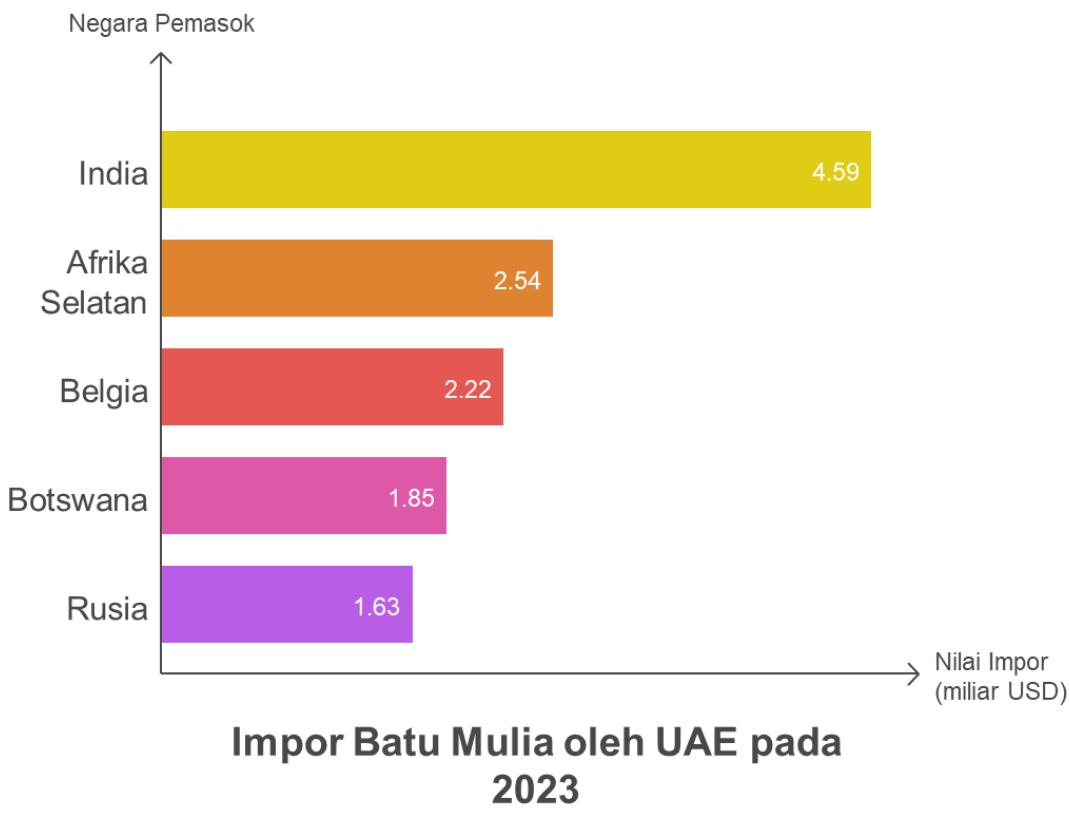


PELUANG PRODUK BATU MULIA DI PASAR UNITED ARAB EMIRATES

1. UKURAN DAN PERTUMBUHAN PASAR

Pada 2023, nilai impor batu mulia UAE mencapai USD 19,25 miliar, tumbuh 7,2% dibanding 2022, dan naik 29,3% dibanding 2021, mencerminkan tren positif selama tiga tahun terakhir.



- India memasok USD 4,59 miliar atau 23,88% pangsa pasar 2023. Nilainya naik 18,6% pada 2022 dan melonjak 28,5% pada 2023, dengan pertumbuhan kumulatif tiga tahun mencapai 52,4%. India menguasai pemotongan & pemolesan berbagai batu permata berwarna, infrastruktur industri lengkap, serta akses ke pasar global.
- Afrika Selatan memasok USD 2,54 miliar (pangsa 13,21%), naik signifikan 35,1% pada 2022 dan 36,0% pada 2023, dengan tren tiga tahun yang impresif di 83,7%. Negara ini merupakan pemasok utama batu mulia dari tambang, termasuk permata berwarna langka, dengan reputasi kualitas tinggi.

- Belgia mencatat ekspor USD 2,22 miliar (pangsa 11,51%), naik 29,1% pada 2022 namun turun 7,44% pada 2023, sehingga tren tiga tahun hanya 19,5%. Belgia merupakan pusat perdagangan batu mulia global (Antwerp) dengan reputasi keahlian grading dan jaringan pembeli internasional.

Kinerja ini menunjukkan bahwa India dan Afrika Selatan mengalami pertumbuhan kuat dan konsisten, sedangkan Belgia cenderung stagnan pada 2023 meski memiliki basis pasar yang besar. Pertumbuhan permintaan UAE didorong oleh posisinya sebagai hub perdagangan perhiasan global, meningkatnya konsumsi barang mewah, serta tingginya aktivitas re-ekspor ke Eropa, Asia, dan Amerika.

2. PREFERENSI KONSUMEN DAN TREN PRODUK

Pasar UAE menunjukkan permintaan yang tinggi untuk batu permata berwarna seperti safir, zamrud, ruby, kecubung, garnet, dan batu semi-mulia untuk kebutuhan perhiasan custom maupun koleksi pribadi. Konsumen lokal dan ekspatriat cenderung mencari batu dengan warna unik, keaslian terjamin, dan finishing yang presisi. Tren lain adalah permintaan desain perhiasan yang menggabungkan unsur budaya, serta sertifikasi gemmological yang kredibel.



Kategori Produk	Tren & Preferensi Konsumen
Safir & zamrud	Warna pekat, ukuran medium, sertifikasi asal
Ruby & garnet	Warna merata, cocok untuk cincin & lontong
Batu semi-mulia	Keunikan warna & motif alami, untuk desain custom
Batu koleksi khusus	Batu langka dengan narasi budaya & geografis

3. PELUANG BAGI EKSPORTIR INDONESIA

Indonesia memiliki potensi pada batu permata berwarna dan semi-mulia seperti safir Kalimantan, kecubung Kalimantan & Sulawesi, garnet Jawa, dan batu akik dengan motif unik. Keunggulan terletak pada variasi batu dan keterampilan pengrajin lokal. Untuk masuk pasar UAE, penting meningkatkan kualitas pemotongan (cutting & polishing) sesuai standar internasional, serta mengamankan sertifikasi asal dan keaslian. Target distribusi bisa diarahkan ke wholesaler di Dubai Gold Souk dan butik perhiasan niche.

4. TANTANGAN

- Persaingan dengan pemasok mapan (India, Afrika Selatan, Belgia)
- Kualitas pemotongan dan finishing yang harus memenuhi standar internasional
- Ketersediaan sertifikasi gemmological internasional (GIA, IGI, atau GRS).
- Branding produk Indonesia di segmen batu mulia masih terbatas

5. MITRA POTENSIAL DI UAE

Perusahaan seperti Damas Jewellery LLC, Liali Jewellery, dan importir di Dubai Gold Souk. Mitra strategis: wholesaler yang fokus pada batu permata berwarna dan butik perhiasan custom.

6. SALURAN DISTRIBUSI

Melalui importir besar dan wholesaler di Gold Souk, yang kemudian memasok butik perhiasan, desainer independen, dan platform e-commerce perhiasan.

7. STRATEGI MASUK PASAR

- Fokus pada batu permata berwarna dengan cerita asal-usul yang kuat.
- Meningkatkan kualitas cut & polish melalui kemitraan atau pelatihan.
- Partisipasi dalam pameran perhiasan internasional di UAE.
- Menekankan unsur budaya dan keunikan geografis sebagai diferensiasi.