

Potensi Pasar dan Biaya Produksi Minyak Cabe (*Chili Oil*)

Leni Lidya^{1*}, Mrr. Lukie Trianawati^{2*}, Ai Imas Faidhoh Fatimah^{3*}

¹Program Studi Managemen Agribisnis, Sekolah Vokasi, IPB,

^{1,2}Program Studi Supervisor Jaminan Mutu Pangan, Sekolah Vokasi, IPB

Jalan Kumbang No. 14 Bogor, Jawa Barat, Indonesia

*Email: mrrlukietranawati@apps.ipb.ac.id

ABSTRAK : Produk chili oil atau minyak cabe merupakan salah satu bumbu yang populer dalam masakan Asia Timur yaitu di Cina dan Korea. Chili oil memiliki komposisi minyak nabati, cabe kering dan bumbu-bumbu seperti bawang merah, bawang putih, garam dan gula. Chili oil saat ini sangat digemari oleh masyarakat karena produk ini memberikan rasa dan aroma pedas yang khas. Chili oil dapat ditambahkan sebagai bumbu, topping atau saus pada masakan atau hidangan seperti dimsum, mie, nasi goreng dan lain-lain. Proses pembuatan Chili oil dapat dilakukan dengan merendam cabai kering dan rempah-rempah lainnya di dalam minyak sayur sampai warnanya merah kecoklatan. Potensi pasar Chili di Indonesia sangat besar karena rata-rata orang Indonesia menyukai rasa pedas, oleh karena itu pada makalah ini dilakukan survei potensi pasar dan perhitungan bisnis produksi Chili oil. Metode yang digunakan untuk mengetahui potensi pasar adalah dengan survei, sedangkan untuk kelayakan bisnis dilakukan dengan menghitung modal dan titik impas.. Berdasarkan hasil survei diperoleh data bahwa potensi pasar Chili oil di toko online hingga 2024 sebanyak 550 botol. Biaya produksi yang diperlukan adalah Rp. 13.567/botol dan titik impas produksi adalah 633 botol. Berdasarkan data ini maka produk Chili Oil dengan resep tercantum dapat dikomersilkan.

Kata kunci: *chili oil*, bisnis, minyak cabe, analisis usaha

ABSTRACT : *Chili oil or chili oil is a popular spice in East Asian cuisine, namely in China and Korea. Chili oil contains vegetable oil, dried chilies and spices such as shallots, garlic, salt and sugar. Chili oil is currently very popular with the public because this product provides a distinctive spicy taste and aroma. Chili oil can be added as a spice, topping or sauce to dishes or dishes such as dim sum, noodles, fried rice and others. The process of making chili oil can be done by soaking dried chilies and other spices in vegetable oil until the color is brownish red. The market potential for Chile in Indonesia is very large because the average Indonesian person likes the spicy taste, therefore in this paper a market potential survey and calculation of the Chili oil production business was carried out. The method used to determine market potential is by survey, while for business feasibility it is done by calculating capital and break-even point. Based on the survey results, data was obtained that the market potential for Chili oil in online stores until 2024 is 550 bottles. The production costs required are Rp. 13,567/bottle and the production breakeven point is 633 bottles. Based on this data, Chili Oil products with the recipes listed can be commercialized.*

Key words: chili oil, business, chili oil, business analysis

PENDAHULUAN

Hasil survei Licorice pada tahun 2020 menyebutkan bahwa 93,6% masyarakat Indonesia menyukai makanan pedas, hanya 6,4 % yang tidak menyukai pedas. Di Indonesia, pedas juga dipercaya membuat orang merasa senang dan ketagihan. Rasa pedasnya dinilai mampu melepaskan rasa stres pada tubuh sehingga banyak orang memilih menyantap kuliner pedas. Tren kuliner pedas juga semakin populer di kalangan anak muda, dengan banyaknya warung makanan pedas yang bermunculan.

Salah satu produk cabe yang saat ini trend di dunia adalah minyak cabe (Chili Oil). Penggunaan minyak cabe adalah sebagai bumbu masakan, salad dressing dan campuran sambal. Minyak cabai merupakan minyak yang sudah diperkaya citarasa cabai, rasanya pedas dan berwarna merah karena kaya beta karoten. Prinsip pengolahan adalah memanfaatkan capsaisin cabai yang bersifatlarut dalam minyak (*lipophylic*). Keunggulan dari produk ini adalah teknologi dan peralatan sederhana, harga jual produk tinggi, tanpa bahan tambahan/pengawet, mengandung capsaisin dan β karoten yang berfungsi sebagai antioksidan, anti inflamasi, dan anti kanker.

Permintaan Minyak Cabai di pasaran semakin meningkat karena banyaknya penggunaannya dalam makanan. Minyak Cabai banyak digunakan dalam industri makanan sebagai bahan penyedap, minuman, permen atau pengangan gula, kue dan lain-lain. Minyak Cabai juga digunakan untuk menumbuhkan rambut dan bermanfaat untuk rambut. Hal-hal kecil ini mungkin menjadi alasan besar di masa depan untuk meningkatkan permintaan Minyak Cabai di pasar. Di pasaran, Minyak Cabai tersedia dalam berbagai jenis liter atau dalam jumlah seperti tiga puluh ml, satu delapan puluh ml, dll. Dengan harga berbeda-beda, pelanggan membeli mana yang sesuai untuk mereka. Menyediakan berbagai macam botol ml Minyak Cabai kepada pelanggan dapat meningkatkan penjualan Minyak Cabai di masa depan. Minyak Cabai digunakan oleh produsen makanan dalam produk yang berbeda dan dengan demikian meningkatkan pertumbuhan pasar Minyak Cabai secara global dan jumlah pelanggan juga meningkat untuk membeli Minyak Cabai dari pasar. Tujuan penulisan artikel ini adalah untuk mengetahui potensi pasar dan biaya produksi minyak cabe di Indonesia.

METODE

Untuk mengetahui potensi pasar minyak cabe dilakukan survei di toko online Tokopedia dengan menghitung jumlah minyak cabai yang terjual di 5 toko online teratas di Tokopedia yang mendapat rating 4 bintang dan menghitung biaya produksi untuk UMKM. Data-data biaya produksi diperoleh dari hasil survei di toko online di Tokopedia dan Shoppee.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Potensi pasar

Market potential atau potensi pasar adalah populasi yang tertarik dengan produk/jasa yang dibuat atau ditawarkan oleh suatu organisasi. Dengan kata lain, market potential adalah potensi kemampuan menghasilkan uang dari suatu perusahaan jika memanfaatkan semua keuntungan dan semuanya berjalan sesuai keinginannya. Pada penelitian ini potensi pasar dapat diperoleh dengan melakukan survei pada pasar online tokopedia. Berdasarkan hasil survei harga minyak cabe pada 5 toko yang menjual minyak cabe dengan rating diatas 4 bintang di toko online Tokopedia pada 30 Juni 2024, diperoleh informasi bahwa produk ini telah terjual diatas 550 botol. Hasil survei disajikan pada Tabel 1. Harga jual yang dipatok untuk produk minyak cabe ini adalah Rp. 16570. Harga ini tidak jauh

berbeda dengan harga minyak cabai yang dijual di pasar swalayan atau toko bahan makanan Asia yaitu pada kisaran harga Rp 17.000 sampai Rp 60.000 untuk kemasan kecil.

Ukuran Pasar Minyak Cabai bernilai USD 783,16 Juta pada tahun 2023 dan diperkirakan akan mencapai USD 1,055,16 Juta pada tahun 2031, tumbuh pada CAGR 3,8% dari tahun 2024 hingga 2031. Lintasan dinamika pasar yang meningkat dan antisipasi ekspansi menunjukkan kemungkinan kuat tingkat pertumbuhan di tahun-tahun mendatang. Ringkasnya, pasar siap menghadapi perkembangan yang penting dan berdampak.

Permintaan konsumen global terhadap saus pedas telah menyebabkan pertumbuhan eksponensial dalam industri minyak cabai dalam beberapa tahun terakhir. Banyak penyebab yang mendorong peningkatan ini, seperti meningkatnya kebiasaan mengonsumsi makanan pedas, meningkatnya daya tarik masakan Asia di seluruh dunia, dan kemampuan minyak cabai dalam aplikasi kuliner. Selain itu, kemunculan platform digital dan jalur e-commerce telah memperluas pasar secara signifikan, menjadikan minyak cabai lebih mudah diakses oleh pelanggan. Minyak cabai memiliki beragam rasa dan intensitas panas, yang membuat selera masyarakat terpikat dan membantunya mendapatkan posisi penting di pasar bumbu dunia.

Tabel 1. Hasil survei harga produk minyak cabe terlaris dengan rating diatas 4,9 di toko Tokopedia

Nama produk di Tokopedia	Volume isi per botol	Harga (Rp)	Jumlah terjual (Botol)	Kota Asal
Mr G Dimsum Official	250 ml	17000	>250	Bandung
Spicy Chili Oil	135 ml	17000	>100	Cimahi Bandung
Minyak Cabai Chili Oil Sangat Pedas	135 ml	17850	>1 ribu	
Kondimen Minyak Cabai Spicy / Minyak Cabe Pedas/ Chili Oil- Lvl Santuy(lv1)	135 ml	16500	>750	Tangerang Selatan
Chili Oil Halal Lezat	150 ml	14500	>750	Jakarta Selatan

Pasar minyak cabai berkembang berkat sejumlah faktor penting. Pertama, industri ini berkembang karena sebagian besar perubahan pola makan konsumen dan kecenderungan terhadap makanan pedas. Permintaan juga didorong oleh semakin populernya makanan Asia dan penggunaan minyak cabai dalam berbagai resep. Selain itu, manfaat minyak cabai bagi kesehatan, seperti kualitas anti-inflamasi dan antioksidannya, menarik bagi konsumen yang sadar akan kesehatan. Selain itu, kemudahan penggunaan platform e-commerce telah meningkatkan aksesibilitas, sehingga mendorong perluasan pasar. Menanggapi perubahan selera dan preferensi konsumen, produsen menciptakan rasa dan kemasan baru, yang mendorong pertumbuhan pasar minyak cabai yang berkelanjutan. Pemain kunci

minya cabai di pasar global adalah Lao Gan Ma, Lee Kum Kee, CHUNG JUNG ONE, Huy Fong dan Tabasco. Pasar Minyak Cabai dibagi menjadi beberapa wilayah yang meliputi Amerika Serikat, Jepang, Cina, India, Eropa, dan Asia Tenggara. Umumnya digunakan dalam masakan Cina, Asia Timur dan Tenggara. Cabai adalah rempah-rempah yang paling banyak dieksport dari India dan Tiongkok telah meningkat sebagai pembeli utama dalam beberapa tahun terakhir. India, Tiongkok, Meksiko, Korea, Thailand, Sri Lanka, dan Jamaika adalah negara-negara yang konsumsi Minyak Cabainya besar dibandingkan negara lain.

2. Deskripsi produk dan Metode Pengolahan

2.1. Deskripsi Produk

Minyak cabai biasanya berwarna merah. Minyak ini dibuat dari minyak nabati, minyak kedelai, atau minyak wijen, meskipun minyak zaitun atau minyak lainnya juga dapat digunakan. Minyak cabai merupakan rempah yang dihasilkan dari minyak nabati yang dicampur dengan cabai. Umumnya digunakan dalam masakan Cina, Asia Timur dan Tenggara, dan tempat lain. Minyak cabai biasanya berupa cabai kering, disimpan dalam minyak. Minyak ini memberikan sensasi nikmat pada hidangan apa pun seperti pada sup mie Cina Korea Jjampong, untuk saus daging dan juga dimsum. Minyak cabe digunakan sebagai minyak akhir untuk risotto, pasta, dan makanan laut, minyak ini juga cocok untuk menumis atau menumis apa pun. Minyak cabai tersedia secara komersial dalam stoples kaca, meskipun minyak cabai juga dapat dibuat sendiri di rumah. Biasanya dapat diakses berdasarkan permintaan di restoran Cina. Minyak cabai memiliki nama berbeda di Cina dan Jepang. Minyak cabai yang sudah dibuka umumnya akan bertahan sekitar dua puluh empat bulan jika disimpan di lemari es. Penggunaan minyak cabe dalam satu resep adalah satu sendok makan atau lebih minyak untuk menumis, sedangkan untuk bumbu digunakan satu atau dua sendok teh saja.

2.2. Jenis produk & Pengolahan

Pasar Minyak Cabai dibagi menjadi 2 kategori berdasarkan suhu pemerasan, yaitu minyak cabai perasan panas (*hot press*) dan Minyak Cabai perasan dingin (*cold press*). Suhu perasan adalah suhu di mana minyak yang diperas dengan expeller diproses dapat menghasilkan memberikan rasa panggang/panas dan pedas. Biasanya dalam metode pengepresan panas, suhu 230 °C digunakan untuk mengekstraksi minyak, sehingga produk akhir mudah teroksidasi. Semakin banyak panas yang digunakan untuk memisahkan minyak dan semakin banyak rasa minyak yang dipanggang. Minyak yang diperas pada suhu dingin yaitu 27 °C atau setara dengan suhu kamar tidak mengubah sifat minyak yang memiliki kandungan fenolik dan nutrisi lebih tinggi dibandingkan dengan minyak yang diperas dengan expeller. Minyak yang diperas dingin menyerap semua rasa, aroma, dan nilai gizinya sehingga menjadikannya minyak yang bagus untuk keperluan memasak.



Gambar 1. Pengolahan Minyak Cabe di UMKM

Proses yang pertama adalah sortasi cabe, bawang merah dan bawang putih. Sortasi bertujuan untuk memilah cabai yang baik dengan cabai yang rusak seperti terbebas dari cacat/kerusakan serta hama dan penyakit. Proses berikutnya adalah pencucian menggunakan air dengan konsentrasi klorin 10 ppm. Pencucian ini bertujuan menghilangkan kotoran dan mengurangi jumlah mikroba perusak dan pembusuk. Langkah selanjutnya adalah penirisan yang bertujuan untuk mengurangi air pada permukaan cabe untuk mempermudah pengeringan cabe. Pengeringan dilakukan menggunakan food dehydrator pada suhu 50oC selama 15 jam. Tujuan pengeringan ini adalah untuk mengurangi kadar air pada cabe dan untuk menghasilkan warna dan aroma khas cabe kering. Pengurangan kadar ini juga dapat menghambat terjadinya hidrolisis minyak sehingga minyak cabe yang dihasilkan dapat bertahan lama. Bahan lain yaitu bumbu bawang merah dan bawang putih diberi perlakuan sortasi, pencucian, pengirisan dan penggorengan. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan mutu bahan baku bawang merah dan putih yang baik dan terbebas dari kontaminan fisik, kimia dan mikrobiologi serta untuk menghasilkan produk yang kering dan bercitarasa dan aroma yang khas. Langkah berikutnya penggilingan cabe, bawang dan bawang putih untuk menghasilkan partikel yang lebih kecil. Proses penggilingan ini dapat menghasilkan permukaan yang lebih luas sehingga pada saat maserasi komponen capsaicin dan volatil akan mudah terekstrak keluar. Maserasi dilakukan dengan perendaman bubuk cabe, bawang goreng, gula dan garam dalam minyak nabati. Tujuan maserasi adalah memberikan kesempatan komponen volatil dan rasa dapat terekstrak keluar sehingga dihasilkan minyak dengan cita rasa pedas dan gurih khas bawang. Proses berikutnya adalah penggorengan pada suhu 75°C, 10 menit. Tujuan penggorengan adalah untuk menguatkan cita rasa, menghasilkan warna coklat dan membunuh mikroba perusak. Proses dilanjutkan dengan pendinginan yang bertujuan untuk menurunkan suhu dan mengurangi jumlah uap air sehingga pada saat pengemasan tidak ada lagi uap air yang jatuh pada minyak cabe. Hal ini dapat mencegah ketengikan akibat hidrolisis minyak. Tahap terakhir adalah pengemasan pelabelan. Pengemasan bertujuan untuk melindungi produk dari kontaminasi, mempermudah distribusi dan memperpanjang umur simpan.

2.3. Aplikasi & Analisis Regional

Berdasarkan aplikasinya, Chili Oil dibagi menjadi dua yaitu di rumah dan restoran. Minyak Cabai yang digunakan di rumah untuk membuat makanan pedas seperti daging, daging kambing, dll. Minyak Cabai ini juga digunakan di rumah dalam sayuran mentah, sayuran yang dimasak, Telur, Bumbu, dan Saus Celup, dll. Tidak hanya di rumah, Minyak Cabai ini juga digunakan di banyak restoran. Restoran menggunakan lebih banyak Minyak Cabai dibandingkan di rumah. Karena restoran membuat berbagai jenis makanan di restoran mereka untuk berbagai jenis pelanggan. Pelanggan menyukai rasa Minyak Cabai pada makanannya, sehingga hal ini mungkin menjadi alasan di balik penggunaan Minyak Cabai dalam berbagai makanan pedas di banyak restoran.

3. Perhitungan Biaya produksi

3.1 Asumsi Perhitungan Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Biaya produksi terdiri dari atas biaya tetap, dan biaya variabel. Beberapa asumsi dalam perhitungan ini adalah:

1. Perhitungan garis lurus
2. Umur alat selama 5 tahun
3. Harga akhir alat Rp. 0,-
4. Kemasan produk 135 ml
5. Produk laku terjual semua
6. Biaya penggunaan listrik dan telpon merupakan biaya tetap
7. Setiap hari dapat memproduksi 144 botol
8. Hari kerja 25 hari/bulan sehingga produksi per bulan adalah 800 botol

3.2 Biaya Tetap

Investasi peralatan beserta harga untuk usaha chili oil dalam botol.

Tabel 2. Investasi peralatan produksi Chili Oil dalam botol

No.	Jenis alat	Jumlah (buah)	Harga satuan (Rp)	Total Harga
1	Baskom stainlesstee jumbol	1	55.000	55.000
2	Baskom peniris stainlessteel jumbo	1	120.000	20.000
3	Timbangan	1	250.000	250.000
4	Sendok stainlessteel	2	9.000	18.000
5	Piring kecil stainlessteel	2	12.000	24.000
6	Pisau stainlessteel	1	20.000	20.000
7	Talenan	1	95.000	95.000
8	Penggorengan	1	373.000	373.000
9	Centong	2	18.000	36.000
10	Sotil	1	38.000	38.000
11	Sodet peniris	1	45.000	45.000

12	Kompor mawar	1	559.000	559.000
13	Tabung gas	1	180.000	180.000
14	Selang gas	1	100.000	100.000
15	Food Dehydrator 10 tray	1	2.000.000	2.000.000
16	Keranjang industri	1	50.000	50.000
Total biaya peralatan				3.963.000

Biaya tetap per Bulan

Penyusutan = 3.963.000/ 60 bulan	=	66.050
Karyawan = 1.500.000/bulan	=	1.500.000
Listrik, kuota, dan lain-lain= 300.000/bulan	=	300.000
Total Biaya Tetap/ bulan		1.866.050
Biaya tetap per botol		518

3.2 Biaya Variabel

Tabel 3. Modal kerja yang diperlukan untuk usaha Chili oil

No.	Jenis bahan	Jumlah	Satuan	Harga satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Cabe rawit kering	3	kg	87.000	261.000
2	Bawang merah	1,25	kg	50.000	62.500
3	Bawang putih	1,25	kg	50.000	62.500
4	Garam	0,1	kg	8.000	800
5	Gula	0,1	kg	17.500	1.750
6	Minyak goreng	12,5	L	18.000	225.000
7	Gas	1	tabung	20.000	20.000
8	Air	30	L	500	15.000
9	Label	144	buah	500	72.000
10	Botol	144	buah	1.100	158.400
11	Karyawan	1	orang	1.000.000	1.000.000
Total biaya produksi 144 botol					1.878.950
Total biaya produksi 1 botol					13.048

Biaya produksi untuk tiap botol chili oil adalah :

Biaya tetap	= Rp.	518
Biaya variabel	= Rp.	13.048
Biaya produksi per botol Chili Oil	=Rp.	13.567

Berdasarkan perhitungan biaya tetap dan variabel, total biaya yang diperlukan untuk mendirikan industri Chili oil dalam botol adalah Rp. 518 ditambah Rp. 13.048 sehingga total modal diperlukan adalah sebesar Rp. 13.567.

3.3 Perhitungan Titik Impas

Perhitungan Titik Impas

Titik impas dihitung berdasarkan jumlah chili oil yang dibuat

Biaya produksi per 1 botol Chili Oil adalah = 13567

Harga jual di pasaran per botol rata-rata = 16.000 = 16000

BEP per bulan dengan 1 orang tenaga kerja =

Jumlah produksi = Biaya tetap = 1.866.050 = 632,1

Harga jual-Biaya Variabel (16.000-13.048) botol

Perhitungan diatas berarti jika industri mampu membuat dan menjual sebanyak 3600 botol per bulan, maka usaha tersebut berada pada titik impas. Jika mampu memproduksi dan menyal lebih dari 633 botol per bulan, maka usaha akan memberikan keuntungan. Sebaliknya jika kurang dari 633 botol per bulan maka usaha akan rugi.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil survei diperoleh data bahwa potensi pasar Chili oil di toko online hingga 2024 sebanyak 550 botol. Biaya produksi yang diperlukan adalah Rp. 13.567/botol dan titik impas produksi adalah 633 botol. Berdasarkan data ini maka produk Chili Oil dengan resep tercantum dapat dikomersilkan.

SARAN

Untuk meningkatkan dan memperluas pasar, produk ini perlu dilengkapi dengan izin edar dan sertifikat Halal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Sekolah Vokasi IPB yang telah memberikan dana untuk kegiatan survei dan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Hurriyati, R. 2005. Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen, Fokus pada Konsumen Kartu Kredit Perbankan, Penerbit Alfabeta, Bandung

Irawan, C. 2010. Secangkir Kopi untuk Sahabat Customer, Penerbit Gramedia, Jakarta.

Ishak, S. 2015. Pemberdayaan Tugas Akhir untuk Memenuhi Kebutuhan Pasar, disampaikan pada SEMILOKA APTIKOM, STMIK Bina Insani Bekasi, April.

Kotler, P & K, Kevin L. 2012. Marketing Management 14 Edition, Prentice Hall
Kailaku, SI, Ira M, dan Sunarmani. <https://hortikultura.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2020/06/Bimtek-Online-Teknologi-Pengolahan-Cabai.pdf>