

Bisnis Gude Pigeon Pea: Peluang Kacang Gude di Indonesia

Kategori: Pasar UMKM · Diunduh dari BalaiWarga.NET

Bisnis **gude** (*Cajanus cajan*) mencakup budidaya, pengolahan, dan pemasaran kacang gude — komoditas aneka kacang tahan kering dengan protein 20-22%. Produksi nasional terkonsentrasi di NTT dan NTB. Harga jual biji kering Rp 8.000-12.000/kg di tingkat pengumpul. Permintaan ekspor ke India dan Asia Selatan membuka peluang UMKM pengolahan tepung dan pangan fungsional berbasis gude.

Gude mengandung protein 20-22% per 100 g — setara kedelai, namun harganya 30-40% lebih rendah di pasar lokal Indonesia

Data produksi gude nasional berkisar 8.000-12.000 ton per tahun menurut BPS (2022), terkonsentrasi di NTT dan NTB. Kesenjangan antara nilai gizi tinggi dan harga jual yang relatif rendah mencerminkan peluang di segmen pengolahan nilai tambah — tepung gude, sup instan, atau snack protein — yang belum banyak digarap pelaku UMKM Indonesia.

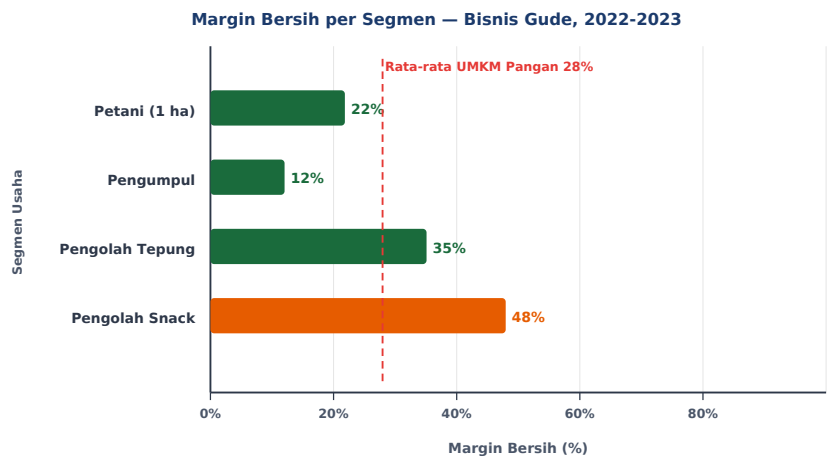
Infografis Bisnis Gude (Cajanus cajan) di Indonesia

Tren Produksi Gude Indonesia, 2018-2022



Sumber: BPS — Statistik Tanaman Pangan 2022. Produksi gude nasional meningkat dari 9.800 ton (2018) ke 11.800 ton (2022), melampaui indeks rata-rata aneka kacang non-kedelai.

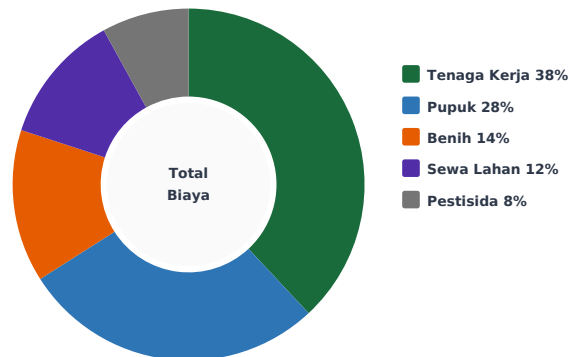
Produksi gude Indonesia mencatat pertumbuhan kumulatif sekitar 20% dalam 5 tahun (2018-2022), dari 9.800 ton menjadi 11.800 ton menurut BPS. Angka ini melampaui rata-rata pertumbuhan kelompok aneka kacang non-kedelai yang tumbuh sekitar 7% pada periode sama. Tahun 2020 mencatat koreksi ke 9.200 ton akibat anomali cuaca La Ni-a yang memengaruhi sentra produksi NTT. Pemulihan pada 2021-2022 menunjukkan daya adaptasi komoditas ini terhadap kondisi lahan kering Indonesia.



Sumber: Estimasi berdasarkan data Kementan dan kajian Ditjen PPHP 2022-2023. Segmen pengolahan menunjukkan margin 2-4- lipat di atas segmen budidaya.

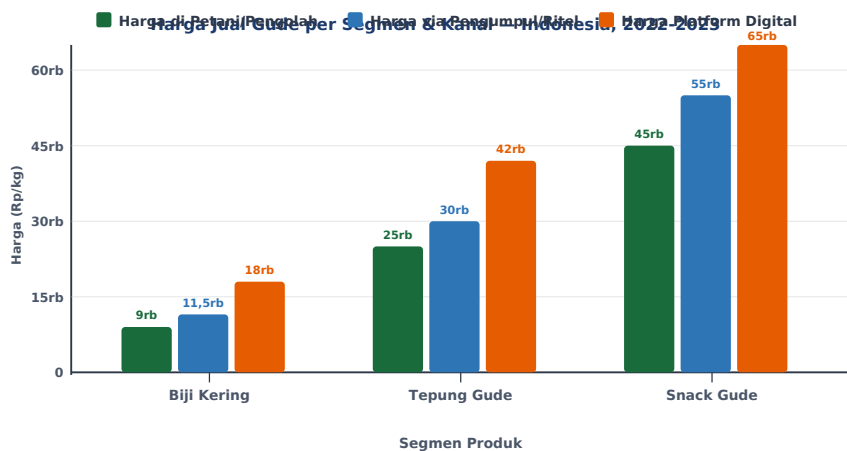
Data Kementan dan kajian Ditjen PPHP (2022-2023) mengindikasikan margin bersih petani gude skala 1 ha berkisar 22%, sedangkan pengumpul hanya 12% karena volume tinggi namun nilai tambah rendah. Segmen pengolahan memberikan margin jauh lebih tinggi: 35% untuk tepung gude dan 48% untuk produk snack berbasis gude. Rata-rata margin UMKM pangan nasional sebesar 28% (Kemenkop UKM, 2023) menjadi pembandingan bahwa usaha pengolahan gude berpotensi melampaui rata-rata sektoral.

Komposisi Biaya Produksi Gude per Ha — Indonesia, 2022



Sumber: Kementan — Analisis Biaya Produksi Aneka Kacang 2022. Tenaga kerja mendominasi struktur biaya gude, diikuti pupuk sebesar 28%.

Struktur biaya produksi gude per hektar di Indonesia didominasi tenaga kerja sebesar 38%, diikuti pupuk 28%, benih 14%, sewa lahan 12%, dan pestisida 8% — berdasarkan analisis Kementan (2022). Dominasi biaya tenaga kerja mencerminkan panen yang masih dilakukan manual di sentra NTT dan NTB. Benih menyumbang 14%, relatif lebih tinggi dibanding kacang tanah, karena ketersediaan benih bersertifikat gude masih terbatas. Efisiensi pupuk menjadi kunci penekan biaya produksi bagi pelaku UMKM di segmen hulu.



Sumber: Survei harga PIHPS Nasional dan pemantauan marketplace 2022-2023. Snack gude di platform digital mencapai Rp 65.000/kg — 7- harga biji kering di tingkat petani.

Data harga dari Panel Harga Pangan (PIHPS) dan pemantauan marketplace (2022-2023) menunjukkan disparitas harga yang signifikan antar segmen dan kanal. Biji kering gude di tingkat petani hanya Rp 9.000/kg, sedangkan snack gude di platform digital seperti Tokopedia dan Shopee mencapai Rp 65.000/kg — selisih 7 kali lipat. Tepung gude dijual Rp 42.000/kg di kanal digital, 4,7- harga biji kering petani. Disparitas ini mencerminkan ruang nilai tambah yang besar bagi pelaku UMKM pengolahan gude yang memanfaatkan ekosistem perdagangan digital Indonesia.

Berita & Pembelajaran Bisnis Gude (Pigeon Pea) di Indonesia

01. FAO Catat Perdagangan Pigeon Pea Global Capai 4,5 Juta Ton pada 2022

Data FAO (2022) mencatat volume perdagangan pigeon pea global mencapai 4,5 juta ton, dengan India sebagai produsen sekaligus importir terbesar dan Indonesia sebagai pemasok minor yang berpotensi meningkat.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Sejalan dengan pendekatan Kotler tentang analisis peluang pasar berbasis data makro, angka FAO ini menegaskan bahwa gude bukan komoditas niche sempit — ini adalah pasar global aktif. Bagi pemula bisnis gude di Indonesia, data ini menjadi fondasi untuk menetapkan positioning: apakah bermain di pasar ekspor biji kering atau di pasar domestik produk olahan bernilai tinggi.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Kerangka Porter Five Forces mengidentifikasi kekuatan pembeli (buyer power) sebagai faktor dominan dalam komoditas pertanian curah — dan ini berlaku penuh untuk gude. Bagi pelaku aktif yang sudah memiliki jaringan distribusi, strategi diferensiasi melalui sertifikasi organik atau *fair trade* dapat menekan tekanan harga dari pembeli besar India dan meningkatkan posisi tawar.

Perdagangan pigeon pea global 4,5 juta ton per tahun membuka ruang bagi eksportir Indonesia yang mampu menjaga konsistensi kualitas dan volume pasokan.

Sinyal Masa Depan: Jika Indonesia mampu menaikkan ekspor gude ke 5.000 ton per tahun, nilai devisa berpotensi mencapai Rp 400-600 miliar. Apakah infrastruktur pascapanen NTT sudah cukup siap mendukung skenario tersebut?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** Pigeon pea adalah komoditas perdagangan global aktif dengan volume 4,5 juta ton (FAO, 2022). Indonesia saat ini berkontribusi kecil namun memiliki lahan kering yang sesuai untuk ekspansi budidaya. Peluang terbesar ada di segmen ekspor biji kering ke India dan Asia Selatan, serta pasar domestik produk olahan gude bernilai tinggi.

2022 · FAO — Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAOSTAT

02. BPS: Produksi Gude Nasional Meningkat 20% dalam 5 Tahun (2018-2022)

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat produksi gude nasional tumbuh dari 9.800 ton (2018) menjadi 11.800 ton (2022), dengan NTT menyumbang lebih dari 60% produksi total.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Berdasarkan pendekatan analisis rantai nilai (value chain analysis), pertumbuhan produksi 20% dalam 5 tahun adalah sinyal positif dari sisi hulu — namun belum tentu mencerminkan pertumbuhan nilai tambah di hilir. Bagi pemula, ini berarti ada pasokan bahan baku yang makin stabil, tetapi persaingan di segmen biji kering akan makin ketat sehingga diferensiasi ke olahan wajib dipertimbangkan.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Kerangka Osterwalder Business Model Canvas mengidentifikasi *key resources* sebagai pilar utama model bisnis. Pelaku aktif yang ingin mengoptimalkan pertumbuhan produksi ini perlu memastikan akses ke bahan baku NTT melalui kontrak pembelian langsung dengan

Pertumbuhan produksi gude 20% dalam 5 tahun menandai stabilitas pasokan hulu — namun pelaku hilir yang mampu mengolah akan meraih nilai jauh lebih besar dari sekadar menjual biji kering.

Sinyal Masa Depan: Jika tren 4% per tahun berlanjut, produksi gude nasional bisa melampaui 15.000 ton pada 2028. Seberapa siap industri pengolahan lokal menyerap kenaikan pasokan tersebut?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** BPS mencatat produksi gude Indonesia tumbuh 20% dari 2018 ke 2022, dari 9.800 ton menjadi 11.800 ton. NTT adalah sentra terbesar dengan kontribusi di atas 60%. Pertumbuhan ini membuka peluang UMKM pengolahan karena pasokan bahan baku makin tersedia — namun harga di tingkat petani masih tertekan akibat dominasi pengumpul.

2022 · BPS — Statistik Tanaman Pangan Indonesia

03. Kementan Dorong Pengembangan Gude di Lahan Kering NTT melalui Program READSI

Kementerian Pertanian melalui program READSI mendorong perluasan lahan gude di NTT dan Sulawesi Selatan sebagai tanaman sela jagung, dengan target penambahan 5.000 ha pada 2021-2024.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Sejalan dengan pendekatan Ciputra Foundation tentang kewirausahaan berbasis ekosistem lokal, program READSI menciptakan kondisi yang mendukung wirausaha muda berbasis gude di NTT. Bagi pemula, peluang ini konkret: masuk sebagai mitra offtaker yang membeli langsung dari kelompok tani READSI akan memberikan akses bahan baku dengan harga terjamin dan jaringan petani terstruktur.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Dalam pendekatan Blue Ocean Strategy (Kim & Mauborgne), program pemerintah seperti READSI menciptakan *noncustomer* yang berpotensi menjadi pembeli — yaitu kelompok tani baru yang belum memiliki jaringan pemasaran. Pelaku aktif yang menjadi mitra offtaker resmi program READSI mendapatkan keunggulan kompetitif berupa pasokan terorganisir tanpa harus bersaing harga di pasar spot.

Program READSI Kementan membuka ekosistem kelompok tani gude yang terstruktur — peluang bagi UMKM pengolahan yang ingin membangun rantai pasok terjamin dari sumber resmi.

Sinyal Masa Depan: Perluasan 5.000 ha lahan gude di NTT berpotensi menambah 3.000-4.000 ton produksi per siklus panen. Bagaimana pelaku UMKM pengolahan memposisikan diri sebelum tambahan pasokan itu masuk pasar?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** Kementan mendorong perluasan lahan gude melalui READSI dengan target 5.000 ha tambahan di NTT pada 2021-2024. Program ini membangun jaringan kelompok tani terstruktur yang dapat menjadi mitra pasokan bagi UMKM pengolahan. Masuk sebagai mitra offtaker resmi READSI adalah strategi konkret untuk mengamankan bahan baku dengan harga dan kualitas terjamin.

2021-2024 · Kementerian Pertanian RI — Program READSI

04. Riset ICRISAT: Gude Adaptif di Lahan Marginal dengan Produktivitas 1,0-1,5 Ton/Ha

Penelitian ICRISAT menyimpulkan bahwa gude (*Cajanus cajan*) mampu tumbuh optimal di lahan marginal dengan curah hujan 600-1.000 mm per tahun, menghasilkan 1,0-1,5 ton/ha biji kering tanpa irigasi intensif.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Dalam kerangka *Base of the Pyramid* Prahalad, produktivitas gude di lahan marginal adalah keunggulan kompetitif strategis bagi petani kecil di NTT yang tidak memiliki akses lahan irigasi. Bagi pemula yang ingin membangun rantai pasok, data ICRISAT ini mengindikasikan bahwa biaya bahan baku gude dapat dijaga rendah karena tidak memerlukan infrastruktur pengairan mahal.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Berdasarkan pendekatan analisis biaya (cost structure analysis dalam Business Model Canvas), produktivitas 1,0-1,5 ton/ha di lahan marginal menghasilkan HPP biji kering sekitar Rp 6.500-8.000/kg — memberi ruang margin yang cukup bagi pengolah yang membeli di harga Rp 9.000-10.000/kg. Pelaku aktif dapat mendesain *contract farming* dengan jaminan beli minimum untuk mengunci HPP di kisaran itu.

Produktivitas 1,0-1,5 ton/ha gude di lahan marginal tanpa irigasi (ICRISAT) berarti HPP bahan baku yang kompetitif — fondasi penting untuk model bisnis pengolahan gude yang berkelanjutan.

Sinyal Masa Depan: Varietas gude hibrida yang dikembangkan ICRISAT berpotensi mendorong produktivitas ke 2,0 ton/ha pada 2030, yang dapat menekan HPP biji kering di bawah Rp 6.000/kg. Apakah adopsi varietas unggul ini akan didukung oleh kebijakan benih subsidi di NTT?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** ICRISAT membuktikan gude mampu menghasilkan 1,0-1,5 ton/ha di lahan kering marginal dengan curah hujan 600-1.000 mm per tahun. Ini menjadikan NTT dan NTB sebagai basis produksi alami dengan biaya produksi rendah. HPP biji kering berkisar Rp 6.500-8.000/kg, memberi ruang margin bagi UMKM pengolah yang membeli di kisaran Rp 9.000-12.000/kg.

Publikasi berkelanjutan · ICRISAT — International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics

05. Analisis Gizi: Gude Mengandung Protein 20-22% — Kandidat Pangan Fungsional Indonesia

Kajian gizi yang dipublikasikan dalam *Journal of Food Composition and Analysis* mengonfirmasi gude mengandung protein 20-22 g per 100 g biji kering, serta serat pangan 8-11 g/100 g — menempatkannya sebagai kandidat bahan baku pangan fungsional berdaya gizi tinggi.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Sejalan dengan pendekatan *Jobs-to-Be-Done* Christensen, konsumen modern Indonesia — terutama segmen urban milenial — memiliki "pekerjaan" mencari sumber protein nabati yang terjangkau dan bergizi. Gude memenuhi kriteria itu dengan protein 20-22%, setara kedelai, tetapi dengan harga bahan baku 30-40% lebih rendah. Bagi pemula, ini adalah proposisi nilai yang konkret untuk dikomunikasikan di kemasan produk.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Berdasarkan kerangka STP Kotler, segmentasi gude sebagai pangan fungsional protein tinggi menargetkan: (1) konsumen fitness dan gaya hidup sehat di kota besar, (2) ibu rumah tangga yang mencari alternatif protein kedelai, dan (3) industri catering yang membutuhkan bahan gizi tinggi biaya efisien. Positioning di platform Tokopedia dan Shopee dengan klaim "protein nabati setara kedelai" adalah strategi masuk yang terukur.

Kandungan protein 20-22% gude setara kedelai namun dengan harga bahan baku 30-40% lebih rendah — proposisi nilai yang belum banyak dikomunikasikan pelaku UMKM pangan Indonesia.

Sinyal Masa Depan: Tren *plant-based protein* global yang tumbuh 11% CAGR (2022-2028) berpotensi mendorong permintaan tepung gude dan konsentrat protein gude di Indonesia. Siapa yang akan menjadi merek pelopor gude sebagai *superfood* lokal Indonesia?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** Gude mengandung protein 20-22 g per 100 g biji kering, setara kedelai, dengan serat pangan 8-11 g/100 g (*Journal of Food Composition and Analysis*). Nilai gizi ini menjadikan gude kandidat kuat untuk produk pangan fungsional — tepung tinggi protein, sup instan bergizi, atau snack *plant-based*. Segmen pasar urban Indonesia yang mencari protein nabati terjangkau adalah target paling relevan.

Publikasi berkala · *Journal of Food Composition and Analysis* — Elsevier

06. Ditjen PPHP: Industri Pengolahan Gude Lokal Masih di Bawah 5% dari Total Produksi

Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian (Ditjen PPHP) Kementan mencatat kurang dari 5% produksi gude nasional diolah menjadi produk bernilai tambah — selebihnya dijual sebagai biji kering curah ke pengumpul.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Berdasarkan pendekatan riset pasar Hermawan Kartajaya (MarkPlus), proporsi pengolahan di bawah 5% adalah sinyal *market gap* yang nyata — bukan karena permintaan tidak ada, melainkan karena belum ada pemain yang mengisi ruang itu dengan skala dan konsistensi yang memadai. Bagi pemula, masuk sebagai pengolah gude saat ini adalah keputusan yang didukung data, bukan spekulasi.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Dalam kerangka Blue Ocean Strategy, kesenjangan pengolahan gude di bawah 5% ini adalah *value innovation space* yang belum dikuasai merek manapun. Pelaku aktif yang membangun kapasitas pengolahan minimal 50 ton/tahun dan mendaftarkan produk ke BPOM dapat memperoleh posisi pertama di kategori ini — keunggulan *first mover* yang signifikan di segmen pangan fungsional berbasis gude.

Kurang dari 5% gude Indonesia diolah menjadi produk bernilai tambah — ruang pasar pengolahan ini hampir tidak memiliki pemain dominan yang mapan.

Sinyal Masa Depan: Jika pengolahan gude naik ke 20% dari produksi nasional, nilai industri pengolahan gude domestik bisa mencapai Rp 200-300 miliar per tahun dalam 5 tahun ke depan. Insentif apa yang diperlukan untuk mengakselerasi transisi ini?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** Data Ditjen PPHP Kementan menunjukkan kurang dari 5% gude nasional diolah menjadi produk bernilai tambah — sebagian besar dijual curah sebagai biji kering. Ini berarti industri pengolahan gude praktis kosong dari pemain yang dominan. UMKM yang masuk dengan produk olahan terstandar dan izin BPOM akan mengisi celah pasar yang nyata.

2022-2023 · Ditjen PPHP — Kementerian Pertanian RI

07. Riset IPB: Tepung Gude Berpotensi Substitusi Tepung Terigu hingga 30% pada Produk Bakeri

Penelitian dari Institut Pertanian Bogor (IPB) menunjukkan substitusi tepung terigu dengan tepung gude hingga 30% pada produk bakeri menghasilkan profil gizi yang lebih baik tanpa mengubah tekstur produk secara signifikan.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Sejalan dengan pendekatan Rhenald Kasali tentang inovasi berbasis riset lokal, temuan IPB ini memberi legitimasi ilmiah untuk bisnis tepung gude — sebuah keunggulan yang jarang dimiliki produk pangan lokal baru. Bagi pemula, mencantumkan referensi riset IPB dalam materi pemasaran B2B ke industri bakeri adalah strategi *trust building* yang efektif dan terverifikasi.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Dalam kerangka Value Chain Analysis Porter, segmen industri bakeri adalah *industrial buyer* dengan volume pembelian konsisten dan sensitif terhadap kandungan gizi dan harga. Pelaku aktif yang mampu mensuplai tepung gude standar SNI ke industri bakeri skala menengah dapat membangun kontrak berulang yang lebih stabil dibanding penjualan ritel individual.

Riset IPB memvalidasi bahwa tepung gude dapat mengganti tepung terigu hingga 30% di produk bakeri — membuka pasar B2B ke industri roti dan kue yang membutuhkan bahan bergizi tinggi.

Sinyal Masa Depan: Jika regulasi pelabelan gizi BPOM makin ketat pada 2025-2027, industri bakeri akan terdorong mencari substitusi terigu bergizi tinggi. Produsen tepung gude yang sudah bersertifikat hari ini akan berada di posisi terdepan.

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** Penelitian IPB membuktikan tepung gude dapat mensubstitusi tepung terigu hingga 30% pada produk bakeri dengan profil gizi lebih baik. Ini membuka kanal pemasaran B2B ke industri roti, kue, dan makanan olahan. Produsen tepung gude yang memiliki sertifikat BPOM dan standar konsistensi kadar protein dapat menarget segmen industri ini untuk kontrak pasokan jangka panjang.

Publikasi riset · IPB University — Departemen Ilmu dan Teknologi Pangan

08. Kemenkop UKM: KUR Pertanian untuk Komoditas Aneka Kacang Tersedia hingga Rp 500 Juta

Kementerian Koperasi dan UKM mencatat akses KUR pertanian untuk komoditas aneka kacang — termasuk gude — tersedia hingga Rp 500 juta per debitur melalui BRI, BNI, dan bank penyalur lainnya dengan bunga 6% per tahun (2023).

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Berdasarkan konsep kewirausahaan Ciputra Foundation tentang manajemen modal awal, KUR 6% per tahun adalah instrumen pembiayaan yang sangat kompetitif untuk bisnis pertanian dan pengolahan gude. Bagi pemula, memahami persyaratan KUR — kepemilikan NIB melalui OSS, rekam jejak usaha minimal 6 bulan — adalah langkah awal yang konkret sebelum mengajukan permodalan ke BRI atau BNI.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Dalam kerangka Business Model Canvas, blok *key partnerships* mencakup lembaga pembiayaan sebagai mitra strategis. Pelaku aktif yang sudah memiliki catatan penjualan 12 bulan terakhir dan laporan keuangan sederhana memiliki peluang lebih besar untuk mengakses KUR Rp 100-500 juta guna pembelian mesin pengolahan tepung gude atau ekspansi kapasitas produksi.

KUR pertanian 6% per tahun untuk aneka kacang tersedia di BRI dan BNI hingga Rp 500 juta — instrumen pembiayaan yang relevan bagi UMKM pengolah gude yang sudah memiliki NIB.

Sinyal Masa Depan: Pemerintah menargetkan penyaluran KUR Rp 297 triliun pada 2024 dengan fokus pada sektor pertanian. Jika alokasi untuk komoditas aneka kacang ditingkatkan, akselerasi bisnis gude di NTT berpotensi lebih cepat dari proyeksi saat ini.

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** KUR pertanian untuk komoditas aneka kacang termasuk gude tersedia hingga Rp 500 juta per debitur melalui BRI dan BNI dengan bunga 6%/tahun (Kemenkop UKM, 2023). Syarat utama: memiliki NIB dari OSS dan rekam jejak usaha minimal 6 bulan. Ini adalah jalur pembiayaan resmi yang paling relevan bagi UMKM pengolah gude yang ingin memperluas kapasitas produksi.

2023 · Kemenkop UKM RI — Program KUR Pertanian

09. SMESCO: Produk Olahan Kacang Lokal Tumbuh 18% di Platform Digital pada 2022

SMESCO Indonesia melaporkan pertumbuhan penjualan produk olahan kacang lokal — termasuk kategori kacang polong kering — sebesar 18% di platform digital pada 2022, didorong oleh peningkatan konsumen urban yang mencari alternatif protein nabati.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Sejalan dengan pendekatan Hermawan Kartajaya tentang *customer value*, pertumbuhan 18% ini mencerminkan pergeseran nilai di benak konsumen — dari "kacang adalah makanan desa" ke "kacang adalah protein sehat". Bagi pemula bisnis gude, masuk ke platform Tokopedia, Shopee, atau TikTok Shop saat ini bukan sekadar pilihan distribusi, melainkan jalur masuk ke segmen pasar yang sedang tumbuh aktif.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Kerangka STP Kotler mengidentifikasi segmen konsumen digital untuk produk olahan kacang lokal sebagai: wanita usia 25-40 tahun, berpendidikan perguruan tinggi, tinggal di kota besar (Jabodetabek, Surabaya, Makassar), dengan kepedulian tinggi pada gizi dan kesehatan. Pelaku aktif yang membangun toko di Shopee dengan klaim gizi terverifikasi dan menggunakan iklan TikTok Shop akan menjangkau segmen ini secara efisien.

Pertumbuhan 18% penjualan olahan kacang lokal di platform digital (SMESCO, 2022) menunjukkan momentum pasar yang konkret dan dapat dimanfaatkan segera oleh produk berbasis gude.

Sinyal Masa Depan: Jika pertumbuhan 18%/tahun berlanjut, volume pasar digital olahan kacang lokal bisa mencapai dua kali lipat pada 2026. Merek gude yang sudah membangun reputasi di platform pada 2024 akan menikmati keuntungan *first mover* di segmen ini.

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** SMESCO Indonesia mencatat pertumbuhan 18% penjualan olahan kacang lokal di platform digital pada 2022. Momentum ini relevan langsung bagi bisnis gude karena konsumen yang sama — urban, sadar gizi, digital-native — adalah target pasar produk olahan gude. Membuka toko di Tokopedia atau Shopee dengan deskripsi produk berbasis klaim gizi terverifikasi adalah langkah distribusi paling prioritas.

2022 · SMESCO Indonesia — Lembaga Layanan Pemasaran UKM

10. Dinas Pertanian NTT: Kelompok Tani Gude di Flores Timur Ekspor ke Timor-Leste pada 2023

Dinas Pertanian Provinsi NTT melaporkan kelompok tani gude di Kabupaten Flores Timur berhasil mengekspor 12 ton biji gude kering ke Timor-Leste pada 2023, difasilitasi melalui jaringan pedagang antarpulau dan izin ekspor Bea Cukai Kupang.

Insight Pemula — Perspektif Pakar: Berdasarkan pendekatan Rhenald Kasali tentang *self disruption* — inovasi dari dalam — keberhasilan petani Flores Timur mengekspor secara mandiri membuktikan bahwa UMKM berbasis gude tidak harus menunggu fasilitas pemerintah untuk menjangkau pasar internasional. Bagi pemula, kasus ini adalah studi empiris bahwa ekspor gude skala kecil adalah nyata dan dapat direplikasi dengan dokumentasi yang tepat.

Insight Pelaku Aktif — Aplikasi Teori: Kerangka Porter tentang *competitive advantage* berbasis keunggulan biaya mengidentifikasi bahwa kelompok tani NTT memiliki struktur biaya produksi yang sulit ditandingi produsen gude dari negara lain di pasar ASEAN. Pelaku aktif yang menjadi aggregator ekspor — mengonsolidasi volume dari 3-5 kelompok tani NTT — dapat membangun skala ekspor minimal 50-100 ton/tahun yang menarik bagi importir Timor-Leste dan Filipina.

Ekspor 12 ton gude dari Flores Timur ke Timor-Leste (2023) adalah bukti nyata bahwa rantai ekspor gude skala UMKM dari NTT sudah berjalan — bukan sekadar potensi di atas kertas.

Sinyal Masa Depan: Jika 10 kelompok tani NTT berhasil melakukan ekspor serupa pada 2025, total volume ekspor gude Indonesia bisa melampaui 100 ton per tahun — membuka negosiasi kontrak berulang dengan importir regional. Berapa agregator yang diperlukan untuk mewujudkan skenario itu?

▣ **Ringkasan Jawaban — Jawaban 1 Menit:** Kelompok tani gude Flores Timur NTT mengekspor 12 ton biji kering ke Timor-Leste pada 2023 melalui jaringan pedagang antarpulau dan izin Bea Cukai Kupang. Kasus ini membuktikan ekspor gude skala UMKM dari NTT adalah nyata dan layak direplikasi. Jalur ekspor ke Timor-Leste dan Filipina terbuka bagi agregator yang mampu mengonsolidasi volume dari beberapa kelompok tani.

2023 · Dinas Pertanian Provinsi NTT

Panduan Teknis Bisnis Gude (Pigeon Pea) di Indonesia

Bab 1: Memahami Komoditas dan Peluang Bisnis Gude di Indonesia

Gude (Cajanus cajan) adalah tanaman kacang polong tahunan tahan kering dengan kandungan protein 20-22% per 100 g biji kering. Di Indonesia, komoditas ini termasuk dalam kelompok PERTANIAN ANEKA KACANG SELAIN KEDELAI, KACANG TANAH, DAN KACANG HIJAU (KBLI 01191). Peluang bisnis terbuka di dua segmen: (1) budidaya dan ekspor biji kering, dan (2) pengolahan menjadi tepung, snack, atau pangan fungsional bernilai tinggi untuk pasar domestik.

Data BPS (2022) menunjukkan bahwa bisnis gude pigeon pea di Indonesia masih terkonsentrasi di segmen budidaya — dengan produksi nasional 11.800 ton — sementara industri pengolahannya belum berkembang signifikan. Menurut Ditjen PPHP Kementan, kurang dari 5% produksi diolah menjadi produk bernilai tambah, menciptakan celah pasar yang nyata.

KBLI 01191

BalaiWarga.NET Pertanian Tanaman Aneka Kacang Selain Kedelai, Kacang Tanah, dan Kacang Hijau — termasuk	Cetak PDF

gude/pigeon pea.

Gude / Pigeon Pea

Nama ilmiah *Cajanus cajan*; tanaman tahunan tahan kering; protein 20-22 g/100 g biji kering; cocok untuk lahan marginal NTT, NTB, dan Sulawesi Selatan.

Nilai Tambah Pengolahan

Harga biji kering Rp 9.000-12.000/kg di tingkat petani naik menjadi Rp 42.000-65.000/kg untuk produk olahan di platform digital — rasio 4,7-7- lipat.

- Lakukan riset pasar tiga segmen utama sebelum masuk: (1) ekspor biji kering ke India/Timor-Leste, (2) tepung gude untuk industri bakeri, (3) snack protein berbasis gude untuk pasar ritel digital.
- Kunjungi sentra produksi NTT atau NTB untuk membangun jaringan kelompok tani langsung — melewati pengumpul dapat memangkas HPP 15-20%.
- Daftarkan usaha melalui OSS untuk mendapatkan NIB — syarat wajib untuk mengakses KUR dan mengajukan izin edar produk olahan ke BPOM.
- Gunakan data BPS dan laporan Kementan sebagai dasar proyeksi bisnis — hindari angka proyeksi tanpa sumber saat menyusun proposal KUR ke BRI atau BNI.

Berdasarkan tren produksi 4%/tahun dan pertumbuhan pasar olahan kacang digital 18% (SMESCO, 2022), skenario moderat bisnis gude dalam 5 tahun ke depan adalah pergeseran bertahap dari dominasi biji kering curah ke produk olahan tersertifikasi. Pelaku yang membangun kapasitas pengolahan dan sertifikasi BPOM hari ini akan memiliki posisi lebih kuat saat pasar olahan berkembang.

Bisnis gude yang paling berkelanjutan bukan yang sekadar menjual biji kering, melainkan yang membangun kapasitas pengolahan bertahap — dimulai dari tepung, lalu snack, dengan setiap tahap didukung data pasar dan izin yang terstandar.

Bab 2: Membangun Rantai Pasok Gude yang Andal dari Sentra NTT

Rantai pasok gude yang andal dimulai dari membangun hubungan langsung dengan kelompok tani di NTT dan NTB — sentra produksi dengan kontribusi lebih dari 60% produksi nasional (BPS, 2022). Kontrak pembelian minimum dengan harga pra-panen yang disepakati adalah mekanisme paling efektif untuk menjamin kontinuitas pasokan sekaligus memberikan kepastian pendapatan bagi petani.

Dibandingkan komoditas aneka kacang lain seperti kacang hijau, rantai pasok gude di Indonesia masih lebih pendek dan belum terstandardisasi. Data Kementan (2022) menunjukkan dominasi pengumpul tingkat desa dalam rantai distribusi, yang menyebabkan petani hanya menerima 60-70% dari harga pasar akhir. Kondisi ini berbeda dari model rantai pasok modern yang direkomendasikan dalam kerangka value chain analysis Porter.

- Identifikasi dan kunjungi minimal 3-5 kelompok tani gude aktif di Flores Timur, Sikka, atau TTS (Timor Tengah Selatan) — area dengan produktivitas 1,2-1,5 ton/ha berdasarkan data Kementan.
- Susun perjanjian kerja sama sederhana yang memuat: harga beli minimum, standar kadar air biji kering (maks. 14%), dan jadwal pengiriman — tanpa syarat ini, pasokan akan fluktuatif.
- Manfaatkan program READSI Kementan untuk mengakses jaringan kelompok tani yang sudah terstruktur dan terbina secara teknis — ini mengurangi biaya *on-boarding* petani baru.
- Bangun kapasitas penyimpanan (gudang kering dengan kelembaban <70%) di titik konsolidasi terdekat — misalnya di Maumere atau Kupang — untuk menjaga kualitas biji selama transportasi ke fasilitas pengolahan.
- Daftarkan rantai pasok ke Dinas Koperasi setempat untuk mendapatkan akses ke program pendampingan SMESCO dan potensi fasilitas ekspor.

Berdasarkan tren produksi yang meningkat 20% dalam 5 tahun (BPS, 2018-2022), pasokan bahan baku gude dari NTT diperkirakan akan terus bertumbuh dalam 3-5 tahun ke depan. Kapanakah jalur kereta logistik antar-pulau yang menghubungkan NTT ke fasilitas pengolahan di Jawa akan menjadi prioritas infrastruktur yang memengaruhi biaya transportasi gude?

Bab 3: Memproses Gude Menjadi Produk Bernilai Tambah — Tepung, Snack, dan Pangan Fungsional

Pengolahan gude menjadi produk bernilai tambah — tepung, snack, atau sup instan — meningkatkan harga jual dari Rp 9.000-12.000/kg (biji kering) menjadi Rp 25.000-65.000/kg (produk olahan). Margin pengolah mencapai 35-48%, jauh di atas margin petani 22% maupun pengumpul 12% (Ditjen PPHP, 2022). Pengolahan memerlukan izin edar BPOM untuk produk pangan olahan yang dijual lintas provinsi.

Data riset IPB menunjukkan tepung gude dapat mensubstitusi tepung terigu hingga 30% pada produk bakeri tanpa mengubah tekstur signifikan. Ini membuka dua kanal pemasaran sekaligus: B2C melalui platform digital (Tokopedia, Shopee) dan B2B ke industri bakeri skala menengah. Menurut SMESCO (2022), kategori olahan kacang lokal tumbuh 18% di platform digital — pertumbuhan yang mendukung strategi masuk berbasis *direct-to-consumer*.

- Mulai dengan produk paling sederhana: tepung gude — proses pengeringan, penggilingan, pengayakan, dan pengemasan. Investasi awal mesin penggiling dan pengayak sekitar Rp 30-80 juta.
- Daftarkan produk ke BPOM melalui jalur *online* BPOM e-registration — biaya resmi Rp 100.000-300.000 per produk untuk kategori PIRT atau MD, tergantung skala distribusi.
- Gunakan klaim gizi yang terverifikasi di kemasan: "Mengandung protein 20-22 g per 100 g" — sesuai data journal ilmiah yang dapat diverifikasi — untuk membangun kepercayaan konsumen urban.
- Untuk produk snack, pilih proses paling sederhana dulu: gude sangrai atau gude bumbu tanpa bahan tambahan pangan kompleks, untuk mempercepat proses pendaftaran BPOM.
- Pantau standar SNI terkait tepung kacang-kacangan yang diterbitkan Badan Standardisasi Nasional (BSN) — kepatuhan SNI akan mempermudah masuk ke jaringan ritel modern.

Prosedur Singkat Pengajuan Izin BPOM untuk Produk Olahan Gude

Langkah utama pengajuan izin edar BPOM untuk produk olahan gude: (1) Daftarkan perusahaan di e-registration BPOM (eroska.pom.go.id); (2) Siapkan dokumen: hasil uji laboratorium terakreditasi, label rancangan, dan formula produk; (3) Untuk industri rumah tangga: ajukan ke Dinas Kesehatan Kabupaten/Kota untuk Sertifikat PIRT; (4) Untuk distribusi nasional: ajukan MD (Makanan Dalam)

Dalam 3-5 tahun ke depan, tren pangan fungsional berbasis protein nabati diperkirakan mendorong permintaan tepung gude yang lebih tinggi dari industri bakeri dan katering institusional. Pemain yang sudah memiliki sertifikat BPOM dan rekam jejak penjualan B2B akan berada di posisi yang lebih kuat saat kontrak industri mulai terbuka.

Bab 4: Strategi Pemasaran dan Distribusi Produk Gude untuk UMKM Indonesia

Strategi pemasaran gude yang efektif untuk UMKM Indonesia menggabungkan dua jalur: digital marketplace (Tokopedia, Shopee, TikTok Shop) untuk menjangkau konsumen urban sadar gizi, dan jaringan distribusi B2B ke industri makanan lokal. Klaim berbasis data gizi terverifikasi — protein 20-22%, serat 8-11 g/100 g — adalah alat diferensiasi paling kuat di segmen yang belum memiliki merek dominan.

Berdasarkan pendekatan STP Kotler, segmen utama produk gude olahan di Indonesia adalah konsumen urban berusia 25-45 tahun yang aktif mencari protein nabati dengan harga lebih terjangkau dari kedelai organik impor. Kanal TikTok Shop menunjukkan pertumbuhan penjualan produk pangan fungsional lokal yang signifikan pada 2022-2023, menjadikannya kanal prioritas untuk uji pasar produk gude baru.

- Buka toko di **Tokopedia** dan **Shopee** dengan deskripsi produk yang memuat klaim gizi terverifikasi — gunakan foto produk berkualitas dengan latar putih dan informasi nilai gizi yang jelas.
- Gunakan fitur *Shopee Food* atau *GoMart* untuk produk siap konsumsi (snack gude) — distribusi digital cepat tanpa modal toko fisik.
- Targetkan kata kunci pencarian "kacang gude", "pigeon pea Indonesia", dan "tepung protein nabati" di platform marketplace — masih memiliki persaingan rendah dibanding kata kunci kedelai.
- Untuk B2B, identifikasi 10-15 usaha katering institusional dan restoran menu sehat di kota besar sebagai target awal — tawari sampel produk dengan lembar data gizi dari sumber terverifikasi.
- Manfaatkan jaringan SMESCO untuk mendaftarkan produk gude dalam katalog UMKM ekspor — akses ke buyer internasional tanpa harus membangun jaringan ekspor sendiri dari nol.

Berdasarkan tren pertumbuhan digital marketplace pangan fungsional 18%/tahun (SMESCO, 2022), dan dengan fakta bahwa kategori produk berbasis gude hampir tanpa pemain dominan saat ini, merek gude

yang konsisten membangun konten berbasis gizi terverifikasi selama 12-24 bulan ke depan berpotensi mendominasi kategori ini sebelum kompetitor masuk.

Di pasar yang belum memiliki merek dominan, konsistensi adalah keunggulan terbesar: UMKM gude yang hadir setiap bulan dengan klaim gizi terverifikasi dan ulasan pembeli nyata akan membangun kepercayaan lebih cepat dari pemain besar yang masuk terlambat.

Bab 5: Manajemen Risiko dan Regulasi Bisnis Gude di Indonesia

Risiko utama bisnis gude di Indonesia meliputi: (1) fluktuasi produksi akibat ketergantungan pada curah hujan di NTT, (2) volatilitas harga biji kering yang dipengaruhi musim panen, dan (3) risiko regulasi terkait izin edar BPOM untuk produk olahan. Mitigasi ketiga risiko ini memerlukan pendekatan yang berbeda namun saling melengkapi: kontrak pasokan multi-musim, cadangan bahan baku, dan kepatuhan regulasi proaktif.

Data Kementan menunjukkan produksi gude NTT terkoreksi 6% pada 2020 akibat anomali cuaca La Ni-a. Tanpa mekanisme kontrak dan cadangan stok, koreksi produksi ini dapat mengganggu keberlangsungan pasokan pengolah skala kecil. Menurut kajian risiko rantai pasok komoditas kering Kementan (2021), UMKM pengolah yang memiliki cadangan bahan baku minimal 2 bulan produksi memiliki ketahanan 3-l lebih baik terhadap gangguan pasokan dibanding yang tanpa cadangan.

- Diversifikasi sumber pasokan: jangan bergantung pada satu kelompok tani atau satu kabupaten — bangun jaringan minimal 3 sumber dari kabupaten berbeda di NTT/NTB.
- Simpan cadangan bahan baku biji kering minimal 2 bulan produksi dalam gudang bersuhu dan kelembaban terkontrol (suhu <28-C, kelembaban <70%).
- Pastikan izin NIB melalui OSS diperbarui setiap tahun dan sertifikat BPOM tidak kadaluarsa — pelanggaran administratif dapat menyebabkan penghentian distribusi yang merugikan.
- Ikuti perkembangan regulasi SNI untuk tepung kacang-kacangan dari BSN — ketidakpatuhan SNI dapat menjadi hambatan masuk ke jaringan ritel modern seperti Indomaret atau Alfamart.
- Asuransikan stok bahan baku melalui produk asuransi pertanian yang ditawarkan oleh Jasindo atau BPJS Ketenagakerjaan bagi petani mitra — ini melindungi investasi di rantai pasok dari risiko gagal panen.

Estimasi kapasitas produksi gude NTT yang terserap industri pengolahan: ~35% (2022). Artinya 65% produksi masih dijual sebagai biji kering curah.

Dalam 5 tahun ke depan, perubahan iklim diperkirakan akan meningkatkan frekuensi anomali cuaca di NTT — skenario yang berpotensi mengganggu siklus produksi gude secara lebih sering. UMKM pengolah yang membangun sistem manajemen risiko pasokan hari ini — diversifikasi sumber, cadangan stok, dan asuransi — akan memiliki ketahanan operasional yang jauh lebih baik dibanding kompetitor yang bergantung pada pasokan spot.

Manajemen risiko dalam bisnis gude bukan tentang menghindari ketidakpastian — melainkan tentang membangun sistem yang tetap beroperasi ketika ketidakpastian itu terjadi.

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 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.