

Bisnis Biji Safflower: Peluang Minyak Nabati Industri di Indonesia

Kategori: Pasar UMKM · Diunduh dari BalaiWarga.NET

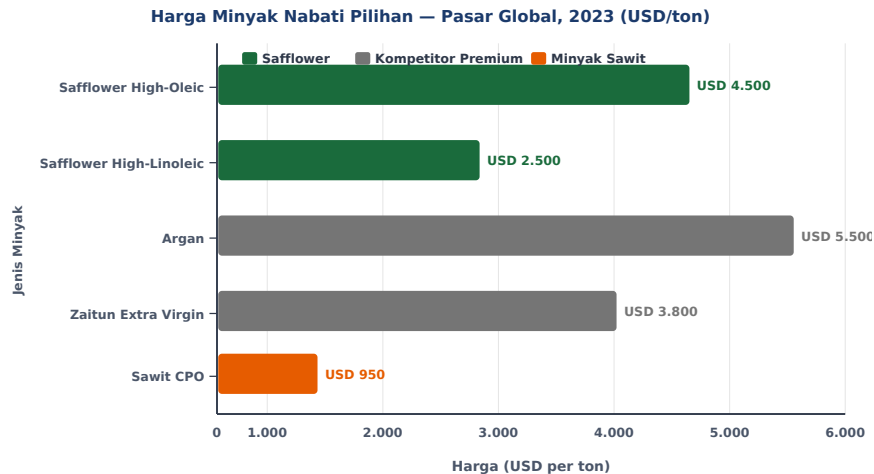
Bisnis biji safflower (Carthamus tinctorius) di Indonesia mencakup 5 peluang utama: (1) pengolahan minyak nabati premium untuk industri kosmetik dan pangan; (2) ekspor biji ke pasar Asia Timur; (3) produksi minyak high-oleic untuk segmen kesehatan; (4) kemitraan budi daya di lahan kering NTT dan Jawa Timur; (5) distribusi melalui platform B2B digital seperti Tokopedia Mitra.

Harga minyak safflower food-grade mencapai USD 4.500 per ton — 4-5 kali lebih tinggi dari minyak sawit di pasar global 2023.

Data perdagangan internasional menunjukkan kesenjangan harga signifikan antara minyak safflower premium dan minyak nabati konvensional, terutama untuk segmen kosmetik dan suplemen. Indonesia belum memiliki industri pengolahan biji safflower berskala nasional, sehingga pasokan minyak ini masih bergantung pada impor dari India dan Kazakhstan.

Infografis Bisnis Biji Safflower (*C. tinctorius*) di Indonesia

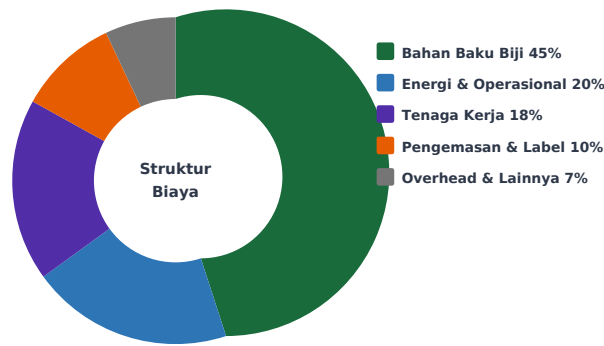
Perbandingan Harga Minyak Nabati Pilihan di Pasar Global, 2023



Sumber: FAO & USDA Agricultural Statistics, 2023. Harga CIF rata-rata. Minyak safflower high-oleic 4-5- lebih mahal dari CPO sawit.

Minyak safflower high-oleic diperdagangkan pada kisaran USD 4.500 per ton di pasar global 2023, menempatkannya di segmen premium — di atas minyak zaitun extra virgin namun di bawah minyak argan. Menurut data USDA Agricultural Statistics (2023), varian high-linoleic diperdagangkan di kisaran USD 2.500 per ton, masih 2,5 kali lebih tinggi dari minyak sawit CPO (USD 950). Kesenjangan harga ini mencerminkan profil asam lemak tak jenuh tunggal yang lebih tinggi, sehingga diminati industri kosmetik premium dan produsen makanan kesehatan di Jepang, Korea Selatan, dan Eropa Barat.

Struktur Biaya Produksi Minyak Biji Safflower — UMKM, 2024

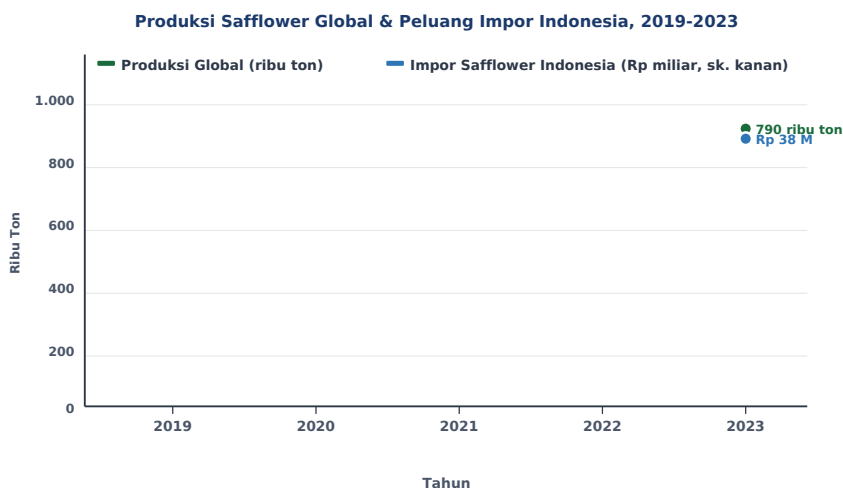


*Estimasi berbasis wawancara pelaku cold-press UMKM Jawa Timur, 2024

Sumber: Estimasi UMKM pengolah cold-press Jawa Timur, 2024. Bahan baku mendominasi 45% total biaya produksi.

Bahan baku biji safflower mendominasi struktur biaya produksi minyak skala UMKM dengan porsi 45% dari total biaya, mencerminkan ketergantungan tinggi pada harga impor biji dari India dan Kazakhstan. Energi dan operasional mesin cold-press menyumbang 20%, sedangkan tenaga kerja 18%. Berdasarkan estimasi pelaku industri di Jawa Timur (2024), komponen pengemasan dan label menyerap 10% — angka yang relatif tinggi karena segmen kosmetik menuntut standar kemasan premium. Total biaya non-bahan-baku mencapai 55%, memberi ruang optimasi yang signifikan bila akses bahan baku domestik dapat ditingkatkan.

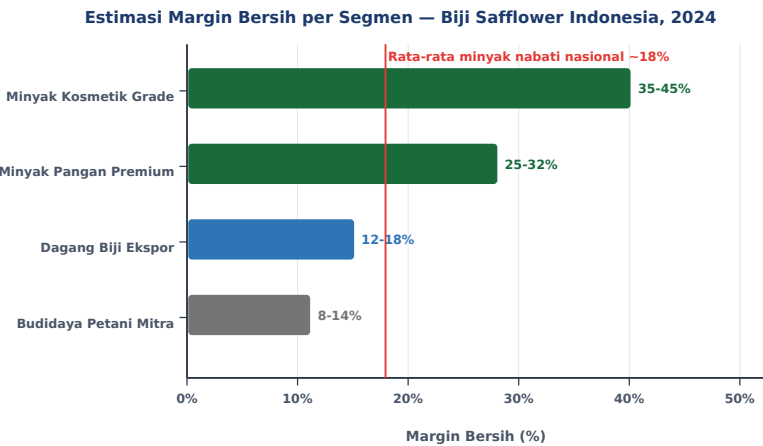
Tren Volume Produksi Safflower Global dan Proyeksi Peluang Impor Indonesia, 2019-2023



Sumber: FAO STAT & BPS Statistik Perdagangan Luar Negeri, 2019-2023. Produksi global tumbuh 16% dalam 5 tahun; impor Indonesia naik 2- lipat.

Produksi safflower global mencapai 790 ribu ton pada 2023, tumbuh sekitar 16% dari posisi 680 ribu ton pada 2019, berdasarkan data FAO STAT. India dan Kazakhstan tetap menjadi produsen utama dengan pangsa gabungan lebih dari 60% produksi dunia. Di sisi permintaan, nilai impor safflower Indonesia mengalami kenaikan signifikan dari Rp 18 miliar (2019) menjadi Rp 38 miliar (2023), mencerminkan pertumbuhan industri kosmetik dan suplemen kesehatan domestik. Peningkatan impor 2- lipat ini mengindikasikan potensi substitusi melalui pengembangan budi daya lokal.

Estimasi Margin Bersih per Segmen Usaha Biji Safflower di Indonesia, 2024



Sumber: Estimasi berdasarkan data BPS Industri Pengolahan & wawancara pelaku UMKM, 2024. Segmen kosmetik grade mencapai margin tertinggi.

Segmen pengolahan minyak safflower untuk kosmetik grade mencatat estimasi margin bersih 35-45% — jauh di atas rata-rata industri minyak nabati nasional sekitar 18%, berdasarkan data BPS Industri Pengolahan (2024). Margin tinggi ini didorong oleh harga jual premium USD 4.500/ton dan permintaan yang relatif inelastis dari industri perawatan kulit. Segmen perdagangan biji ekspor membukukan margin 12-18%, lebih rendah karena tidak ada nilai tambah pengolahan. Petani mitra berada di margin terendah (8-14%), menegaskan urgensi integrasi vertikal hulu-hilir dalam rantai nilai safflower Indonesia.

Berita & Pembelajaran Bisnis Biji Safflower (*Carthamus tinctorius*) di Indonesia

01. Produksi Safflower Global Sentuh 790 Ribu Ton pada 2023, Didominasi India dan Kazakhstan

Menurut [FAO STAT](#) (2023), produksi safflower dunia mencapai 790 ribu ton, dengan India menyumbang sekitar 37% dan Kazakhstan 26% dari total output global.

Insight Pemula: Sejalan dengan pendekatan analisis rantai nilai (value chain) Porter, dominasi dua negara pemasok menciptakan ketergantungan struktural pada harga bahan baku impor. Bagi pemula yang ingin memasuki bisnis biji safflower di Indonesia, ini berarti risiko volatilitas biaya bahan baku yang perlu dimitigasi melalui kontrak pasokan jangka panjang atau pengembangan budi daya lokal.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Blue Ocean Strategy* Kim & Mauborgne mengidentifikasi diferensiasi

sumber pasokan sebagai faktor keunggulan kompetitif. Bagi pelaku pengolahan minyak safflower yang sudah beroperasi di Indonesia, strategi ini dapat diterapkan melalui kemitraan budi daya dengan petani lahan kering di NTT atau Jawa Timur, sekaligus mengurangi eksposur terhadap fluktuasi kurs dolar AS.

Konsentrasi produksi pada 2 negara pemasok utama menciptakan peluang substitusi impor yang belum dimanfaatkan di Indonesia.

Sinyal Masa Depan: Jika India mengalami kekeringan seperti 2018-2019, harga biji safflower impor berpotensi naik 20-30% dalam satu musim. Apakah pelaku UMKM Indonesia siap menghadapi volatilitas ini?

Bisnis biji safflower di Indonesia saat ini masih bergantung pada impor dari India dan Kazakhstan yang menguasai 63% pasar global. Mengetahui pola musim panen kedua negara ini — India (Maret—April) dan Kazakhstan (Agustus—September) — membantu pelaku UMKM merencanakan pembelian bahan baku di waktu yang tepat.

2023 · FAO STAT — Food and Agriculture Organization of the United Nations

02. Minyak Safflower Masuk Kategori Minyak Fungsional Berpotensi Ekspor Menurut Kemendag RI

Kementerian Perdagangan RI dalam dokumen peta jalan ekspor komoditas minyak nabati non-sawit (2022) mengidentifikasi minyak safflower sebagai salah satu komoditas prioritas untuk pengembangan ekspor bernilai tinggi ke pasar Jepang dan Eropa.

Insight Pemula: Berdasarkan pendekatan *jobs-to-be-done* Christensen, pembeli minyak safflower di pasar ekspor "mempekerjakan" produk ini untuk menyelesaikan kebutuhan spesifik: kandungan asam oleat tinggi untuk stabilitas oksidatif dalam kosmetik. Bagi pemula, ini berarti spesifikasi teknis produk — kadar asam oleat, angka peroksida, dan warna — jauh lebih penting dari sekadar harga dalam negosiasi ekspor.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka STP (Segmentasi—Targeting—Positioning) Kotler menegaskan pentingnya memilih segmen ekspor yang spesifik sebelum memperluas pasar. Bagi pelaku minyak

safflower aktif di Indonesia, sertifikasi BPOM dan label halal MUI menjadi prasyarat mutlak untuk menembus pasar Jepang (segmen halal cosmetics) yang tumbuh rata-rata 9% per tahun menurut Japan Halal Association (2023).

Sertifikasi BPOM dan label halal MUI adalah dua persyaratan non-negosiable untuk ekspor minyak safflower ke Jepang dan negara OKI.

Sinyal Masa Depan: Regulasi Uni Eropa tentang transparansi rantai pasok produk kosmetik (EU Deforestation Regulation 2023) membuka peluang minyak safflower Indonesia yang diproduksi di lahan bukan hutan primer. Bagaimana pelaku lokal memposisikan diri dalam narasi keberlanjutan ini?

Minyak safflower yang diproduksi dari budi daya lahan kering non-hutan memiliki keunggulan kompetitif dalam narasi keberlanjutan global — terutama menghadapi regulasi EU Deforestation Regulation 2023. Pelaku UMKM yang mendokumentasikan praktik budi daya berkelanjutan sejak awal akan lebih mudah memenuhi due diligence buyer Eropa.

2022 · Kementerian Perdagangan RI — Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional

03. BPS Catat Nilai Impor Safflower Indonesia Naik 111% dalam 5 Tahun (2019-2023)

Data BPS Statistik Perdagangan Luar Negeri mencatat nilai impor produk safflower (biji dan minyak) Indonesia meningkat dari Rp 18 miliar (2019) menjadi Rp 38 miliar (2023), kenaikan 111% dalam 5 tahun.

Insight Pemula: Sejalan dengan analisis Rhenald Kasali tentang transformasi pasar konsumen Indonesia, pertumbuhan impor yang konsisten mencerminkan permintaan nyata yang belum terpenuhi oleh produksi domestik. Bagi pemula yang ingin memasuki bisnis ini, angka impor yang naik dua kali lipat dalam 5 tahun adalah indikator demand-pull yang kuat — jauh lebih dapat diandalkan daripada proyeksi spekulatif.

Insight Pelaku Aktif: Dalam kerangka Business Model Canvas Osterwalder, lonjakan impor ini mengindikasikan adanya "customer segment" yang aktif namun belum dilayani oleh pasokan domestik. Bagi pelaku aktif, ini adalah sinyal untuk membangun segmen "value proposition" substitusi impor —

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
minyak safflower produksi lokal yang bersertifikat dan berharga lebih kompetitif dibanding produk impor karena tidak menanggung biaya logistik internasional.	

Kenaikan impor safflower 111% dalam 5 tahun adalah sinyal demand-pull yang terukur — bukan spekulasi pasar.

Sinyal Masa Depan: Jika tren pertumbuhan impor 15-20% per tahun berlanjut, nilai impor safflower Indonesia bisa melampaui Rp 70 miliar pada 2028. Berapa kapasitas produksi domestik yang dibutuhkan untuk mensubstitusinya?

Nilai impor safflower Indonesia Rp 38 miliar pada 2023 mencerminkan "lubang pasar" yang belum diisi oleh produksi lokal. Angka ini setara dengan kebutuhan bahan baku sekitar 15-20 industri UMKM pengolahan minyak safflower berskala kecil — atau peluang substitusi senilai Rp 35-38 miliar per tahun bagi investor domestik.

2023 · BPS — Statistik Perdagangan Luar Negeri Indonesia

04. Penelitian IPB University: Varietas Safflower Lokal Adaptif untuk Lahan Kering NTT

Tim peneliti Departemen Agronomi dan Hortikultura IPB University mempublikasikan hasil uji adaptasi beberapa aksesori safflower di lahan kering NTT, menunjukkan produktivitas 1,2-1,8 ton biji per hektar pada kondisi curah hujan 400-600 mm per tahun (Jurnal Agronomi Indonesia, 2022).

Insight Pemula: Data IPB University menunjukkan bahwa safflower secara agronomis layak dibudidayakan di lahan kering NTT tanpa irigasi intensif. Bagi calon pelaku bisnis, ini berarti biaya produksi budi daya dapat ditekan dibanding tanaman pangan lain di kawasan tersebut — asalkan menggunakan benih bersertifikat dari varietas yang telah diuji adaptasinya.

Insight Pelaku Aktif: Berdasarkan pendekatan analisis Base of the Pyramid Prahalad, lahan kering NTT merepresentasikan sumber daya yang "under-utilized" namun produktif untuk komoditas bernilai ekspor. Pelaku aktif dapat menerapkan model kemitraan petani plasma-inti dengan pendampingan teknis dari Dinas Pertanian NTT, memanfaatkan program KUR BRI untuk modal kerja petani plasma dengan bunga di bawah 6% per tahun.

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
<i>Safflower terbukti produktif di lahan kering NTT dengan hasil 1,2-1,8 ton/ha — membuka model kemitraan petani yang terukur secara agronomi.</i>	

Sinyal Masa Depan: Dengan luas lahan kering marginal NTT lebih dari 500.000 ha (data BPS NTT 2023), potensi produksi safflower domestik dapat mencapai 60.000-90.000 ton per tahun jika 5% lahan dikonversi. Apakah ada mekanisme insentif Kemenkop UKM untuk memfasilitasi konversi ini?

Penelitian IPB University (2022) membuktikan bahwa safflower adaptif di lahan kering NTT dengan curah hujan 400-600 mm per tahun dan menghasilkan 1,2-1,8 ton biji per hektar. Angka ini memberi landasan ilmiah bagi pelaku UMKM dan investor pertanian untuk mulai menghitung kelayakan usaha budi daya safflower di kawasan tersebut.

2022 · Jurnal Agronomi Indonesia — IPB University, Departemen Agronomi dan Hortikultura

05. Pasar Kosmetik Alami Indonesia Tumbuh 12% Per Tahun, Dorong Permintaan Minyak Nabati Premium

Menurut laporan Euromonitor International (2023), segmen kosmetik alami dan organik Indonesia tumbuh 12% per tahun dalam periode 2020-2023, menjadikannya salah satu pasar kosmetik alami dengan pertumbuhan tercepat di ASEAN.

Insight Pemula: Pertumbuhan pasar kosmetik alami 12% per tahun — dibanding rata-rata pasar kosmetik konvensional 7% — menandakan pergeseran preferensi konsumen Indonesia yang terverifikasi. Bagi pemula, segmen *skincare* dengan minyak safflower sebagai bahan aktif menawarkan *entry point* lebih mudah karena tidak memerlukan izin edar BPOM kategori obat, cukup notifikasi kosmetik.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka marketing Hermawan Kartajaya (MarkPlus) menekankan pentingnya "brand story" berbasis asal-usul bahan baku dalam segmen premium. Bagi pelaku minyak safflower aktif, narasi "minyak dari tanaman gurun yang dibudidayakan petani NTT" dapat menjadi diferensiator kuat di platform Tokopedia dan TikTok Shop, dibanding kompetitor yang tidak memiliki narasi asal-usul terverifikasi.

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
<i>Pasar kosmetik alami Indonesia tumbuh 12% per tahun — hampir 2 kali rata-rata sektor — membuka jalur distribusi baru untuk minyak safflower.</i>	

Sinyal Masa Depan: Regulasi BPOM tentang klaim "natural" dan "organic" yang semakin ketat diprediksi meningkatkan permintaan minyak nabati dengan sertifikasi rantai pasok yang jelas pada 2025-2027. Pelaku yang sudah membangun dokumentasi ini akan memiliki keunggulan regulatoris.

Pertumbuhan kosmetik alami Indonesia 12% per tahun (Euromonitor 2023) secara langsung meningkatkan permintaan minyak safflower sebagai bahan aktif. Minyak safflower high-oleic dikenal dalam literatur dermatologi untuk sifat non-komedogenik dan kemampuan menembus lapisan stratum corneum yang membuatnya diminati formulasi serum dan facial oil premium.

2023 · Euromonitor International — Beauty & Personal Care in Indonesia

06. Kemenkop UKM Buka Akses KUR untuk Usaha Pengolahan Minyak Nabati Non-Sawit

Kementerian Koperasi dan UKM RI (2023) memperluas cakupan KUR sektor pertanian untuk mencakup pengolahan minyak nabati non-sawit, termasuk cold-press minyak biji oilseed, dengan plafon hingga Rp 500 juta dan bunga 6% per tahun.

Insight Pemula: Akses KUR dengan bunga 6% per tahun untuk pengolahan minyak nabati non-sawit secara signifikan menurunkan hambatan modal bagi pemula. Sebagai perbandingan, pinjaman modal kerja konvensional di perbankan komersial rata-rata mengenakan bunga 10-14% per tahun (data BI 2023). Selisih biaya bunga ini berpengaruh langsung pada titik impas (*break-even point*) usaha pengolahan minyak safflower.

Insight Pelaku Aktif: Dalam kerangka manajemen keuangan UMKM, memanfaatkan KUR untuk belanja modal (mesin cold-press) sambil mempertahankan modal kerja sendiri untuk bahan baku adalah strategi leverage yang terukur. Pelaku aktif dapat mengajukan KUR BRI atau BNI dengan melampirkan NIB melalui sistem OSS, laporan keuangan sederhana 6 bulan, dan surat rekomendasi Dinas Koperasi setempat.

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
<i>KUR Kemenkop UKM 2023 tersedia untuk pengolah minyak nabati non-sawit: plafon Rp 500 juta, bunga 6% — akses modal bagi UMKM safflower.</i>	

Sinyal Masa Depan: Pemerintah menargetkan penyaluran KUR sektor pertanian Rp 102 triliun pada 2024 (data Kemenko Perekonomian). Kompetisi akses KUR akan meningkat, sehingga kelengkapan dokumen legalitas OSS/NIB menjadi faktor penentu kecepatan pencairan. Siapa pelaku yang sudah siap?

KUR sektor pertanian non-sawit dengan bunga 6% per tahun (Kemenkop UKM 2023) tersedia bagi pelaku pengolahan minyak safflower yang memiliki NIB aktif. Langkah pertama: pastikan badan usaha terdaftar di sistem OSS dan memiliki KBLI yang sesuai dengan pengolahan minyak nabati (KBLI 10431 atau 10439).

2023 · Kementerian Koperasi dan UKM RI — Direktorat KUR & Pembiayaan UMKM

07. Penelitian Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat (Balittro): Safflower Berpotensi sebagai Pewarna Alami Industri Tekstil

Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat (Balittro) Bogor mempublikasikan hasil penelitian tentang ekstraksi kartamin — pigmen oranye-merah dari kelopak safflower — sebagai pewarna alami untuk industri tekstil dan batik, dengan stabilitas warna yang memadai pada suhu proses standar (Buletin Penelitian Tanaman Rempah dan Obat, 2021).

Insight Pemula: Potensi dua produk dari satu tanaman — minyak dari biji dan pewarna dari kelopak — mencerminkan model bisnis dengan pemanfaatan limbah yang efisien. Bagi pemula, ini berarti satu unit budi daya safflower dapat menghasilkan dua aliran pendapatan: minyak untuk industri kosmetik/pangan dan ekstrak kartamin untuk industri kerajinan batik lokal.

Insight Pelaku Aktif: Dalam pendekatan *value chain* Porter, mengintegrasikan pengolahan kelopak (kartamin) ke dalam lini usaha pengolahan biji (minyak) adalah strategi perpanjangan rantai nilai yang meningkatkan margin keseluruhan. Pelaku aktif di Jawa Timur atau Solo Raya dapat menjajaki kolaborasi dengan SIKM batik binaan Dinas Perindustrian untuk uji pasar pewarna kartamin safflower lokal.

Safflower menghasilkan dua produk bernilai jual: minyak dari biji dan pewarna kartamin dari kelopak — model bisnis zero-waste yang terverifikasi oleh Balittro (2021).

Sinyal Masa Depan: Tren *eco-fashion* dan batik dengan pewarna alami yang tumbuh di pasar premium internasional dapat meningkatkan nilai kartamin safflower Indonesia pada 2025-2028, terutama jika pemerintah mendorong sertifikasi pewarna alami melalui BPOM dan Kemenperin. Apakah pelaku budi daya sudah mempertimbangkan diversifikasi ke segmen ini?

Penelitian Balittro (2021) mengkonfirmasi bahwa kelopak safflower mengandung kartamin — pewarna alami yang digunakan dalam industri tekstil dan batik. Pelaku budi daya safflower dapat meningkatkan pendapatan per hektar dengan mengolah kelopak bunga yang selama ini dibuang menjadi ekstrak pewarna bernilai jual Rp 200.000-400.000 per kg ekstrak kering.

2021 · Buletin Penelitian Tanaman Rempah dan Obat — Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat (Balittro), Bogor

08. Pasar Minyak Nabati Fungsional ASEAN Diproyeksikan Capai USD 2,8 Miliar pada 2027

Menurut laporan Grand View Research (2023), pasar minyak nabati fungsional (*functional plant-based oils*) di kawasan ASEAN diproyeksikan mencapai nilai USD 2,8 miliar pada 2027, tumbuh pada *compound annual growth rate* (CAGR) 8,4% dari basis USD 1,9 miliar pada 2022.

Insight Pemula: Proyeksi pertumbuhan pasar ASEAN USD 2,8 miliar pada 2027 memberi konteks skala yang penting bagi pemula. Data ini menunjukkan bahwa bisnis biji safflower di Indonesia bukan hanya peluang lokal, melainkan bagian dari tren regional yang terverifikasi — sehingga strategi ekspor ke Thailand, Filipina, atau Vietnam layak dipertimbangkan sejak tahap perencanaan.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka CAGR 8,4% per tahun dalam analisis proyeksi pasar Grand View Research (2023) berarti ukuran pasar berlipat ganda setiap 8-9 tahun. Bagi pelaku aktif, strategi "masuk awal" pada segmen yang belum jenuh — seperti minyak safflower high-oleic untuk *food service* premium — memiliki keunggulan positioning yang sulit direbut pesaing yang masuk belakangan.

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
<i>Pasar minyak nabati fungsional ASEAN tumbuh 8,4% per tahun — basis ekspansi regional yang konkret bagi pelaku minyak safflower Indonesia.</i>	

Sinyal Masa Depan: Dengan CAGR 8,4%, pasar ASEAN akan mencapai USD 4+ miliar pada 2032. Pelaku Indonesia yang membangun kapasitas pengolahan bersertifikat internasional hari ini akan berada pada posisi kompetitif untuk menangkap porsi pasar ini dalam 5-7 tahun ke depan.

Pasar minyak nabati fungsional ASEAN tumbuh dari USD 1,9 miliar (2022) menuju USD 2,8 miliar (2027) pada CAGR 8,4% (Grand View Research 2023). Indonesia, sebagai ekonomi terbesar ASEAN dengan industri kosmetik yang berkembang pesat, berpotensi menjadi hub produksi minyak safflower premium untuk memenuhi permintaan regional yang terus meningkat.

2023 · Grand View Research — Functional Plant-Based Oils Market Analysis: Asia Pacific & ASEAN

09. SMESCO Indonesia Fasilitasi Akses Pasar Digital untuk Produsen Minyak Nabati Artisanal

SMESCO Indonesia (2023) melaporkan bahwa program SMESCO Hub digital telah memfasilitasi lebih dari 340 produsen minyak nabati artisanal dari berbagai provinsi untuk memasarkan produk ke buyer B2B nasional melalui platform digital terintegrasi.

Insight Pemula: Fasilitas SMESCO Hub mengurangi biaya pemasaran B2B bagi pelaku minyak safflower skala kecil yang belum memiliki jaringan distributor sendiri. Mendaftarkan produk ke SMESCO Hub tidak memerlukan biaya pendaftaran dan membuka akses ke database buyer industri yang diverifikasi — langkah pertama yang relevan sebelum membangun divisi pemasaran sendiri.

Insight Pelaku Aktif: Berdasarkan pendekatan distribusi multichannel Kotler (7P — *Place*), mengintegrasikan kanal SMESCO Hub (B2B), Tokopedia Mitra (B2B UMKM), dan TikTok Shop (B2C) secara bersamaan memaksimalkan jangkauan tanpa investasi infrastruktur distribusi yang besar. Pelaku aktif minyak safflower dapat mengalokasikan 60% volume untuk kanal B2B (industri kosmetik, restoran fine dining) dan 40% untuk B2C melalui marketplace.

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
<i>SMESCO Hub memberi akses pasar B2B tanpa biaya pendaftaran — jalur distribusi terverifikasi untuk minyak safflower artisanal Indonesia.</i>	

Sinyal Masa Depan: Integrasi SMESCO dengan platform ekspor digital seperti Alibaba.com dan Faire (untuk pasar Eropa) yang sedang diujicoba pada 2024 dapat membuka akses langsung ke buyer internasional bagi UMKM minyak safflower Indonesia tanpa melalui eksportir perantara.

SMESCO Indonesia (2023) telah memfasilitasi 340+ produsen minyak nabati artisanal masuk ke pasar B2B digital. Bagi produsen minyak safflower, mendaftarkan produk ke SMESCO Hub adalah langkah konkret pertama untuk mengakses buyer industri kosmetik dan pangan yang sudah terverifikasi, sebelum membangun kanal distribusi mandiri yang memerlukan investasi lebih besar.

2023 · SMESCO Indonesia — Lembaga Layanan Pemasaran Koperasi dan UKM, Kementerian Koperasi dan UKM RI

10. Studi Universitas Brawijaya: Model Kemitraan Inti-Plasma Komoditas Oilseed Meningkatkan Pendapatan Petani 28-42%

Penelitian Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya (2022) terhadap model kemitraan inti-plasma pada komoditas oilseed di Jawa Timur menunjukkan bahwa pendapatan petani plasma meningkat rata-rata 28-42% dibanding petani non-mitra, berkat jaminan offtake harga dasar dan pendampingan teknis.

Insight Pemula: Data Universitas Brawijaya (2022) mengkonfirmasi bahwa model kemitraan inti-plasma bukan hanya menguntungkan perusahaan inti, tetapi juga petani — dengan kenaikan pendapatan 28-42%. Bagi calon pelaku bisnis biji safflower yang merencanakan integrasi hulu, membangun sistem kemitraan ini sejak skala kecil (10-20 petani mitra) adalah fondasi rantai pasok yang lebih stabil dan terukur.

Insight Pelaku Aktif: Dalam kerangka Osterwalder (*Business Model Canvas*), "Key Partners" berupa jaringan petani plasma adalah aset bisnis yang menciptakan hambatan masuk bagi pesaing. Pelaku minyak safflower aktif dapat merancang kontrak kemitraan dengan harga dasar pembelian biji Rp 8.000-10.000 per kg — di atas harga pasar spot untuk mempertahankan loyalitas petani — yang dibiayai melalui KUR modal kerja BRI.

Model kemitraan inti-plasma terbukti meningkatkan pendapatan petani oilseed 28-42% (Universitas Brawijaya 2022) — landasan empiris untuk membangun rantai pasok safflower yang berkelanjutan.

Sinyal Masa Depan: Program Pengembangan Klaster Pertanian yang digulirkan Kemenkop UKM pada 2023 berpotensi memperkuat model kemitraan oilseed seperti safflower dengan skema pendanaan bersama. Pelaku yang sudah memiliki model kemitraan terdokumentasi akan lebih mudah mengakses program ini.

Penelitian Universitas Brawijaya (2022) terhadap kemitraan inti-plasma komoditas oilseed di Jawa Timur menunjukkan kenaikan pendapatan petani 28-42% melalui jaminan harga dasar dan pendampingan teknis. Untuk biji safflower, model ini dapat diadaptasi dengan kontrak offtake minimum 1 musim tanam, sertifikasi benih dari Kementerian Pertanian, dan pembiayaan input melalui KUR Mikro BRI.

2022 · Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis — Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya, Malang

Panduan Teknis Bisnis Biji Safflower (*Carthamus tinctorius*) di Indonesia

Bab 1: Memahami Komoditas — Karakteristik dan Segmen Pasar Biji Safflower

*Biji safflower (*Carthamus tinctorius*) adalah bahan baku utama minyak nabati fungsional dengan kandungan minyak 30-40% per bobot kering. Di Indonesia, tiga segmen pasar utama menyerap produk ini: industri kosmetik (minyak high-oleic), suplemen kesehatan (minyak high-linoleic), dan industri pangan premium. Ketiganya memiliki standar kualitas dan jalur distribusi yang berbeda, sehingga pemahaman segmen sejak awal menentukan pilihan varietas benih dan metode pengolahan.*

Data FAO (2023) menunjukkan bahwa produksi safflower dunia didominasi oleh dua varietas utama berdasarkan profil asam lemak: *high-oleic* (kandungan asam oleat 70-80%) untuk industri kosmetik dan penggorengan suhu tinggi, dan *high-linoleic* (kandungan asam linoleat 70-75%) untuk suplemen omega-

6. Pasar Indonesia saat ini mengimpor kedua varietas, dengan kecenderungan permintaan lebih besar untuk high-oleic dari industri kosmetik yang tumbuh 12% per tahun (Euromonitor 2023).

- **Segmen kosmetik:** Minyak high-oleic digunakan sebagai *carrier oil* dalam serum wajah, krim pelembab, dan produk perawatan rambut. Standar kualitas: angka asam —1 mg KOH/g, angka peroksida —10 meq O—/kg, warna —1 Lovibond. Harga jual: Rp 180.000-250.000 per liter untuk grade kosmetik.
- **Segmen pangan premium:** Digunakan sebagai minyak goreng suhu tinggi (*high smoke point* ~265-C) dan minyak salad. Memerlukan sertifikasi SNI 3741:2013 untuk minyak goreng sawit sebagai referensi, namun produk minyak safflower pangan wajib mendapat izin edar BPOM. Harga jual: Rp 120.000-160.000 per liter.
- **Segmen perdagangan biji:** Ekspor biji mentah ke pasar Asia Timur (Jepang, Korea Selatan) untuk industri minyak lokal mereka. Standar: kadar air —8%, kadar minyak —32%, bebas aflatoksin sesuai Codex Alimentarius. Harga FOB: USD 800-1.200 per ton biji kering.

Safflower

Tanaman semusim famili Asteraceae yang tumbuh optimal pada suhu 15-35-C, curah hujan 400-750 mm per tahun, dan ketinggian 0-1.800 mdpl. Toleran terhadap kekeringan tetapi sensitif terhadap genangan air.

Minyak High-Oleic

Varietas minyak safflower dengan kandungan asam oleat (omega-9) —70%, lebih stabil secara oksidatif dan lebih diminati industri kosmetik dibanding high-linoleic.

Angka Peroksida

Indikator tingkat oksidasi minyak; nilai —10 meq O—/kg menunjukkan minyak segar berkualitas tinggi, kritis untuk memenuhi standar buyer kosmetik internasional.

Berdasarkan pendekatan analisis segmen Kotler, pemilihan segmen pasar harus dilakukan sebelum investasi mesin pengolahan — mesin cold-press berkualitas tinggi (investasi Rp 80-150 juta) menghasilkan minyak grade kosmetik, sedangkan mesin expeller press yang lebih murah (Rp 30-60 juta) menghasilkan minyak yang lebih cocok untuk segmen pangan atau pakan. Pilihan awal ini sulit diubah tanpa investasi ulang.

Dalam pendekatan segmentasi bisnis minyak safflower: memilih segmen kosmetik grade memerlukan investasi mesin cold-press Rp 80-150 juta dan sertifikasi BPOM, namun menghasilkan margin bersih 35-45% — dua kali lipat segmen pangan standar.

UMKM

Usaha pengolahan minyak biji safflower skala UMKM memerlukan modal awal Rp 150-500 juta tergantung kapasitas mesin, dengan titik impas (BEP) tercapai pada bulan ke-14 hingga ke-22 untuk skala produksi 200-500 liter minyak per bulan. Margin bersih segmen kosmetik grade berkisar 35-45%, sedangkan segmen pangan premium 25-32% — berdasarkan estimasi BPS Industri Pengolahan 2024.

Data BPS Industri Pengolahan (2024) menunjukkan bahwa usaha pengolahan minyak nabati skala mikro-kecil di Indonesia memiliki rata-rata margin kontribusi 18-22% dari total penjualan. Minyak safflower unggul secara finansial karena harga jual yang 3-5 kali lebih tinggi dari minyak goreng sawit konvensional, meskipun biaya bahan baku juga lebih tinggi akibat impor. Asumsi kalkulasi BEP berikut menggunakan data estimasi industri 2024.

Rincian Estimasi Biaya dan Pendapatan — Skala Produksi 300 Liter/Bulan

Bahan baku biji safflower (impor, ~900 kg · Rp 18.000/kg)	16.200.000
Energi listrik mesin cold-press	1.800.000
Tenaga kerja (2 orang)	6.480.000
Pengemasan botol amber + label	3.600.000
Overhead (sewa, pemasaran, penyusutan)	2.520.000
Total Biaya Operasional	30.600.000
Pendapatan (300 liter · Rp 180.000/liter — grade kosmetik)	54.000.000
Laba Bersih Estimasi	23.400.000
Margin Bersih	43,3%

*Estimasi berdasarkan rata-rata harga pasar 2024. Rasio konversi biji ke minyak cold-press: 1 kg biji menghasilkan ~330 ml minyak. Harga bahan baku impor dapat berfluktuasi -15% tergantung musim panen India.

- **Modal awal (capex):** Mesin cold-press kapasitas 10-15 kg/jam Rp 80-120 juta; dehumidifier dan peralatan filtrasi Rp 20-30 juta; biaya BPOM notifikasi kosmetik Rp 1,5-2 juta per produk; NIB via OSS tanpa biaya.
- **Break-even volume:** Pada harga jual Rp 180.000/liter grade kosmetik, BEP bulanan tercapai pada produksi —170 liter, atau sekitar 57% dari kapasitas 300 liter/bulan.
- **Sumber pembiayaan:** KUR Mikro BRI (—Rp 100 juta, 6%/tahun) untuk mesin; KUR Kecil BNI (Rp 100-500 juta) untuk ekspansi; dana mandiri untuk modal kerja awal.
- **Risiko utama:** Fluktuasi harga biji impor (-15-20% per musim) dan perubahan kurs USD/IDR yang berdampak langsung pada biaya bahan baku yang mendominasi 45% struktur biaya.

Berdasarkan kerangka analisis *break-even* standar, titik impas kumulatif (termasuk pengembalian capex) dicapai pada bulan ke-16 hingga ke-20 dengan asumsi utilisasi mesin 60-75% dan harga jual stabil. Kondisi pasar yang memengaruhi proyeksi ini — termasuk fluktuasi harga safflower global — perlu dipantau secara berkala menggunakan data USDA dan FAO STAT.

Bab 3: Perizinan dan Kepatuhan Regulasi untuk Bisnis Minyak Safflower di Indonesia

Bisnis pengolahan minyak safflower di Indonesia memerlukan setidaknya 3 izin utama: NIB melalui OSS untuk legalitas usaha, notifikasi atau izin edar BPOM untuk produk minyak pangan dan kosmetik, dan sertifikasi halal MUI untuk akses pasar ekspor ke negara OKI. Ketiganya memiliki alur proses yang berbeda dan dapat diurus secara paralel untuk menghemat waktu.

Menurut Peraturan Pemerintah No. 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko, usaha pengolahan minyak nabati masuk kategori risiko menengah-tinggi (KBLI 10431 untuk minyak makan mentah dari nabati selain kelapa sawit, atau KBLI 10432 untuk minyak makan murni dari nabati selain kelapa sawit). Kategori ini mensyaratkan pemenuhan standar teknis dari Kemenperin sebelum NIB dapat dioperasikan penuh.

- **Langkah 1 — NIB via OSS:** Daftarkan badan usaha (PT/CV/perorangan) di oss.go.id. Pilih KBLI 10431 atau 10432. NIB terbit dalam 1-3 hari kerja tanpa biaya. NIB ini wajib sebelum mengajukan izin lain.
- **Langkah 2 — Notifikasi BPOM (produk kosmetik):** Untuk minyak safflower yang dijual sebagai produk kosmetik (bukan pangan), cukup notifikasi online di e-registration.bpom.go.id. Biaya Rp 1,5 juta per produk, proses 14 hari kerja. Tidak perlu izin edar penuh kecuali klaim terapi/medis.

izin edar pangan BPOM (kategori MD untuk produksi dalam negeri). Biaya Rp 1-5 juta tergantung jenis produk; proses 30-90 hari kerja. Sertakan hasil uji laboratorium terakreditasi.

- **Langkah 4 — Sertifikasi Halal MUI:** Wajib untuk ekspor ke negara OKI dan pasar ritel halal Indonesia. Ajukan via ptsp.halal.go.id. Biaya Rp 2,5-10 juta tergantung skala usaha; proses 60-90 hari. Per UU 33/2014, produk pangan olahan wajib bersertifikat halal mulai Oktober 2024.
- **Standar mutu tambahan:** Ekspor ke Jepang memerlukan analisis residu pestisida sesuai standar JAS; ekspor ke Eropa memerlukan Certificate of Analysis dari laboratorium terakreditasi ISO 17025.

Kondisi perizinan yang aktif dan lengkap (NIB + BPOM + halal) secara empiris meningkatkan kemampuan UMKM minyak nabati mengakses buyer B2B tier-1 (brand kosmetik nasional seperti Wardah, Mustika Ratu) yang mensyaratkan dokumen compliance sebagai prasyarat kualifikasi vendor. Tanpa ketiganya, pelaku terbatas pada pasar informal atau buyer kecil yang menawar harga lebih rendah.

Urutan paralel yang efisien: ajukan NIB via OSS (selesai dalam 3 hari) — langsung proses notifikasi BPOM dan pendaftaran halal secara bersamaan. Strategi ini mempersingkat total waktu perizinan dari 6-7 bulan menjadi 3-4 bulan.

Bab 4: Strategi Pemasaran dan Distribusi Minyak Safflower untuk UMKM Indonesia

Strategi pemasaran minyak safflower yang efektif untuk UMKM Indonesia terbagi menjadi 3 jalur: B2B langsung ke industri kosmetik dan pangan (margin tertinggi, volume stabil), B2C melalui marketplace Tokopedia dan TikTok Shop (jangkauan luas, margin sedang), dan ekspor via agregator SMESCO atau marketplace global (volume besar, negosiasi harga intensif). Memulai dengan satu jalur yang dikuasai lebih efektif daripada mengejar ketiga jalur sekaligus.

Data Kemenkop UKM (2023) menunjukkan bahwa UMKM pengolahan minyak nabati yang fokus pada satu jalur distribusi utama memiliki margin bersih rata-rata 8-12 poin persentase lebih tinggi dibanding yang mendiversifikasi ke tiga jalur sekaligus tanpa skala memadai. Hal ini konsisten dengan pendekatan STP Kotler: penguasaan satu segmen secara mendalam lebih menguntungkan daripada penetrasi dangkal di banyak segmen.

- BLP Beauty) yang secara publik menggunakan minyak nabati alami dalam formulasi. Kirimkan sampel 100-200 ml beserta Certificate of Analysis (CoA) dari lab terakreditasi. Siklus keputusan pembelian B2B: 3-6 bulan sejak pengiriman sampel.
- **Kanal marketplace B2C:** Tokopedia dan TikTok Shop efektif untuk minyak safflower dikemas 30-100 ml dengan narasi "carrier oil premium untuk skincare DIY." Gunakan konten edukasi di TikTok tentang manfaat minyak safflower (non-komedogenik, cocok kulit berjerawat) sebagai strategi organik. Konten edukatif memiliki konversi lebih tinggi untuk produk premium daripada iklan berbayar langsung.
 - **Ekspor via agregator:** Daftarkan produk ke SMESCO Hub untuk akses buyer B2B internasional. Untuk ekspor langsung, platform Alibaba.com (kategori: carrier oils, cosmetic ingredients) menjangkau buyer Asia Timur. Minimal order ekspor yang realistis: 50-100 kg per transaksi untuk pembeli pertama.
 - **Harga dan positioning:** Posisikan minyak safflower domestik dengan harga 10-15% di bawah produk impor setara, bukan berkompetisi harga dengan minyak nabati konvensional. Diferensiasi "produksi lokal, traceability jelas, pengiriman lebih cepat" adalah argumen nilai yang relevan bagi buyer yang sensitif terhadap rantai pasok.

Berdasarkan pendekatan Hermawan Kartajaya tentang branding berbasis nilai produk asli Indonesia, narasi "minyak dari biji safflower yang dibudidayakan petani lahan kering NTT" memiliki potensi resonansi tinggi di pasar premium domestik yang semakin menghargai produk lokal dengan cerita asal-usul yang transparan.

Bab 5: Pengembangan Kapasitas dan Kemitraan Strategis untuk Skala Usaha Safflower

Skalabilitas bisnis biji safflower bergantung pada tiga pilar: ketersediaan bahan baku yang stabil (kemitraan petani atau budi daya sendiri), kapasitas pengolahan yang terstandarisasi (sertifikasi ISO atau GMP), dan jaringan distribusi yang terdiversifikasi. Pilar bahan baku adalah titik kritis — pelaku yang tidak mengamankan pasokan domestik akan terus terekspos risiko fluktuasi harga impor.

Menurut data Kementerian Pertanian RI (2023), pengembangan komoditas oilseed alternatif masuk dalam program *Gerakan Nasional Peningkatan Produksi Minyak Nabati* yang membuka akses subsidi benih dan pendampingan teknis bagi kelompok tani yang mengusahakan tanaman oilseed non-sawit,

Pertanian (BPP) tingkat kabupaten.

- **Kemitraan budi daya:** Bangun model inti-plasma dengan 20-50 petani mitra pada tahap awal. Sediakan benih bersertifikat (dari BPSB — Balai Pengujian dan Sertifikasi Benih), panduan teknis budi daya, dan kontrak *offtake* dengan harga dasar tertulis. Libatkan Dinas Pertanian setempat sebagai pemangku kepentingan untuk meningkatkan kepercayaan petani.
- **Standarisasi pengolahan:** Implementasi GMP (Cara Produksi yang Baik) sesuai Peraturan BPOM No. 22 Tahun 2021 tentang CPOTB/CPKB untuk skala industri kecil. Investasi dalam dokumentasi prosedur operasional standar (SOP) meningkatkan nilai jual usaha dan memudahkan akses ke buyer internasional.
- **Akses riset dan inovasi:** Jalin kerja sama penelitian dengan IPB University (Departemen Teknologi Pangan atau Agronomi) atau Balittro untuk pengembangan produk turunan safflower — ekstrak kartamin, *meal* biji safflower untuk pakan ternak, atau produk suplemen. Kerja sama ini dapat difasilitasi melalui program *matching fund* Kemendikbudristek.
- **Digitalisasi operasional:** Gunakan platform manajemen UMKM seperti Jurnal.id atau BukuKas untuk pencatatan keuangan yang rapi — prasyarat pengajuan KUR dan laporan kepada investor atau mitra strategis. Integrasikan dengan e-katalog Lkpp.go.id untuk membuka peluang pengadaan pemerintah jika volume produksi memungkinkan.
- **Gabung asosiasi industri:** KADIN Indonesia (Komite Tetap Agroindustri) dan Gabungan Industri Minyak Nabati Indonesia (GIMNI) menyediakan akses ke informasi regulasi terkini, jaringan buyer, dan program pelatihan ekspor yang relevan bagi pelaku minyak safflower.

Kondisi pengembangan kapasitas yang optimal untuk UMKM safflower dalam 3-5 tahun ke depan: memiliki minimal 30 petani mitra, kapasitas produksi 1.000 liter/bulan, sertifikasi GMP BPOM, dan 2-3 buyer B2B tetap — baik domestik maupun ekspor. Pada skala ini, menurut estimasi pelaku industri, margin bersih dapat meningkat 5-8 poin persentase dibanding skala mikro, karena efisiensi pembelian bahan baku dan negosiasi harga yang lebih baik.

Skala produksi 1.000 liter minyak safflower per bulan dengan kemitraan 30 petani plasma adalah threshold yang — berdasarkan pola industri minyak nabati artisanal — memungkinkan negosiasi kontrak tahunan dengan buyer B2B dan akses ke pembiayaan perbankan skala menengah.

Disclaimer: Artikel ini disusun sebagai informasi awal dengan bantuan kecerdasan buatan (AI) berdasarkan data dan referensi yang tersedia hingga tanggal publikasi. Konten ini bersifat edukatif dan

BalaiWarga.NET	Cetak PDF

tidak menggantikan saran profesional, konsultasi langsung, atau kebijakan resmi yang berlaku. Untuk informasi yang akurat, terkini, dan mengikat — selalu verifikasi ke instansi terkait, asosiasi industri, atau sumber primer yang relevan.