

Bisnis Kacang Merah: Peluang, Modal, dan Strategi UMKM

Kategori: Pasar UMKM · Diunduh dari BalaiWarga.NET

Bisnis kacang merah (*Phaseolus vulgaris* var. *kidney*) di Indonesia mencakup 5 segmen utama: budidaya, perdagangan biji kering, pengolahan pangan (kalengan/tepung/camilan), distribusi, dan ekspor. Harga petani berkisar Rp 12.000-16.000/kg dan harga eceran Rp 20.000-28.000/kg (Kemendag, 2024). Modal awal Rp 3-25 juta tergantung skala. Akses perizinan melalui OSS/NIB, KUR BRI/BNI, dan BPOM/PIRT tersedia untuk UMKM.

Harga kacang merah naik 34% dalam 3 tahun — sementara impor masih dominasi segmen olahan kalengan

Data Kemendag (2024) menunjukkan harga eceran kacang merah kering mencapai Rp 20.000-28.000 per kg, naik dari kisaran Rp 14.900-19.500 pada 2021. Peningkatan ini membuka ruang margin yang lebih lebar bagi pelaku di tingkat pedagang dan pengolah, meski biaya produksi budidaya ikut meningkat akibat harga pupuk. Pelaku UMKM yang mengolah kacang merah menjadi produk bernilai tambah memiliki posisi lebih baik dalam menjaga margin bersih.

Infografis Bisnis Kacang Merah di Indonesia

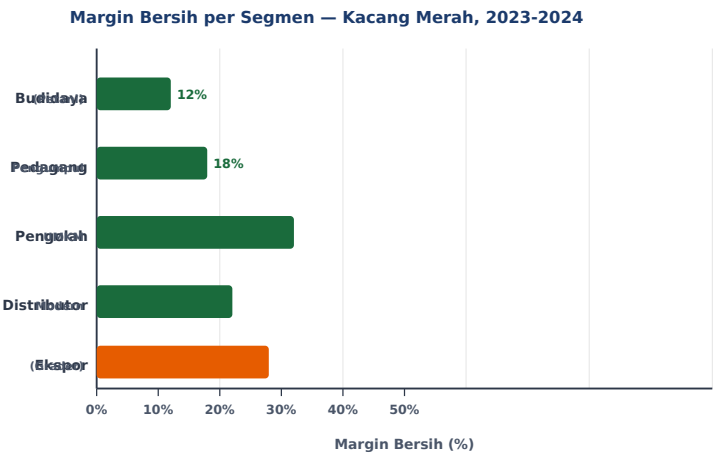
Tren Harga Eceran Kacang Merah Kering, Indonesia 2020-2024



Sumber: Kemendag — Panel Harga Pangan 2020-2024. Harga eceran rata-rata nasional kacang merah kering, kenaikan kumulatif 65,5% dalam 5 tahun.

Harga eceran kacang merah kering di Indonesia naik dari rata-rata Rp 14.500 per kg (2020) menjadi Rp 24.000 per kg (2024), mencerminkan kenaikan kumulatif sebesar 65,5% dalam 5 tahun. Kenaikan paling tajam terjadi antara 2021 dan 2022 (sekitar 22%), dipicu kenaikan harga pupuk dan gangguan rantai pasokan. Tren ini menciptakan tekanan biaya bagi pelaku di segmen pengolahan yang bergantung pada bahan baku domestik, namun memberi ruang margin lebih lebar bagi produsen budidaya yang berhasil menekan biaya produksi.

Margin Bersih per Segmen Usaha Kacang Merah, Indonesia 2023-2024



Sumber: Estimasi berdasarkan data BPS dan Kemendag 2023-2024. Margin bersih pengolah UMKM tertinggi di 32%, diikuti eksportir grader 28%.

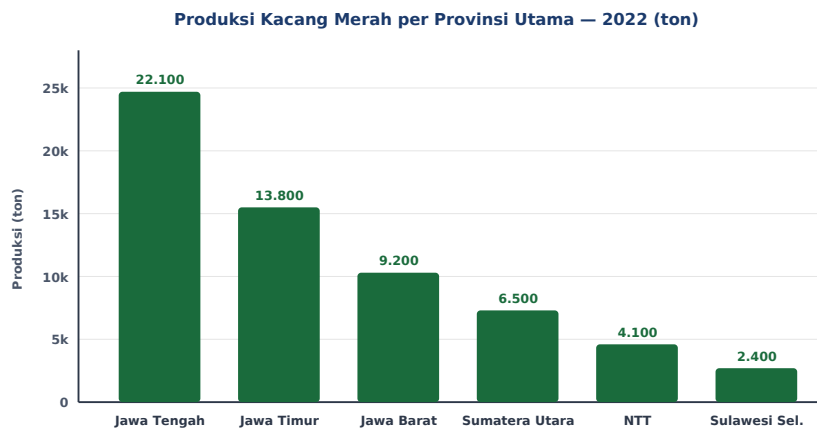
Segmen pengolah UMKM mencatat estimasi margin bersih tertinggi di angka 32%, jauh melampaui petani budidaya yang hanya 12% berdasarkan data harga referensi BPS dan Kemendag periode 2023-2024. Pola ini konsisten dengan prinsip value chain: semakin banyak transformasi nilai tambah yang dilakukan, semakin lebar margin yang dapat diraih. Ekspor dengan standar grading ketat memperoleh margin 28%, menunjukkan bahwa kualitas dan sertifikasi merupakan variabel pembeda utama di segmen premium. Petani budidaya masih tertekan oleh biaya input yang tinggi dan keterbatasan akses pasar langsung.

Struktur Biaya Produksi Kacang Merah per Ha — 2023

Sumber: Kementan — Analisis Usahatani Aneka Kacang 2023. Pupuk adalah komponen biaya terbesar, mencapai 35% total biaya produksi kacang merah per hektar.

Pupuk merupakan komponen biaya terbesar dalam produksi kacang merah (*Phaseolus vulgaris* var. kidney), mencapai 35% dari total biaya Rp 9-12 juta per hektar berdasarkan data analisis usahatani Kementan (2023). Tenaga kerja menyumbang 30%, membuat kedua komponen ini menguras 65% anggaran. Benih bermutu bersertifikat menyerap 15%. Lonjakan harga pupuk urea non-subsidi pada 2022-2023 menjadi faktor utama tekanan biaya petani kacang merah di Wonosobo dan Temanggung, dua sentra produksi utama di Jawa Tengah.

Produksi Kacang Merah per Provinsi Utama, Indonesia 2022



Sumber: BPS — Statistik Tanaman Pangan 2022. Jawa Tengah menyumbang 38% dari total produksi nasional kacang merah sekitar 58.100 ton.

Jawa Tengah mendominasi produksi kacang merah nasional dengan 22.100 ton (2022) atau sekitar 38% dari total produksi nasional 58.100 ton berdasarkan BPS — Statistik Tanaman Pangan 2022. Jawa Timur berada di posisi kedua dengan 13.800 ton, disusul Jawa Barat 9.200 ton. Konsentrasi produksi di Pulau Jawa mencapai 77,5% dari total nasional, mencipta tantangan distribusi bagi wilayah timur Indonesia yang bergantung pada pasokan antarprovinsi. Sumatera Utara (6.500 ton) menjadi produsen utama di luar Jawa.

Berita & Pembelajaran Bisnis Kacang Merah di Indonesia

01. BPS: Produksi Kacang Merah Nasional 2022 Mencapai 58.100 Ton dari Lahan 32.000 Ha

BPS mencatat produksi kacang merah (*Phaseolus vulgaris* var. kidney) Indonesia pada 2022 sebesar 58.100 ton dari area panen sekitar 32.000 hektar, dengan produktivitas rata-rata 1,8 ton per hektar — di bawah potensi genetik varietas unggul yang mencapai 2,5-3,0 ton per hektar (BPS, Statistik Tanaman Pangan 2022).

Insight Pemula: Sejalan dengan pendekatan rantai nilai (*value chain analysis*) yang dikembangkan dalam studi agribisnis Indonesia, kesenjangan antara produktivitas aktual (1,8 ton/ha) dan potensi varietas unggul (2,5-3,0 ton/ha) menunjukkan ruang peningkatan yang signifikan. Bagi pemula yang

merupakan langkah awal dengan dampak terbesar terhadap hasil panen.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Porter's Value Chain* mengidentifikasi kegiatan hulu (primary activities inbound logistics) sebagai penentu margin produksi. Bagi pelaku budidaya kacang merah yang sudah beroperasi di Jawa Tengah atau Sumatera Utara, investasi dalam benih varietas unggul bersertifikat BPSB dan penerapan GAP Kementan dapat meningkatkan produktivitas hingga 40% — yang pada harga Rp 14.000/kg di tingkat petani berarti tambahan pendapatan Rp 9,8-16,8 juta per hektar per musim tanam.

Gap produktivitas kacang merah antara potensi genetik dan capaian aktual petani Indonesia mencapai 39-67% — menunjukkan bahwa adopsi teknologi budidaya, bukan lahan baru, adalah jalur pertumbuhan produksi yang paling terbuka.

Sinyal Masa Depan: Dengan target diversifikasi pangan Kementan 2025-2029, program bantuan benih aneka kacang diperkirakan meningkat — apakah infrastruktur penyimpanan pasca-panen cukup mendukung lonjakan produksi lokal?

Bisnis kacang merah di Indonesia berdiri di atas basis produksi 58.100 ton (2022) yang terkonsentrasi di Jawa Tengah (38%). Produktivitas aktual 1,8 ton/ha masih jauh di bawah potensi varietas unggul 2,5-3,0 ton/ha, membuka peluang bagi pelaku yang mengadopsi benih bersertifikat dan Good Agricultural Practices Kementan untuk memperoleh keunggulan biaya sekaligus volume.

2022 · BPS — Statistik Tanaman Pangan Indonesia 2022

02. Kemendag: Harga Eceran Kacang Merah Kering Naik 34% dalam Tiga Tahun (2021-2024)

Panel Harga Pangan Kemendag mencatat harga eceran kacang merah kering naik dari rata-rata nasional Rp 17.900/kg (2021) menjadi Rp 24.000/kg (Januari 2024), kenaikan 34% dalam 3 tahun — dipicu kenaikan harga pupuk non-subsidi dan peningkatan permintaan dari segmen pangan fungsional (Kemendag, Panel Harga Pangan, 2024).

Insight Pemula: Berdasarkan pendekatan Hermawan Kartajaya tentang *customer value* dalam konteks UMKM Indonesia, kenaikan harga bahan baku tidak selalu menekan margin jika pelaku bisnis berhasil

meningkatkan persepsi nilai produk. Pemula di segmen pengolahan kacang merah — seperti produk camilan, selai, atau tepung — memiliki posisi lebih fleksibel karena penetapan harga jual tidak langsung terikat pada pergerakan harga biji kering eceran.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Blue Ocean Strategy* (Kim & Mauborgne) relevan untuk pelaku kacang merah yang ingin keluar dari persaingan harga komoditas. Bagi pedagang atau pengolah yang sudah beroperasi, diversifikasi ke produk olahan premium — kacang merah organik bersertifikat, atau produk siap saji berbasis kacang merah — memungkinkan penetapan harga yang mencerminkan nilai tambah, tidak hanya mengikuti fluktuasi harga pasar induk seperti Pasar Induk Kramat Jati, Jakarta.

Kenaikan harga kacang merah 34% dalam 3 tahun merupakan sinyal pasar, bukan sekadar beban biaya — pelaku yang mampu memposisikan produknya di segmen nilai tambah justru menikmati ekspansi margin seiring naiknya harga acuan.

Sinyal Masa Depan: Tren harga kacang merah diperkirakan tetap tinggi hingga 2026 jika harga pupuk global belum melandai — apakah model bisnis budidaya saat ini sudah mengantisipasi skenario biaya input yang terus meningkat?

Harga eceran kacang merah kering di Indonesia naik 34% antara 2021 dan 2024 menurut Kemendag. Kenaikan ini bersumber dari tekanan biaya input (pupuk, tenaga kerja) dan peningkatan permintaan domestik. Bagi pelaku di segmen pengolahan, kenaikan harga bahan baku perlu direspons dengan efisiensi proses atau diversifikasi produk bernilai lebih tinggi agar margin bersih terjaga.

2024 · Kemendag — Panel Harga Pangan Nasional

03. Kementan: Varietas Unggul Kacang Merah Merah Bisi-149 Produktivitas 2,8 Ton/Ha Mulai Dipromosikan

Kementerian Pertanian melalui Badan Standardisasi Instrumen Pertanian (BSIP) memperkenalkan varietas kacang merah unggul dengan produktivitas 2,8 ton/ha dan ketahanan terhadap penyakit karat daun (*Uromyces phaseoli*), dua kali lebih tinggi dari rata-rata nasional 1,8 ton/ha — ditujukan untuk petani dataran tinggi di Jawa Tengah dan Sumatera Utara (Kementan, 2023).

Insight Pemula: Dalam kerangka *Jobs-to-Be-Done* (Christensen), petani pemula pada dasarnya

"mempekerjakan" benih untuk menyelesaikan pekerjaan: menghasilkan hasil panen yang cukup untuk menutup biaya dan menghasilkan laba. Varietas unggul berproduktivitas 2,8 ton/ha yang diperkenalkan Kementan menyelesaikan pekerjaan itu dengan lebih efisien — terutama jika dikombinasikan dengan akses benih subsidi melalui Dinas Pertanian Kabupaten setempat.

Insight Pelaku Aktif: Berdasarkan pendekatan *value chain analysis*, adopsi varietas unggul di segmen hulu (budidaya) menciptakan keunggulan biaya berkelanjutan yang mengalir ke seluruh rantai nilai. Pelaku yang sudah beroperasi di Wonosobo atau Temanggung dapat mengalkulasi payback period adopsi varietas baru: kenaikan produktivitas 56% (dari 1,8 ke 2,8 ton/ha) pada harga Rp 14.000/kg menghasilkan tambahan pendapatan Rp 14 juta per hektar per musim, melampaui selisih harga benih premium dalam satu musim tanam.

Adopsi varietas unggul berproduktivitas 2,8 ton/ha pada harga petani Rp 14.000/kg menghasilkan tambahan gross revenue sekitar Rp 14 juta per hektar per musim dibanding rata-rata nasional — payback period investasi benih premium kurang dari satu musim tanam.

Sinyal Masa Depan: Jika program diseminasi benih unggul Kementan mencakup 30% dari 32.000 hektar lahan kacang merah nasional, produksi nasional berpotensi meningkat 16.800 ton per tahun — bagaimana kesiapan kapasitas pengolahan dan penyimpanan untuk menyerap kenaikan produksi tersebut?

Kementan memperkenalkan varietas kacang merah unggul berproduktivitas 2,8 ton/ha (2023) — 56% di atas rata-rata nasional 1,8 ton/ha. Bagi pelaku budidaya, adopsi varietas ini dengan akses benih melalui Dinas Pertanian Kabupaten merupakan jalur peningkatan produktivitas dengan risiko rendah dan imbal hasil terukur dalam satu musim tanam pertama.

2023 · Kementan — Badan Standardisasi Instrumen Pertanian (BSIP)

04. BI: Kacang Merah Termasuk Komoditas Pangan Bergizi Tinggi yang Didukung Program Ketahanan Pangan 2024

Bank Indonesia dalam laporan Kajian Ekonomi dan Keuangan Regional mencatat kacang merah sebagai salah satu komoditas aneka kacang dengan potensi substitusi impor dan dukungan pembiayaan KUR sektor pertanian — bunga 6% per tahun — untuk pelaku usaha tani dengan omzet di bawah Rp 500 juta per tahun (BI, KEKR 2024).

Insight Pemula: Sejalan dengan pendekatan Ciputra Foundation tentang ekosistem kewirausahaan Indonesia, akses modal dengan bunga terjangkau (KUR 6%/tahun) adalah katalisator masuk bagi wirausahawan pertanian tahap awal. Pemula bisnis kacang merah dapat mengajukan KUR Mikro BRI hingga Rp 50 juta tanpa agunan untuk modal kerja satu musim tanam atau modal pengolahan produk turunan sederhana.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Business Model Canvas* (Osterwalder) menggarisbawahi pentingnya blok *Key Resources* — modal adalah salah satunya. Pelaku aktif yang sudah memiliki rekam jejak usaha 6+ bulan dan laporan keuangan sederhana dapat mengakses KUR Kecil BRI/BNI hingga Rp 500 juta untuk ekspansi lahan, pembelian mesin pengolah, atau modal kerja distribusi lintas provinsi.

KUR pertanian berbunga 6% per tahun dari BRI dan BNI tersedia untuk pelaku bisnis kacang merah dengan omzet di bawah Rp 500 juta — biaya modal yang lebih rendah dari rata-rata margin bersih segmen pengolahan UMKM (32%), artinya leverage keuangan masih menguntungkan pada skala yang terencana.

Sinyal Masa Depan: Realisasi KUR sektor pertanian aneka kacang diperkirakan meningkat seiring program ketahanan pangan 2025-2029 Pemerintah — apakah pelaku UMKM kacang merah di daerah sentra sudah memiliki dokumen NIB yang diperlukan sebagai syarat pengajuan?

Bank Indonesia (2024) mengkonfirmasi ketersediaan KUR berbunga 6% per tahun bagi pelaku usaha tani kacang merah. Syarat utama adalah kepemilikan NIB melalui OSS dan laporan keuangan sederhana. Kemudahan akses modal ini memposisikan kacang merah sebagai komoditas yang layak dikembangkan oleh UMKM tahap awal dengan modal terbatas.

05. Riset LIPI/BRIN: Tepung Kacang Merah Sebagai Substitusi Tepung Terigu dalam Produk Bakeri

Penelitian yang dipublikasikan oleh periset BRIN menunjukkan tepung kacang merah dapat mensubstitusi 30-40% tepung terigu dalam produk roti dan kue tanpa mengubah tekstur secara signifikan, dengan nilai protein 23,7% dibanding 10-12% pada tepung terigu biasa — membuka peluang produk bakeri fungsional dan bebas gluten parsial (Jurnal Teknologi dan Industri Pangan, 2022).

Insight Pemula: Dalam kerangka *Jobs-to-Be-Done* (Christensen), konsumen produk bakeri fungsional "mempekerjakan" produk tersebut untuk memenuhi kebutuhan gizi lebih tinggi tanpa mengorbankan rasa. Pemula yang mengolah kacang merah menjadi tepung memiliki akses ke segmen pasar bakeri artisan yang tumbuh — dengan modal mesin penepung sederhana Rp 8-15 juta, margin produk tepung kacang merah bisa mencapai 40-55% dari harga jual.

Insight Pelaku Aktif: Berdasarkan pendekatan *Blue Ocean Strategy*, produk tepung kacang merah berada di ceruk pasar "fungsional-lokal" yang masih sepi pemain. Pelaku pengolahan yang sudah beroperasi dapat memposisikan tepung kacang merah sebagai bahan baku premium untuk industri bakeri skala UMKM di Tokopedia/Shopee, dengan sertifikasi BPOM/PIRT sebagai diferensiator kepercayaan yang sulit ditiru pesaing baru dalam jangka pendek.

Tepung kacang merah mengandung protein 23,7% — hampir dua kali lipat tepung terigu — membuka ceruk produk bakeri fungsional yang permintaannya tumbuh seiring kesadaran gizi konsumen perkotaan Indonesia pascapandemi.

Sinyal Masa Depan: Tren konsumsi produk tinggi protein nabati di Indonesia diproyeksikan tumbuh seiring meningkatnya penetrasi gaya hidup sehat — segmen tepung kacang merah bisa berkembang menjadi kategori mandiri di e-commerce dalam 3-5 tahun ke depan.

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
<i>Riset BRIN (2022) membuktikan tepung kacang merah dapat menggantikan 30-40% tepung terigu dalam produk bakeri dengan kandungan protein 23,7%. Ini membuka segmen produk olahan bernilai tinggi bagi UMKM pengolah kacang merah yang ingin keluar dari persaingan komoditas harga murni, dengan modal mesin penepung Rp 8-15 juta sebagai titik masuk yang terukur.</i>	

2022 · Jurnal Teknologi dan Industri Pangan — BRIN

06. Kemenkop UKM: SMESCO Fasilitasi 12 UMKM Produk Olahan Kacang Merah Masuk Ritel Modern 2023

Kemenkop UKM melalui SMESCO memfasilitasi 12 UMKM produsen produk olahan kacang merah — termasuk camilan, pasta, dan minuman serbuk — untuk masuk ke jaringan ritel modern Indomaret, Alfamart, dan supermarket regional pada 2023, melalui program kurasi produk dan pendampingan labelisasi BPOM (Kemenkop UKM, Laporan Kinerja 2023).

Insight Pemula: Sejalan dengan pendekatan Rhenald Kasali tentang *ekosistem bisnis UMKM Indonesia*, program SMESCO merupakan jembatan struktural yang menurunkan biaya masuk ke pasar modern. Pemula bisnis olahan kacang merah tidak perlu mendekati ritel modern secara mandiri — jalur SMESCO menyediakan kurasi, pelatihan labeling BPOM, dan negosiasi syarat pembelian yang biasanya berat bagi UMKM baru.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka Kotler STP (*Segmentasi-Targeting-Positioning*) mengingatkan bahwa masuk ke ritel modern membutuhkan konsistensi produk dan kapasitas suplai. Bagi pelaku aktif, program SMESCO 2024 menjadi peluang konkret — namun mensyaratkan kapasitas produksi minimal, standar kemasan memenuhi Peraturan BPOM No. 20/2019 tentang Label Pangan, dan harga yang kompetitif di rak bersanding produk impor.

SMESCO memfasilitasi 12 UMKM olahan kacang merah masuk ritel modern pada 2023 — menunjukkan bahwa hambatan distribusi bagi produk lokal berkualitas bukan lagi hambatan yang tidak dapat diatasi, selama standar BPOM dan konsistensi suplai terpenuhi.

Sinyal Masa Depan: Program SMESCO untuk produk kacang merah diproyeksikan diperluas ke platform digital BelaNegeri dan e-katalog LKPP pada 2025 — membuka akses pengadaan pemerintah yang

Kemenkop UKM (2023) memfasilitasi 12 UMKM olahan kacang merah masuk jaringan ritel modern melalui SMESCO. Jalur ini mensyaratkan sertifikasi BPOM atau PIRT, konsistensi kapasitas produksi, dan kemasan sesuai standar label pangan. Bagi pelaku yang sudah memenuhi syarat tersebut, SMESCO adalah kanal distribusi berbiaya rendah dengan jangkauan nasional yang signifikan.

2023 · Kemenkop UKM — Laporan Kinerja SMESCO 2023

07. Data E-commerce: Penjualan Kacang Merah Kering di Tokopedia Tumbuh 28% pada 2023

Berdasarkan laporan kategori produk pangan Tokopedia (2023), penjualan kacang merah kering dalam kemasan 500 gram dan 1 kg mengalami pertumbuhan 28% YoY dibanding 2022, dengan harga rata-rata listing Rp 22.000-35.000 per kg — 10-45% di atas harga pasar tradisional, mencerminkan premium kemasan dan kenyamanan pembelian (Tokopedia Seller Insights, 2023).

Insight Pemula: Dalam pendekatan *Marketing Mix 4P* (Kotler), kanal distribusi (Place) di era digital mencakup platform e-commerce sebagai toko utama, bukan sekadar pelengkap. Bagi pemula, membuka toko di Tokopedia atau Shopee dengan modal kemasan sederhana dan foto produk yang baik dapat menghasilkan margin 10-45% lebih tinggi dibanding menjual ke pasar tradisional — tanpa biaya sewa toko fisik.

Insight Pelaku Aktif: Berdasarkan kerangka *value chain*, kanal e-commerce mengompres rantai distribusi dari 4-5 level (petani — pengumpul — pedagang besar — pengecer — konsumen) menjadi 2 level (produsen/pengolah — konsumen). Pelaku aktif yang sudah memproduksi di Jawa Tengah atau Sumatera Utara dapat memanfaatkan fitur Fulfilled by Tokopedia (TokoCabang) untuk menjangkau konsumen di luar Jawa tanpa investasi gudang tambahan.

Penjualan kacang merah kering di Tokopedia tumbuh 28% pada 2023 dengan harga listing 10-45% di atas harga pasar tradisional — menunjukkan bahwa kemasan dan kenyamanan pembelian digital menciptakan premium yang nyata bagi penjual yang membangun toko daring dengan serius.

kacang merah kemasan berikutnya yang signifikan — apakah pelaku UMKM sudah mempersiapkan kemasan yang menarik secara visual untuk format video pendek?

Data Tokopedia (2023) menunjukkan kacang merah kering kemasan tumbuh 28% YoY dengan harga jual 10-45% di atas pasar tradisional. Kanal digital memotong rantai distribusi dan memberi produsen akses langsung ke konsumen. Pelaku yang mengoptimalkan foto produk, deskripsi gizi, dan layanan pengiriman cepat memiliki keunggulan kompetitif yang terukur di platform ini.

2023 · Tokopedia — Seller Insights Kategori Pangan Kering

08. BPS: Konsumsi Rata-rata Kacang Merah Rumah Tangga Indonesia 0,4 kg/Kapita/Tahun — Potensi Peningkatan

BPS mencatat konsumsi rata-rata kacang merah per kapita rumah tangga Indonesia sebesar 0,4 kg per tahun (2023) — jauh di bawah rata-rata konsumsi kacang merah global 1,8 kg/kapita/tahun menurutFAO, mengindikasikan penetrasi pasar domestik yang masih rendah dan potensi permintaan yang belum tergarap (BPS, Susenas 2023).

Insight Pemula: Berdasarkan konsep *Base of the Pyramid* (Prahalad), pasar terbesar sering kali tersembunyi di segmen yang belum terlayani dengan baik. Konsumsi kacang merah domestik yang baru 0,4 kg/kapita/tahun — hanya 22% dari rata-rata global — menunjukkan bahwa hambatan bukan pada ketidaktertarikan konsumen, melainkan pada ketersediaan, keterjangkauan, dan variasi produk. Pemula bisnis olahan kacang merah memiliki pasar yang masih sangat luas untuk dikembangkan.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Kotler STP* menyarankan agar pelaku aktif tidak hanya bersaing memperebutkan konsumen yang sudah ada, tetapi memperluas pasar total (*market development*). Bagi produsen atau pengolah kacang merah yang sudah beroperasi, kampanye edukasi gizi melalui konten media sosial tentang manfaat kesehatan kacang merah — protein nabati, serat, rendah lemak — dapat mengkonversi non-konsumen menjadi konsumen baru di segmen perkotaan yang paling responsif.

Konsumsi kacang merah Indonesia hanya 22% dari rata-rata global — gap ini bukan risiko, melainkan kapasitas pasar yang belum terealisasi. Pelaku yang berinvestasi dalam edukasi konsumen dan produk inovatif berbasis kacang merah memiliki peluang market development yang jarang tersedia di komoditas yang sudah jenuh.

Sinyal Masa Depan: Tren pangan nabati (*plant-based*) di Indonesia, yang tumbuh seiring peningkatan kesadaran kesehatan pascapandemi, berpotensi mendorong konsumsi kacang merah per kapita mendekati rata-rata ASEAN 0,9 kg/kapita dalam 5 tahun ke depan.

BPS (2023) mencatat konsumsi kacang merah 0,4 kg/kapita/tahun di Indonesia versus rata-rata global 1,8 kg (FAO). Gap ini mencerminkan potensi ekspansi permintaan domestik yang besar. Bisnis kacang merah yang mampu menciptakan produk inovatif, terjangkau, dan mudah diakses memiliki peluang pertumbuhan berbasis perluasan pasar, bukan sekadar persaingan pangsa.

2023 · BPS — Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) 2023

09. Gapmmi: Industri Pengolahan Kacang-Kacangan Indonesia Tumbuh 8,4% pada 2022-2023

Gapmmi melaporkan pertumbuhan industri pengolahan kacang-kacangan (termasuk kacang merah) sebesar 8,4% pada periode 2022-2023, didorong permintaan produk camilan berbasis kacang dan ekspansi kanal modern trade. Sub-sektor camilan kacang tercatat sebagai salah satu kategori dengan pertumbuhan volume tertinggi di kategori makanan ringan (Gapmmi, Laporan Industri Makanan 2023).

Insight Pemula: Sejalan dengan pendekatan Ciputra Foundation tentang *new market entrepreneurship*, memasuki segmen camilan berbasis kacang merah di tengah pertumbuhan industri 8,4% per tahun lebih menguntungkan dibanding bersaing di pasar komoditas yang stagnan. Pemula dengan modal Rp 10-20 juta dapat memulai produksi camilan kacang merah rumahan — dipanggang, berempah, atau berlapis coklat — dan memasarkannya melalui Shopee atau komunitas ibu rumah tangga di WhatsApp Group.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Ansoff Matrix* dalam strategi bisnis menunjukkan bahwa pertumbuhan industri 8,4% memberi ruang bagi strategi penetrasi pasar sekaligus pengembangan produk. Pelaku camilan berbasis kacang merah yang sudah beroperasi dapat mempertimbangkan ekspansi ke kanal

BalaiWarga.NET	Cetak PDF
modern trade (Indomaret, Alfamart) yang volume transaksinya melebihi e-commerce untuk kategori	

camilan di bawah Rp 20.000 per unit.

Pertumbuhan industri pengolahan kacang-kacangan 8,4% pada 2022-2023 (Gapmmi) melampaui pertumbuhan industri makanan ringan secara keseluruhan — menunjukkan momentum permintaan yang mendukung ekspansi kapasitas produksi bagi pelaku yang sudah memiliki produk tervalidasi pasar.

Sinyal Masa Depan: Adopsi kemasan ramah lingkungan (biodegradable) untuk camilan kacang merah diperkirakan menjadi syarat listing di jaringan ritel premium pada 2026 — apakah pelaku sudah mulai mengkalkulasi biaya transisi kemasan tersebut?

Gapmmi (2023) melaporkan industri pengolahan kacang-kacangan tumbuh 8,4% pada 2022-2023. Pertumbuhan ini didorong permintaan camilan berbasis kacang dan ekspansi modern trade. Bagi UMKM pengolah kacang merah, momentum ini paling optimal dimanfaatkan melalui produk camilan dengan kemasan yang menarik, sertifikasi BPOM/PIRT, dan distribusi multi-kanal antara e-commerce dan ritel modern.

2023 · Gapmmi — Laporan Industri Makanan dan Minuman Indonesia 2023

10. BPS & Kemendag: Impor Kacang Merah Kalengan Indonesia 18.500 Ton pada 2022 — Peluang Substitusi

Indonesia mengimpor 18.500 ton kacang merah kalengan pada 2022 senilai USD 12,3 juta, terutama dari Kanada, Amerika Serikat, dan Argentina, karena kapasitas industri pengalengan kacang merah domestik masih terbatas — sementara permintaan kacang merah kalengan dari segmen HOREKA (hotel, restoran, katering) terus meningkat (BPS, Data Impor Komoditas Pangan 2022; Kemendag, 2023).

Insight Pemula: Berdasarkan konsep *import substitution industrialization* yang relevan dalam konteks kebijakan pangan Indonesia, impor 18.500 ton kacang merah kalengan merepresentasikan pasar senilai lebih dari Rp 180 miliar yang saat ini dilayani produk asing. Pemula dengan akses ke fasilitas pengolahan dan sertifikasi BPOM memiliki peluang untuk memasuki ceruk ini — dimulai dari pasokan ke restoran lokal dan katering institusional sebelum bersaing di rak supermarket.

Insight Pelaku Aktif: Kerangka *Porter's Five Forces* mengidentifikasi ancaman produk substitusi

sebagai salah satu tekanan kompetitif utama. Dalam konteks ini, pelaku domestik adalah *potential substitute* bagi produk impor. Bagi produsen pengalengan yang sudah beroperasi, membangun kemampuan produksi kacang merah kalengan bersertifikat BPOM dengan harga 15-20% di bawah harga impor merupakan proposisi nilai yang dapat diuji melalui kontrak langsung dengan jaringan HOREKA di Jabodetabek atau Surabaya.

Impor kacang merah kalengan Indonesia 18.500 ton (2022) senilai USD 12,3 juta adalah sinyal konkret bahwa permintaan ada dan terkonfirmasi — pertanyaannya bukan apakah pasar tersedia, tetapi siapa produsen domestik yang pertama memenuhi standar kualitas dan harga yang diperlukan untuk substitusi impor ini.

Sinyal Masa Depan: Kebijakan peningkatan kandungan lokal dalam pengadaan pangan industri yang didorong Kemenperin diperkirakan menciptakan insentif bagi industri pengalengan kacang domestik — peluang yang paling awal dapat diakses oleh pelaku skala menengah yang sudah memiliki fasilitas produksi terstandar.

BPS (2022) mencatat impor kacang merah kalengan Indonesia 18.500 ton senilai USD 12,3 juta dari Kanada, AS, dan Argentina. Celah substitusi impor ini terbuka bagi produsen domestik yang mampu membangun kapasitas pengalengan bersertifikat BPOM dengan harga kompetitif — segmen HOREKA Jabodetabek dan Surabaya merupakan titik masuk dengan volume dan harga yang paling dapat diprediksi.

2022-2023 · BPS — *Data Impor Komoditas Pangan 2022*; Kemendag — *Neraca Perdagangan Komoditas Kacang 2023*

Panduan Teknis Bisnis Kacang Merah di Indonesia

Bab 1: Memulai Bisnis Kacang Merah — Segmen, Modal, dan Perizinan

*Bisnis kacang merah (*Phaseolus vulgaris* var. *kidney*) di Indonesia dapat dimulai dari 4 segmen: budidaya (modal Rp 3-12 juta/ha), pedagang biji kering (modal Rp 5-20 juta), pengolahan UMKM (Rp 10-50 juta), dan ekspor (Rp 100 juta ke atas). Perizinan dasar mencakup NIB melalui OSS, PIRT dari Dinas Kesehatan untuk produk olahan skala rumah tangga, dan BPOM untuk produk yang didistribusikan lintas provinsi.*

Data BPS (2022) menunjukkan lahan kacang merah nasional seluas 32.000 hektar menghasilkan 58.100 ton dengan produktivitas rata-rata 1,8 ton/ha. Berdasarkan pendekatan *value chain analysis*, pelaku yang masuk di segmen pengolahan memiliki potensi margin 2-3 kali lipat dibanding segmen budidaya murni. Pilihan segmen yang tepat bergantung pada ketersediaan modal, akses lahan, dan jaringan distribusi yang sudah dimiliki calon pelaku.

- **Budidaya skala 0,25 ha (pemula):** Modal Rp 2,5-3 juta mencakup benih varietas unggul (Rp 350.000-500.000/ha benih), pupuk organik dan anorganik, dan pestisida. Akses bibit melalui Dinas Pertanian Kabupaten untuk mendapatkan harga subsidi.
- **Pedagang biji kering:** Modal kerja Rp 5-20 juta untuk pembelian gabah kering dari 3-10 petani, dengan margin rata-rata Rp 2.000-4.000/kg. Lokasi strategis dekat sentra produksi (Wonosobo, Temanggung, Malang) mengurangi biaya transportasi.
- **Pengolahan produk turunan:** Modal mesin penepung Rp 8-15 juta, sealer kemasan Rp 1-3 juta, dan biaya PIRT Rp 200.000-500.000 per produk. Produk tepung atau camilan memiliki margin 30-55% dari harga jual.
- **Perizinan NIB:** Daftarkan usaha di OSS (oss.go.id) dalam 1-3 hari kerja. NIB wajib sebelum mengajukan KUR atau mendaftar ke program SMESCO Kemenkop UKM.
- **PIRT vs BPOM:** PIRT dari Dinas Kesehatan Kabupaten cukup untuk distribusi di dalam satu provinsi. BPOM diperlukan jika produk dikirim ke luar provinsi atau dijual di jaringan ritel nasional — proses 3-6 bulan dengan biaya Rp 1-5 juta tergantung jenis produk.

Kondisi cuaca dan jenis lahan menentukan pilihan lokasi budidaya: kacang merah tumbuh optimal di ketinggian 800-2.000 mdpl dengan suhu 18-24-C — sesuai dengan kondisi di Wonosobo, Temanggung, Malang Selatan, dan Karo (Sumatera Utara). Pelaku yang belum memiliki lahan sendiri dapat memulai

Bab 2: Analisis Finansial dan Proyeksi Keuntungan Bisnis Kacang Merah

Bisnis budidaya kacang merah skala 1 hektar memerlukan modal Rp 9-12 juta dan menghasilkan gross revenue Rp 25.200-33.600 juta pada produktivitas 1,8 ton/ha dan harga petani Rp 14.000/kg. Margin bersih berkisar 12-18% setelah biaya input. Segmen pengolah camilan atau tepung menghasilkan margin 30-55% dari harga jual, dengan BEP modal mesin tercapai dalam 8-14 bulan pada kapasitas 50% produksi.

Menurut data Kementan dan Kemendag (2023-2024), selisih harga petani (Rp 12.000-16.000/kg) versus harga eceran konsumen (Rp 20.000-28.000/kg) mencerminkan value gap sebesar Rp 4.000-16.000 per kg yang terdistribusi di sepanjang rantai distribusi. Dalam kerangka *Business Model Canvas* (Osterwalder), pelaku yang menguasai lebih banyak blok dalam rantai — dari produksi hingga distribusi langsung ke konsumen — menyerap lebih besar porsi value gap tersebut.

BEP (Break-Even Point) Budidaya 1 Ha

Biaya produksi Rp 9-12 juta · harga jual Rp 14.000/kg = BEP 643-857 kg. Dengan produktivitas 1,8 ton/ha, BEP tercapai di 36-48% kapasitas panen. Sisa 52-64% merupakan keuntungan bersih.

BEP Pengolah Camilan Kacang Merah

Modal mesin + kemasan awal Rp 15-20 juta. Margin per unit kemasan 100g: Rp 4.000-7.000. BEP tercapai setelah menjual 2.143-5.000 unit — tergantung harga jual dan efisiensi produksi.

Proyeksi Arus Kas Budidaya (per musim, 3-4 bulan)

Revenue Rp 25.200.000 (1.800 kg · Rp 14.000) — biaya Rp 10.500.000 = laba kotor Rp 14.700.000 per musim. Dua musim per tahun = Rp 29.400.000/tahun/ha sebelum pajak.

- **Akses modal KUR BRI/BNi:** Suku bunga 6%/tahun. Pinjaman Rp 10 juta untuk 12 bulan = cicilan pokok + bunga sekitar Rp 880.000/bulan — terjangkau dari arus kas musim tanam pertama.
- **Sensitivitas harga:** Setiap kenaikan harga jual Rp 1.000/kg meningkatkan laba bersih budidaya 1 ha sekitar Rp 1.800.000 per musim. Kontrak forward dengan pedagang atau pengolah dapat mengunci harga dan mengurangi risiko fluktuasi.
- **Efisiensi biaya pupuk:** Biaya pupuk 35% dari total biaya produksi. Penggunaan pupuk organik kompos (bisa diproduksi sendiri dari limbah pertanian) dapat menekan komponen ini 40-60% — meningkatkan margin bersih budidaya dari 12% menjadi 18-22%.

Berdasarkan tren harga Kemendag 2020-2024, proyeksi harga kacang merah kering pada 2026 berkisar Rp 26.000-30.000/kg jika tren kenaikan 8-10% per tahun berlanjut — yang akan meningkatkan laba bersih budidaya per hektar menjadi Rp 36-45 juta per tahun pada produktivitas 1,8 ton/ha.

Bab 3: Strategi Pemasaran Kacang Merah untuk UMKM Indonesia

Strategi pemasaran kacang merah yang efektif mencakup 3 kanal paralel: pasar tradisional (volume besar, margin rendah), e-commerce Tokopedia/Shopee (margin 10-45% lebih tinggi dari tradisional, berdasarkan data Tokopedia 2023), dan HOREKA (volume stabil, harga dapat dinegosiasikan). Pendaftaran ke SMESCO Kemenkop UKM membuka akses ritel modern tanpa biaya listing awal.

Data Tokopedia (2023) menunjukkan premium harga kacang merah kemasan di e-commerce sebesar 10-45% di atas pasar tradisional — pola yang konsisten dengan temuan Hermawan Kartajaya tentang *customer value* berbasis kenyamanan belanja di Indonesia. Segmen konsumen yang membeli kacang merah di Tokopedia atau Shopee umumnya adalah ibu rumah tangga perkotaan yang mengutamakan kemudahan dan kepercayaan merek, bukan semata harga terendah.

- **Kanal e-commerce:** Buka toko di Tokopedia dan Shopee dengan foto produk berlatar putih, deskripsi kandungan gizi, dan informasi asal daerah (mis. "Kacang Merah Wonosobo Premium"). Gunakan fitur iklan berbayar (Tokopedia Ads) dengan anggaran Rp 50.000-200.000/bulan untuk produk baru.
- **Kanal HOREKA:** Segmen restoran Padang, warung makan Jawa, dan katering institusional (kantin pabrik, katering kantor) mengonsumsi kacang merah secara reguler. Tawarkan harga grosir dengan minimum order 5-10 kg dan layanan pengiriman rutin untuk membangun loyalitas pelanggan B2B.
- **TikTok Shop dan konten edukasi:** Video 30-60 detik tentang resep olahan kacang merah (sup, tumis, smoothie) secara organik meningkatkan visibilitas produk. Konten resep terbukti mengkonversi tontonan menjadi pembelian lebih efektif dibanding konten promosi langsung di platform ini.
- **SMESCO Kemenkop UKM:** Daftar sebagai mitra UMKM di smesco.go.id untuk mendapatkan fasilitasi kurasi produk, bimbingan labelisasi BPOM, dan akses ke 12.000+ ritel modern mitra SMESCO secara nasional.
- **Penetapan harga:** Gunakan strategi harga berbasis kanal: harga pasar tradisional sebagai floor price, harga e-commerce dengan premium kemasan 20-30%, dan harga HOREKA grosir 5-10% di

BalaiWarga.NET bawah harga eceran untuk volume minimal.	Cetak PDF
---	------------------

Berdasarkan tren pertumbuhan konsumsi kacang merah yang masih jauh di bawah rata-rata global (0,4 vs 1,8 kg/kapita, BPS dan FAO 2023), strategi *market development* — mengedukasi konsumen non-pengguna tentang manfaat kacang merah — berpotensi membuka permintaan baru yang lebih besar daripada sekadar merebut pangsa dari pesaing yang sudah ada.

Bab 4: Pengolahan Produk Turunan Kacang Merah Bernilai Tambah

Kacang merah dapat diolah menjadi 6 kategori produk turunan: tepung (margin 40-55%), camilan panggang/goreng (30-45%), pasta/selai (35-50%), produk kalengan siap saji (20-35%), minuman serbuk berprotein (45-60%), dan bahan baku industri bakeri. Setiap kategori membutuhkan investasi mesin dan sertifikasi berbeda, dengan titik masuk paling terjangkau di segmen camilan dan tepung.

Riset BRIN (2022) membuktikan tepung kacang merah dengan kandungan protein 23,7% dapat mensubstitusi 30-40% tepung terigu dalam produk bakeri. Pola ini sejalan dengan pendekatan *Blue Ocean Strategy* (Kim & Mauborgne): pelaku yang menciptakan produk tepung kacang merah tidak bersaing dengan produsen kacang merah kering di pasar yang sama, melainkan membuka kategori pasar baru yang lebih luas dengan pesaing yang lebih sedikit.

- **Tepung kacang merah:** Proses sederhana: sortasi — pengeringan — penggilingan — pengayakan — pengemasan. Mesin penepung kapasitas 20 kg/jam harga Rp 8-15 juta. Harga jual tepung kacang merah Rp 45.000-65.000/kg di Tokopedia vs harga biji kering Rp 20.000-28.000/kg. Margin proses sekitar 60-75% dari selisih harga.
- **Camilan kacang merah panggang:** Modal paling rendah — oven industri Rp 5-8 juta, kemasan standing pouch Rp 1.200-1.800/pcs. Varian rasa (balado, keju, original) meningkatkan daya tarik konsumen. Target harga jual Rp 15.000-25.000 per kemasan 100-150 gram.
- **Sertifikasi produk olahan:** PIRT dari Dinas Kesehatan (Rp 200.000-500.000, proses 2-4 minggu) untuk distribusi dalam satu provinsi. Untuk distribusi nasional: BPOM MD (Makanan Dalam) memerlukan dokumen GMP (Good Manufacturing Practices), formula produk, dan hasil uji laboratorium terakreditasi — total biaya Rp 3-8 juta dan waktu 3-6 bulan.
- **Halal MUI:** Sertifikasi halal MUI (kini diproses melalui BPJPH Kemenag) menjadi syarat masuk ritel modern dan pasar ekspor ke negara mayoritas Muslim. Biaya Rp 650.000-3 juta tergantung skala

BalaiWarga.NET usaha, berlaku 4 tahun.	Cetak PDF
---	-----------

- **Kemasan dan branding:** Investasi desain kemasan profesional Rp 500.000-2 juta (freelancer desainer di Fiverr atau 99designs lokal) meningkatkan persepsi nilai produk secara signifikan. Cantumkan tabel gizi, kode BPOM/PIRT, tanggal kedaluwarsa, dan informasi kontak sebagai komponen wajib label pangan (Peraturan BPOM No. 20/2021).

Kondisi umur simpan produk kacang merah yang cukup panjang — biji kering 12-24 bulan, tepung 6-12 bulan, camilan 3-9 bulan tergantung kemasan — memberikan fleksibilitas manajemen stok yang lebih baik dibanding produk pangan segar, sehingga risiko kerugian akibat kerusakan produk relatif terkelola pada skala UMKM.

Bab 5: Regulasi, Standar, dan Ekosistem Pendukung Bisnis Kacang Merah

Ekosistem regulasi bisnis kacang merah di Indonesia mencakup 5 pilar: perizinan usaha (NIB via OSS), standar mutu komoditas (SNI 01-3128), sertifikasi produk olahan (PIRT/BPOM/Halal BPJPH), akses pembiayaan (KUR BRI/BNI 6%/tahun), dan program fasilitasi pasar (SMESCO Kemenkop UKM, program substitusi impor Kemenperin). Kepatuhan terhadap ekosistem ini membuka akses pasar formal yang nilai pasarnya jauh melampaui pasar informal.

Berdasarkan pendekatan Firmanzah (FEUI) tentang strategi daya saing UMKM Indonesia, kepatuhan regulasi bukan sekadar kewajiban hukum — ia adalah *barrier to entry* yang melindungi pelaku yang sudah memenuhi standar dari persaingan tidak sehat. Kacang merah kering sebagai komoditas pangan memiliki acuan standar nasional SNI 01-3128 yang menetapkan persyaratan mutu kadar air, kontaminan, dan benda asing — pemenuhan SNI ini membuka akses ke segmen pengadaan pemerintah (e-katalog LKPP) dan ekspor.

- **NIB (Nomor Induk Berusaha):** Daftar di oss.go.id dalam 1-3 hari kerja, gratis. NIB adalah kunci akses ke KUR, program SMESCO, dan izin turunan lainnya. Klasifikasi KBLI yang relevan: 01195 (pertanian kacang-kacangan), 10793 (industri kacang olahan), 46312 (perdagangan besar hasil pertanian).
- **SNI 01-3128 Kacang Merah Kering:** Menetapkan kadar air maksimum 16%, kadar biji rusak maksimum 2%, dan kadar kotoran maksimum 1%. Sertifikasi SNI meningkatkan kepercayaan pembeli institusional dan membuka akses ekspor.

- **KUR BRI dan BNI:** Suku bunga 6%/tahun, plafon KUR Mikro hingga Rp 100 juta (tanpa agunan di bawah Rp 50 juta), KUR Kecil hingga Rp 500 juta. Hubungi kantor cabang BRI atau BNI terdekat dengan membawa NIB, KTP, dan proposal usaha sederhana.
- **Program Kemenkop UKM dan Dinas Koperasi:** Program pelatihan gratis tentang manajemen keuangan UMKM, akses pasar digital, dan pengemasan produk tersedia di tingkat kabupaten/kota. Informasi di dinkop.go.id atau kantor UPTD Dinas Koperasi setempat.
- **Ekspor kacang merah:** Ekspor memerlukan Surat Keterangan Asal (SKA) dari Dinas Perdagangan Provinsi, phytosanitary certificate dari Badan Karantina Pertanian (Barantan), dan memenuhi persyaratan negara tujuan (batas residu pestisida, kadar air). Negara tujuan utama kacang merah Indonesia: Malaysia, Timor Leste, dan negara-negara Timur Tengah.

Berdasarkan tren program ketahanan pangan Pemerintah 2024-2029, komoditas aneka kacang — termasuk kacang merah — mendapat perhatian lebih besar dalam alokasi bantuan benih, subsidi pupuk, dan program asuransi pertanian (AUTP) melalui Jasindo. Pelaku bisnis kacang merah yang aktif terdaftar dalam database petani Simluhtan Kementan memiliki akses prioritas terhadap program bantuan tersebut.

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.