

INFO PASAR

KAYU GAHARU (Agarwood)

1. GAMBARAN UMUM PRODUK



Kayu gaharu (*Aquilaria* spp.) merupakan komoditas aromatis bernilai tinggi yang terbentuk akibat proses infeksi jamur alami pada pohon gaharu, menghasilkan resin beraroma khas yang sangat digemari dalam industri parfum mewah. Indonesia merupakan salah satu produsen dan eksportir gaharu terbesar dunia, dengan sentra produksi utama tersebar di Kalimantan, Sumatera, Nusa Tenggara, dan Maluku. Produk gaharu diperdagangkan dalam beberapa bentuk, mulai dari kayu/serpihan mentah, bubuk (powder), hingga minyak oud (oud oil / dehen al-oud) hasil sulingan yang bernilai jauh lebih tinggi.

Perserikatan Emirat Arab (PEA) merupakan salah satu pasar dan hub distribusi gaharu terpenting di dunia. Dubai berperan sebagai pusat re-ekspor ke seluruh kawasan Gulf Cooperation Council (GCC), Afrika Utara, dan Asia Selatan. Permintaan oud di PEA berasal dari konsumen tradisional Arab yang menjadikan oud sebagai bagian budaya dan keagamaan, maupun dari industri parfum mewah internasional serta segmen hotel dan hospitality bintang lima yang terus berkembang di kawasan ini.

2. KINERJA IMPOR PEA DARI DUNIA (2021–2025)

Berikut disajikan data impor PEA untuk produk gaharu berdasarkan nilai (value) dan volume (quantity), bersumber dari ITC Trade Map (mirror), menampilkan 9 negara pemasok utama serta posisi Indonesia.

2.1 Berdasarkan Nilai Impor (Value)

Satuan: USD ribu (thousand)

Negara Pemasok	2021	2022	2023	2024	2025	Perub. 2025	Tren 21-25	Share 2025
World	2,508,546	3,094,285	3,851,103	4,576,812	5,017,749	+9.63%	+19.46%	100%
1. Singapore	12,987	20,159	22,324	16,034	19,780	+23.36%	+6.32%	0.39%
2. India	9,690	11,860	10,414	17,485	17,140	-1.97%	+16.52%	0.34%
3. Saudi Arabia	994	2,669	3,007	2,612	3,481	+33.27%	+28.21%	0.07%
4. China	3,086	2,288	1,901	3,739	2,602	-30.41%	+1.51%	0.05%

Negara Pemasok	2021	2022	2023	2024	2025	Perub. 2025	Tren 21-25	Share 2025
5. Egypt	1,899	2,379	2,012	2,053	2,568	+25.09%	+4.67%	0.05%
6. Indonesia	1,986	3,604	1,478	1,944	1,582	-18.62%	-10.17%	0.03%
7. Sri Lanka	257	297	669	594	1,477	+148.65%	+52.05%	0.03%
8. Thailand	205	605	540	629	1,391	+121.14%	+47.23%	0.03%
9. Pakistan	1,195	1,316	904	1,145	1,226	+7.07%	-0.88%	0.02%

2.2 Berdasarkan Volume Impor (Quantity)

Satuan: Ton

Negara Pemasok	2021	2022	2023	2024	2025	Perub. 2025	Tren 21-25	Share 2025
World	9,946	8,928	14,562	8,972	9,111	+1.55%	-1.69%	100%
1. India	4,176	4,561	4,002	5,309	5,042	-5.03%	+5.43%	55.34%
2. Pakistan	1,353	1,282	1,110	1,210	1,269	+4.88%	-1.84%	13.93%
3. China	939	576	471	907	640	-29.44%	-3.08%	7.02%
4. Oman	884	5	1	2	562	+28,000%	-16.66%	6.17%
5. Indonesia	357	417	173	290	342	+17.93%	-4.39%	3.75%
6. Sri Lanka	9	12	26	22	307	+1,295.45%	+115.23%	3.37%
7. Kenya	105	94	74	79	198	+150.63%	+11.57%	2.17%
8. Morocco	447	289	345	319	180	-43.57%	-15.81%	1.98%
9. Thailand	31	86	143	133	139	+4.51%	+41.02%	1.53%

3. POSISI INDONESIA

Berdasarkan nilai impor, Indonesia menempati peringkat ke-6 pemasok gaharu ke PEA pada 2025 dengan nilai USD 1,58 juta, hanya mewakili 0,03% dari total impor PEA senilai USD 5,02 miliar. Nilai ekspor Indonesia mengalami penurunan tahunan sebesar 18,62% pada 2025 dan tren lima tahun (2021–2025) yang juga negatif sebesar 10,17%, mencerminkan tekanan harga maupun pergeseran preferensi pembeli.

Namun demikian, berdasarkan volume, posisi Indonesia jauh lebih kuat: peringkat ke-5 dunia dengan pangsa 3,75% dari total volume impor PEA (342 ton pada 2025), naik 17,93% dibanding tahun sebelumnya. Kombinasi nilai yang menurun namun volume yang meningkat mengindikasikan bahwa ekspor Indonesia didominasi oleh gaharu dalam bentuk mentah/curah dengan nilai tambah rendah, alih-alih produk olahan bernilai tinggi seperti minyak oud.

3.1 Perbandingan Estimasi Harga (Unit Value)

Tabel berikut membandingkan estimasi harga per kilogram antar negara pemasok utama, dihitung dari rasio nilai terhadap volume impor 2025. Perbedaan harga yang tajam menunjukkan segmentasi pasar yang jelas antara pemasok produk bernilai tinggi (hub re-ekspor/oud olahan) dan pemasok bahan baku curah.

Negara	Nilai 2025 (USD juta)	Volume 2025 (ribu ton)	Estimasi Harga (USD/kg)
Singapore	19.78	0.089	222.25
Saudi Arabia	3.48	0.047	74.06
Indonesia	1.58	0.342	4.63

Negara	Nilai 2025 (USD juta)	Volume 2025 (ribu ton)	Estimasi Harga (USD/kg)
China	2.60	0.640	4.07
India	17.14	5.042	3.40
Pakistan	1.23	1.269	0.97
Oman	0.03	0.562	0.05

Singapura tercatat sebagai pemasok dengan estimasi harga tertinggi (USD 222/kg), mengindikasikan perannya sebagai hub re-ekspor produk oud olahan bernilai tinggi, bukan produsen bahan baku. Arab Saudi juga menunjukkan harga premium (USD 74/kg). Sebaliknya, Indonesia berada pada kisaran harga USD 4,63/kg — sedikit lebih tinggi dari China (USD 4,07/kg) namun jauh di bawah India (USD 3,40/kg, catatan: nilai despite volume besar mengindikasikan grade lebih rendah) dan jauh tertinggal dari Singapura maupun Arab Saudi. Hal ini menegaskan bahwa ekspor Indonesia saat ini masih terkonsentrasi pada segmen bahan baku/setengah jadi dengan nilai tambah minim.

4. ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN

4.1 Peluang

Peluang terbesar bagi gaharu Indonesia di pasar PEA terletak pada pengembangan budidaya gaharu (cultivated agarwood) yang memungkinkan produksi berkelanjutan dan bersertifikat CITES. Skema budidaya ini tidak hanya menjamin pasokan jangka panjang tanpa bergantung pada eksploitasi pohon liar, tetapi juga menjadi nilai jual tersendiri di mata pembeli internasional yang semakin memperhatikan aspek keberlanjutan dan legalitas sumber bahan baku. Sertifikasi yang kredibel dapat menjadi pembeda Indonesia dibandingkan pemasok lain yang masih mengandalkan panen dari alam.

Dari sisi permintaan, pasar PEA menunjukkan tren yang menjanjikan. Permintaan oud premium terus meningkat seiring pertumbuhan industri pariwisata, hospitality, dan segmen hotel bintang lima di Dubai dan Abu Dhabi, di mana oud digunakan sebagai bagian dari pengalaman tamu maupun cinderamata khas kawasan. Pertumbuhan volume ekspor Indonesia sebesar 17,93% pada 2025 mengonfirmasi bahwa permintaan terhadap bahan baku gaharu Indonesia tetap kuat, dan momentum ini dapat dimanfaatkan sebagai basis untuk mendorong hilirisasi ke produk olahan.

Peluang hilirisasi ini semakin jelas apabila melihat kesenjangan harga yang sangat besar antara ekspor mentah Indonesia (estimasi USD 4,63/kg) dengan produk oud olahan yang diperdagangkan pemasok lain seperti Singapura dan Arab Saudi (USD 74–222/kg). Selisih harga sebesar belasan hingga puluhan kali lipat ini menunjukkan bahwa nilai tambah terbesar dalam rantai pasok gaharu justru terjadi pada tahap pengolahan (distilasi minyak oud), bukan pada tahap produksi bahan baku. Selain itu, posisi Dubai sebagai hub re-ekspor regional turut membuka peluang kemitraan distribusi yang lebih luas, tidak hanya ke pasar PEA domestik tetapi juga ke kawasan GCC, Afrika Utara, dan Asia Selatan yang menjadi tujuan re-ekspor dari Dubai.

4.2 Tantangan

Tren nilai ekspor Indonesia yang menurun konsisten selama lima tahun terakhir sebesar 10,17 persen menjadi sinyal yang perlu diwaspadai. Penurunan ini mengindikasikan adanya tekanan harga, penurunan kualitas rata-rata produk yang diekspor, dan atau pergeseran pembeli PEA ke pemasok lain yang menawarkan harga maupun kualitas lebih kompetitif. Fluktuasi harga tahunan yang cukup tajam turut memperbesar ketidakpastian bagi eksportir, karena nilai jual gaharu sangat

bergantung pada kualitas, tingkat kelangkaan, dan pergerakan permintaan pasar dari tahun ke tahun. Apabila tren ini berlanjut, Indonesia berisiko semakin terpinggirkan dari segmen bernilai tinggi dan hanya bertahan sebagai pemasok komoditas curah dengan margin tipis.

Tantangan juga muncul dari sisi pasokan bahan baku itu sendiri, produksi gaharu berkualitas tinggi masih terbatas karena proses budidaya membutuhkan waktu bertahun-tahun sebelum pohon dapat dipanen, sehingga sulit menjamin kesinambungan pasokan dalam jangka pendek. Di sisi permintaan, pembeli internasional juga semakin ketat dalam menetapkan standar kualitas, mulai dari grade, kandungan resin, aroma, kadar air, hingga kebersihan produk, sehingga eksportir dituntut menjaga konsistensi mutu di setiap pengiriman.

Tantangan regulasi juga tidak dapat diabaikan, status gaharu sebagai spesies yang dilindungi dalam CITES Appendix II mensyaratkan sertifikasi ekspor yang ketat, sehingga peningkatan kapasitas lembaga sertifikasi nasional, mulai dari proses verifikasi hingga penerbitan dokumen, perlu terus diprioritaskan agar tidak menjadi hambatan logistik bagi eksportir. Di pasar tujuan seperti PEA, Arab Saudi, dan negara-negara GCC lainnya, importir umumnya turut mensyaratkan sertifikat asal serta spesifikasi kualitas yang rinci, dan khusus untuk produk olahan seperti minyak oud atau bakhoor, biasanya berlaku pula persyaratan tambahan terkait registrasi dan pelabelan produk.

Di sisi persaingan, Indonesia menghadapi tekanan ketat dari India dan Pakistan yang bersama-sama mendominasi lebih dari dua pertiga volume impor PEA, sementara Singapura mendominasi segmen bernilai tinggi sebagai hub re-ekspor oud olahan. Kombinasi keduanya membuat Indonesia terjepit di antara pemasok volume besar berharga murah dan pemasok bernilai tinggi yang telah mapan. Ditambah lagi, kapasitas pengolahan produk hilir dalam negeri, khususnya distilasi minyak oud kelas A, masih terbatas dibandingkan kompetitor regional, sehingga sebagian besar nilai tambah gaharu Indonesia justru dinikmati oleh negara pengolah di luar negeri.

5. REKOMENDASI STRATEGIS

- Mengingat kesenjangan nilai tambah yang signifikan antara ekspor bahan baku dan produk olahan, prioritas utama yang direkomendasikan adalah mendorong hilirisasi menuju produk minyak oud (dehen al-oud) dan turunannya, seperti dupa dan kosmetik berbasis gaharu. Langkah ini perlu didukung dengan mendorong sertifikasi CITES dan penerapan sistem traceability digital, yang tidak hanya mempercepat proses ekspor tetapi juga meningkatkan kepercayaan pembeli internasional terhadap legalitas dan keberlanjutan produk Indonesia, sehingga membuka akses ke segmen premium yang selama ini lebih banyak dikuasai Singapura dan Arab Saudi.
- Dari sisi pemasaran, ITPC Dubai dapat memfasilitasi business matching antara eksportir gaharu Indonesia dengan importir maupun brand parfum di PEA melalui platform pameran seperti Beautyworld Middle East, yang menjadi ajang pertemuan utama pelaku industri wewangian di kawasan. Upaya ini perlu diperkuat dengan pengembangan branding 'Premium Indonesian Agarwood' untuk memposisikan produk Indonesia keluar dari citra komoditas curah menuju segmen bernilai tinggi yang setara dengan standar internasional.
- Dalam mendukung upaya pemasaran atas adanya potensi suplai, disamping sambil kami identifikasikan potensi pasar terkait prod tsb, dapat menginput data dan katalognya melalui link berikut ini :

<https://itpcdubai.id/inquiries/>

- Data dimaksud tentu bermanfaat sebagai referensi dalam kami merekomendasikan kepada calon2 mitra/calon buyer yang juga mengisi link yang sama dalam hal keminatannya mencari sumber pasokan dari Produsen Indonesia, untuk dilaksanakan business matching.