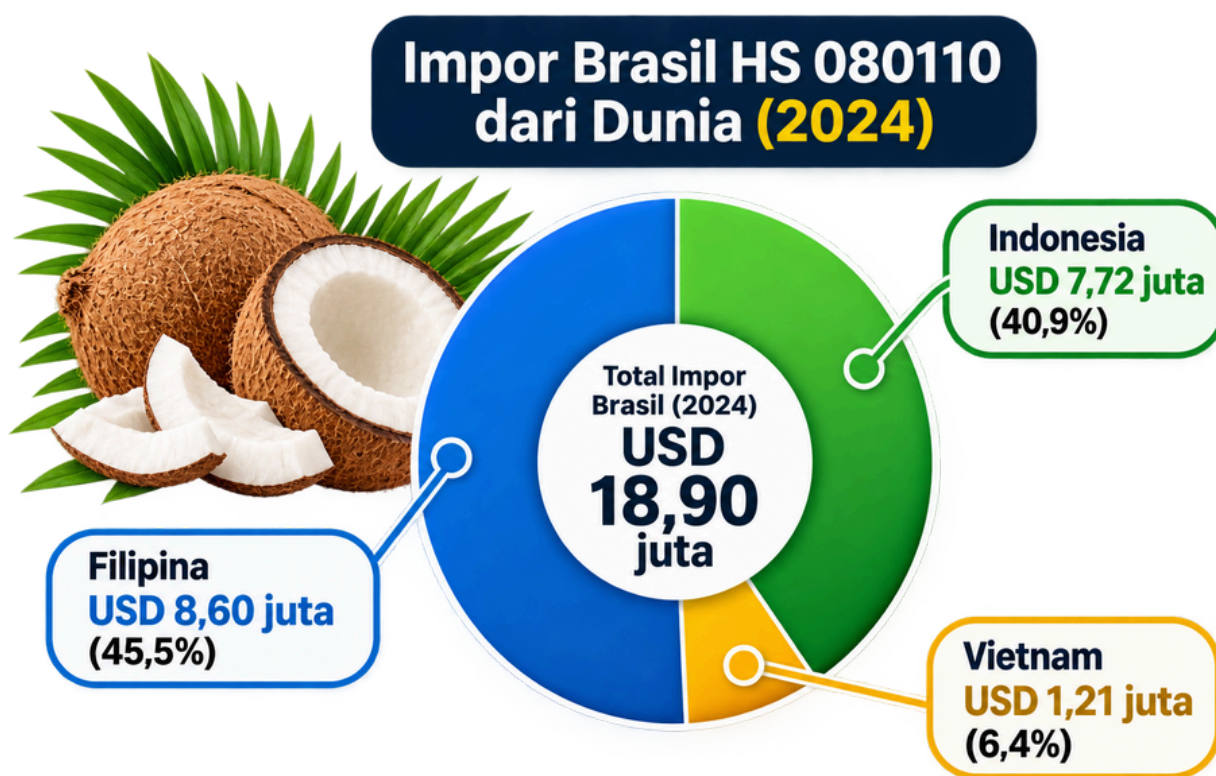


Brasil merupakan salah satu pasar terbesar di Amerika Latin dengan jumlah penduduk sekitar 215 juta jiwa dan PDB sekitar USD 2,1-2,2 triliun pada 2025. Besarnya pasar domestik, pertumbuhan industri makanan dan minuman, serta tingginya konsumsi rumah tangga menjadikan Brasil sebagai pasar yang menarik bagi produk pangan dan bahan baku industri.

Di sisi lain, pasar Brasil memiliki sistem tarif, perpajakan, kepabeanan dan persyaratan teknis yang cukup kompleks sehingga keberhasilan penetrasi pasar sangat bergantung pada kesiapan eksportir dalam memenuhi ketentuan lokal dan bekerja sama dengan mitra di Brasil. Dalam industri kelapa, Brasil merupakan produsen besar dengan produksi 2,74 juta ton per tahun dengan sekitar 80,9% area produksi di wilayah Nordeste. Namun, produksi domestik diarahkan untuk kelapa hijau dan air kelapa, sementara industri makanan membutuhkan bahan baku olahan kelapa. Kondisi ini membuka peluang bagi pemasok asing, terutama produk desiccated coconut, coconut milk, coconut cream dan oil.

# KINERJA PERDAGANGAN BILATERAL

Perdagangan produk kelapa menunjukkan bahwa Indonesia telah memiliki posisi cukup kuat di pasar Brasil. Pada 2024, impor Brasil untuk HS 080110 dari dunia mencapai USD 18,90 juta. Indonesia memasok USD 7,72 juta atau sekitar 40,9% dari total impor, sementara Filipina mencapai USD 8,60 juta atau 45,5% dan Vietnam USD 1,21 juta atau 6,4%. Data tersebut menunjukkan bahwa Indonesia merupakan salah satu pemasok utama Brasil, meskipun Filipina masih sedikit lebih unggul dalam nilai ekspor



Pada awal 2026, persaingan terlihat semakin dinamis. Harga rata-rata impor coco ralado dari Indonesia pada Januari-Maret 2026 mencapai USD 1,132/kg, meningkat 29,7% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Pada saat yang sama, pangsa Indonesia berdasarkan volume turun dari 70,8% pada kuartal IV 2025 menjadi 53,1% pada kuartal I 2026.

Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa permintaan terhadap produk Indonesia tetap ada dan posisi Indonesia masih kuat tetapi perlu dijaga melalui konsistensi kualitas, harga yang kompetitif dan kepastian pasokan

# PERSEPSI PASAR TERHADAP PRODUK INDONESIA

Produk kelapa Indonesia, khususnya *desiccated coconut*, telah memiliki penerimaan yang baik di pasar Brasil. Buyer telah mengenal berbagai grade dan spesifikasi produk Indonesia untuk kebutuhan industri bakery, *confectionery*, *snack* dan makanan olahan. Kekuatan Indonesia terletak pada pengalaman pengolahan, variasi spesifikasi dan kemampuan memasok dalam skala industri. Namun, Indonesia masih dikenal sebagai pemasok bahan baku daripada sebagai penyedia coconut-based ingredients yang menawarkan solusi industri makanan. Karena itu, penguatan citra Indonesia perlu diarahkan pada kualitas yang konsisten, keamanan pangan, sertifikasi, *traceability*, kapasitas produksi dan kepastian pasokan. Pendekatan ini penting untuk mengurangi ketergantungan pada persaingan harga dan membangun hubungan lebih panjang dengan buyer Brasil.



## HASIL ANALISA REKOMENDASI PRODUK DAN NEGARA PESAING

Peluang produk kelapa Indonesia di Brasil paling menarik berada pada produk yang memiliki kebutuhan industri dan nilai tambah lebih tinggi. Desiccated coconut merupakan produk yang paling siap dikembangkan karena pasar dan buyer-nya telah terbentuk. *Coconut milk* dan *coconut cream* juga memiliki prospek yang baik seiring berkembangnya produk plant-based, vegan dan flexitarian serta penggunaannya dalam saus, makanan siap saji, dessert dan minuman. Sementara itu, coconut oil, terutama RBD coconut oil, dapat diarahkan ke pasar industri, sedangkan *virgin coconut oil* dan *coconut sugar* lebih sesuai dikembangkan sebagai produk niche untuk segmen natural, organic dan health-oriented. Dengan demikian, strategi produk Indonesia tidak hanya mengejar volume, tetapi secara bertahap memperbesar porsi produk olahan dan *specialty ingredients*.



Dari sisi persaingan, Filipina merupakan kompetitor utama, terutama karena basis produksi kelapa yang kuat, pengalaman ekspor dan positioning produk dengan unit value lebih tinggi. Pada 2024, Filipina mencatat nilai ekspor ke Brasil yang lebih tinggi dari Indonesia. Vietnam perlu dipantau sebagai pesaing yang berkembang karena memiliki biaya produksi dan jaringan perdagangan Asia yang kompetitif. Selain itu, produk Indonesia juga harus memperhitungkan persaingan dengan produksi domestik Brasil, khususnya untuk produk yang dapat dipasok lokal.

Posisi Indonesia bukan menjadi pemasok termurah maupun premium, tetapi quality-value supplier: menawarkan kualitas industrial konsisten dengan harga kompetitif. Keunggulan yang perlu diperkuat adalah variasi grade, kemampuan processing, food safety, traceability dan kepastian kapasitas pasokan.

## MARKET ENTRY STRATEGY

Strategi masuk pasar paling efektif bagi eksportir Indonesia adalah bekerja sama dengan importir, distributor atau trading company Brasil, terutama pada tahap awal. Mitra lokal dapat membantu menangani proses impor, perpajakan, dokumentasi, penyimpanan dan distribusi, sekaligus memberikan pemahaman mengenai kebutuhan buyer. São Paulo menjadi titik masuk utama strategis karena merupakan pusat industri makanan, perdagangan dan distribusi, dengan Pelabuhan Santos sebagai salah satu pintu masuk utama produk impor.

Eksportir sebaiknya melakukan pendekatan berbasis kebutuhan buyer yang dilengkapi spesifikasi teknis seperti *grade*, *fat content*, *particle size*, *moisture*, *microbiological specification*, *packaging*, *shelf life*, *MOQ*, kapasitas produksi dan sertifikasi.

Untuk *coconut milk* atau *cream*, informasi *fat content*, stabilitas emulsi, kemasan dan penggunaan produk juga penting. Pengiriman *sample* sebaiknya disertai *Specification Sheet* dan *Certificate of Analysis* agar proses *supplier qualification* berjalan lebih cepat. Pendekatan ini mempermudah proses *supplier qualification* dan menunjukkan bahwa eksportir memahami kebutuhan industri Brasil.



Dalam jangka menengah, hubungan dengan buyer perlu diarahkan dari trial order menuju kontrak pasokan rutin atau jangka menengah ke panjang. Penawaran harga CIF Santos juga lebih membantu buyer dalam menghitung *landed cost*. Dengan pendekatan tersebut, Indonesia tidak hanya diposisikan sebagai negara penghasil kelapa, tetapi sebagai pemasok *coconut ingredients* yang konsisten, kompetitif dan dapat diandalkan bagi industri makanan Brasil.

Dengan demikian, buyer tidak hanya mempertimbangkan harga, tetapi juga kualitas, kesesuaian produk, dan keandalan pemasok. Secara keseluruhan, peluang pasar Brasil tetap prospektif, dengan fokus strategi pada produk bernilai tambah, target buyer industri yang tepat, dan pembangunan hubungan pasokan jangka menengah hingga panjang.



## DAFTAR IMPORTIR UTAMA

### Industrial Buyer

- Chocolates Garoto S.A.
- Copra Indústria Alimentícia Ltda.
- Letha Indústria e Comércio Ltda.

### Importer/Distributor/Trading Company

- Capital Trade Importação e Exportação Ltda.
- Trust Trade Importação e Exportação EIRELI
- Mundial Importação e Exportação Ltda.
- Agromarket BR Comércio e Intermediação de Negócios
- Vimacedo Comércio Ltda.
- Comercial Elmar Ltda.
- DMZ Brasil

## DAFTAR PAMERAN

### FENACOCO - Feira Nacional do Coco



- Pameran Kelapa Nasional untuk mengkaji dan mendorong pengembangan rantai pasok kelapa (budidaya, pengolahan, produk turunan, teknologi, limbah kelapa, sustainability dan bisnis) dengan para pelaku bisnis dari seluruh Brasil dan luar negeri dalam hal teknologi baru dan menjalin kerja sama bisnis.
- Website: <https://fenacoco.com.br/>

# DAFTAR PAMERAN

## APAS Show

- Salah satu pameran terbesar untuk supermarket, food & beverage retail, distributors dan consumer goods di Brasil. Cocok untuk produk kelapa siap konsumsi maupun produk yang masuk jaringan retail. Capaian 2026: 900 exhibitor, 153.000 visitor, transaksi R\$ 17,8 miliar.
- Website: <https://apasshow.com/>



## Fispal Food Service/ Fispal Sorvetes

- Pameran food service, bakery, confectionery, beverage, ice cream, foodservice equipment/ingredients. Sangat relevan untuk coconut milk/cream, desiccated coconut, coconut powder dan ingredient untuk bakery, dessert dan ice cream. Capaian 2026: 2.500 brands exhibitor, 68.788 visitor.
- Website: <https://www.fispalfoodservice.com.br/>



## Naturaltech

- Pameran produk natural, organic, healthy, wellness dan plant-based. Relevan untuk coconut oil, coconut water, coconut-based food, organic coconut dan produk plant-based. Capaian 2026: 800 exhibitor, 63.000 visitor dari 53 negara.
- Website: <https://naturaltech.com.br/>



## Fi South America/ FISA

- Pameran B2B food ingredients, sangat relevan untuk desiccated coconut, coconut milk/cream powder, coconut oil dan specialty ingredients. Capaian 2026: 290 exhibitor, 12.000 visitor
- Website: <https://www.figlobal.com/south-america>



South America

**CLOSE**