

**Ranah Research**
Journal of Multidisciplinary Research and Development
082170743613 ranahresearch@gmail.com <https://jurnal.ranahresearch.com>

E-ISSN: 2655-0865



DOI: <https://doi.org/10.38035/rj.v8i5>
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Analisis Diplomasi Ekonomi Indonesia dalam Ekspor Udang Vannamei ke Amerika Serikat, Jepang dan Uni Eropa Periode 2015-2025

Amellia Amellia¹, Tatok Sudiarto²

¹Program Studi Hubungan Internasional, Universitas Paramadina,

²Program Studi Hubungan Internasional. Universitas Paramadina.

Corresponding Author: ia.amel316@yahoo.com.sg¹

Abstract: *This study examines Indonesia's economic diplomacy in maintaining exports of Vannamei shrimp to the United States, Japan, and the European Union during the 2015–2025 period. The study argues that the shrimp trade is determined not only by fishery production but also by Sanitary and Phytosanitary (SPS) regulations, traceability, trade remedy instruments, sustainability standards, and buyer-driven global value chains. Employing a descriptive-analytical qualitative approach, the research reveals that each market exerts distinct regulatory pressures: the United States emphasizes trade remedies and risk-based food safety oversight; Japan prioritizes quality, food safety, and reputation; while the European Union focuses on SPS aspects, traceability, sustainability, and private standards. Indonesia has responded to these regulatory pressures through trade diplomacy, technical SPS diplomacy, commercial diplomacy, and the strengthening of domestic capacity. The findings indicate that while Indonesia has been relatively effective in maintaining market access, it has yet to optimize its position within the global shrimp value chain due to supply chain fragmentation, high compliance costs, weak traceability, and a reliance on key markets.*

Keyword: *Indonesia's Economic Diplomacy, Vannamei Shrimp Commodity, Non-Tariff Barriers, Global Value Chain.*

Abstrak: Penelitian ini membahas mengenai diplomasi ekonomi Indonesia di dalam mempertahankan ekspor komoditas udang vannamei ke Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa pada periode 2015–2025. Fokus argumen pada penelitian ini bahwa perdagangan udang tidak hanya ditentukan oleh produksi perikanan, namun juga oleh ketentuan SPS (*Sanitary and phytosanitary*), ketertelusuran, instrumen pengamanan perdagangan (*trade remedies*), standar keberlanjutan, dan rantai nilai global yang dikendalikan oleh pembeli. Dengan pendekatan kualitatif deskriptif-analitis, Penelitian ini menunjukkan bahwa setiap pasar memiliki tekanan regulatif yang berbeda: Amerika Serikat menekankan pada *trade remedies* dan pengawasan keamanan pangan berbasis risiko; Jepang lebih mengutamakan mutu, keamanan pangan dan reputasi; sedangkan Uni Eropa berfokus pada aspek SPS, ketertelusuran, keberlanjutan dan standar privat. Indonesia merespons tekanan regulatif ini melalui diplomasi perdagangan, diplomasi teknis SPS, diplomasi komersial dan penguatan kapasitas domestik. Temuan pada

penelitian ini menunjukkan bahwa Indonesia relatif efektif di dalam mempertahankan akses pasar, namun belum optimal meningkatkan posisinya dalam rantai nilai udang global karena fragmentasi rantai pasok, biaya kepatuhan tinggi, lemahnya ketertelusuran dan ketergantungan pada pasar utama.

Kata Kunci: Diplomasi Ekonomi Indonesia, Komoditas Udang Vannamei, Hambatan Non-Tarif, Rantai Nilai Global.

PENDAHULUAN

Perdagangan berbagai produk perikanan internasional dalam periode satu dekade terakhir semakin ditentukan oleh standar keamanan pangan, ketertelusuran dan keberlanjutan. Di tengah berbagai perubahan tersebut, udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) menempati posisi yang cukup strategis untuk Indonesia karena produk ini telah menjadi salah satu komoditas ekspor perikanan yang memiliki nilai tinggi dan berkontribusi terhadap penerimaan devisa, penyerapan tenaga kerja, serta efeknya terhadap ekonomi wilayah pesisir. Transformasi industri udang Indonesia dari dominasi udang windu ke vannamei juga menunjukkan adanya perubahan orientasi produksi menuju budidaya yang bersifat lebih intensif, produktif serta berorientasi pada pasar ekspor. Kementerian Kelautan dan Perikanan juga menempatkan udang sebagai komoditas prioritas dalam rencana strategis 2020–2024, sejalan dengan ambisi peningkatan nilai ekspor perikanan nasional (KKP, 2020).

Namun dalam sisi lain, peluang ekspor di atas berhadapan dengan lingkungan perdagangan internasional yang semakin kompleks. Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa adalah beberapa pasar utama sekaligus pembentuk standar global bagi perdagangan *seafood* global. Ketiga pasar utama ini tidak hanya menyerap volume besar produk udang, tetapi juga menentukan prasyarat teknis dan reputasional yang perlu dipenuhi dan dipatuhi oleh setiap pemasok. Amerika Serikat dikenal aktif menggunakan instrumen *trade remedies* seperti *anti-dumping* dan *countervailing duties*, serta memperkuat pengawasan impor melalui *Food and Drug Administration* dan program ketertelusuran produk perikanan. Jepang dalam hal ini lebih memposisikan diri pada kualitas, keamanan pangan, kesegaran dan reputasi sebagai inti pengelolaan pasar premium. Uni Eropa, dengan kekuatan regulasi supranasionalnya, mengkombinasikan SPS, *traceability*, *official controls*, *sustainability*, dan juga standar privat ritel modern.

Dalam konteks ini, ekspor udang tidak lagi bisa dipahami hanya sebagai transaksi komersial biasa. Ia juga merupakan arena politik ekonomi internasional yang akan mempertemukan kepentingan domestik setiap negara importir, kekuatan pembeli global, standar teknis, reputasi negara pemasok serta kapasitas tata kelola domestik. *Sanitary and phytosanitary measures* bisa berfungsi sebagai suatu sistem atau mekanisme perlindungan konsumen, tetapi juga bisa menjadi hambatan non-tarif yang bisa meningkatkan biaya kepatuhan bagi setiap negara berkembang (Henson & Jaffee, 2008). *Traceability* bukan hanya menandai asal-usul produk, tetapi juga dapat menjadi instrumen *governance* yang memungkinkan regulator dan *buyer* mengontrol rantai pasok hingga level tambak. Standar privat seperti ASC, BAP, dan GlobalG.A.P. semakin memperkuat posisi pembeli dalam rantai nilai global (Ponte & Gibbon, 2005; Bush et al., 2013).

Bagi Indonesia, ketergantungan pada tiga pasar utama ini justru akan menciptakan suatu kerentanan. Setiap adanya perubahan standar, peningkatan frekuensi inspeksi, penolakan produk, atau investigasi *trade remedies* bisa memberikan dampak pada stabilitas nilai dan volume ekspor, reputasi industri, dan pendapatan pelaku usaha di hulu. Struktur industri udang Indonesia juga masih ditandai fragmentasi rantai pasok, dominasi petambak kecil, ketergantungan pada pedagang pengumpul, dan variasi kapasitas pabrik pengolahan. Kondisi ini pada akhirnya akan membuat pemenuhan standar ketertelusuran dan keberlanjutan menjadi

tantangan kelembagaan yang cukup serius. Pada saat yang bersamaan, *oversupply* global akibat ekspansi produksi negara pesaing seperti Ekuador dan India juga ikut memberikan tekanan tambahan terhadap harga internasional, sehingga eksportir Indonesia menghadapi tekanan ganda, yaitu harga yang mengalami penurunan, sementara biaya kepatuhan menjadi meningkat.

Situasi di atas menjadikan diplomasi ekonomi sebagai sebuah instrumen yang penting. Diplomasi ekonomi tidak hanya mencakup negosiasi perjanjian dagang atau penyelesaian sengketa, tetapi juga mencakup komunikasi teknis antar-regulator, promosi dagang, fasilitasi industri, pengakuan sistem sertifikasi dan pembangunan kepercayaan terhadap sistem pengawasan nasional. Dalam sektor bisnis udang, diplomasi ekonomi akan melibatkan banyak pihak, di antaranya adalah Kemlu, KKP, Kemendag, otoritas karantina dan mutu, perwakilan RI di luar negeri, asosiasi industri, eksportir, dan petambak yang terhubung dengan rantai ekspor. Koordinasi lintas lembaga akan menjadi kunci karena isu yang dihadapi melampaui batas kementerian, yakni antara lain keamanan pangan, akses pasar, reputasi, keberlanjutan dan transformasi industri.

Periode 2015–2025 menjadi krusial karena memperlihatkan adanya perubahan simultan pada sisi produksi, regulasi dan juga pasar. Di dalam negeri, pemerintah pada periode tersebut mendorong peningkatan produksi udang sebagai bagian dari agenda ekonomi biru dan penguatan ekspor perikanan. Di luar negeri, beberapa negara tujuan memperluas instrumen pengawasan impor, baik melalui standar publik maupun standar privat. Pada periode yang sama, pandemi Covid-19, kenaikan biaya logistik, fluktuasi permintaan restoran dan ritel, serta tekanan harga akibat produksi negara pesaing mengubah kalkulasi eksportir. Kondisi ini menyebabkan keberhasilan ekspor tidak lagi ditentukan oleh ketersediaan volume saja, namun juga oleh kemampuan negara dan industri membangun sistem kepatuhan yang dipercaya.

Kebaruhan penelitian ini terletak pada penerjemahan diplomasi ekonomi pada level komoditas. Banyak kajian diplomasi ekonomi Indonesia yang sebelumnya hanya berfokus pada investasi, energi, infrastruktur, atau perjanjian dagang makro. Sementara itu, kajian udang umumnya menekankan budidaya, produktivitas, daya saing atau sertifikasi lingkungan. Penelitian ini mempertemukan keduanya dengan memposisikan udang sebagai lensa untuk melihat bagaimana diplomasi ekonomi bekerja dalam isu yang sangat teknis, namun berdampak langsung pada akses pasar dan penghidupan masyarakat pesisir. Dengan metode ini, hubungan antara kebijakan luar negeri, standar perdagangan, dan struktur sosial ekonomi domestik dapat dibaca dan diterjemahkan secara lebih konkret.

Penelitian ini bertujuan menganalisis pola kebijakan perdagangan Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa terhadap impor udang vannamei Indonesia selama 2015–2025 serta mengevaluasi strategi diplomasi ekonomi Indonesia dalam merespons hambatan tarif dan non-tarif tersebut. Pertanyaan utama yang dijawab di dalam penelitian ini adalah bagaimana karakter kebijakan ketiga pasar utama terhadap udang Indonesia, dan sejauh mana diplomasi ekonomi Indonesia efektif mempertahankan akses pasar sekaligus memperkuat posisi Indonesia dalam *global value chain* udang? Penelitian ini disusun dengan mengintegrasikan perspektif diplomasi ekonomi, politik ekonomi internasional dan *global value chain*.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif analitis dengan desain studi kasus berbasis dokumen dan literatur. Pendekatan kualitatif dipilih karena isu diplomasi ekonomi udang mencakup proses, aktor, interpretasi kebijakan dan dinamika kelembagaan yang tidak dapat dijelaskan hanya melalui angka ekspor. Fokus penelitian ini adalah ekspor komoditas udang vannamei Indonesia ke Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa pada periode 2015–2025.

Data yang digunakan terdiri dari data sekunder berupa dokumen resmi pemerintah Indonesia, laporan Kementerian Kelautan dan Perikanan, Kementerian Perdagangan, laporan FAO, UNCTAD, WTO, dokumen regulasi negara tujuan, laporan lembaga terkait seperti

Federal Register, serta publikasi akademik mengenai perdagangan udang, SPS, *traceability*, diplomasi ekonomi, dan *global value chain*. Literatur utama mencakup karya Bayne dan Woolcock tentang diplomasi ekonomi, Strange tentang *structural power*, Keohane dan Nye tentang interdependensi kompleks, Gereffi, Humphrey, dan Sturgeon tentang *GVC governance*, serta Henson dan Jaffee tentang standar keamanan pangan negara berkembang.

Analisis dilakukan melalui tahapan reduksi data, kategorisasi tematik dan interpretasi teoritis. Pertama, data mengenai kebijakan impor ketiga pasar dikategorikan ke dalam tema *trade remedies*, SPS, *traceability*, *sustainability*, *private standards* dan preferensi pasar. Kedua, data mengenai respons Indonesia dikategorikan ke dalam *trade diplomacy*, *technical diplomacy*, *commercial diplomacy* dan *domestic capacity-building*. Ketiga, temuan dibandingkan antar pasar untuk melihat pola persamaan dan perbedaan. Validitas analisis diperkuat melalui triangulasi sumber, yaitu membandingkan dokumen kebijakan, laporan internasional dan juga literatur akademik.

Batasan penelitian ditetapkan pada tiga pasar tujuan karena ketiganya memiliki fungsi ganda sebagai pasar dan pembentuk standar. Pasar lain seperti Tiongkok, Korea Selatan atau Timur Tengah dapat menjadi alternatif diversifikasi, namun tidak dibahas secara spesifik karena karakter regulasinya berbeda dan kontribusinya terhadap pembentukan standar global belum sekuat AS, Jepang dan Uni Eropa. Komoditas yang dikaji dibatasi pada udang vannamei karena spesies ini mendominasi budidaya ekspor Indonesia dan memiliki hubungan langsung dengan intensifikasi produksi, penggunaan input budidaya serta kebutuhan pengawasan residu.

Keterbatasan penelitian ini terletak pada sifatnya yang berbasis dokumen dan literatur, sehingga tidak mengklaim mewakili seluruh pengalaman pelaku industri. Meski demikian, pendekatan ini tetap relevan untuk menganalisis struktur kebijakan dan pola diplomasi karena dokumen resmi, laporan internasional, dan literatur akademik menyediakan jejak yang cukup kuat mengenai perubahan regulasi, instrumen hambatan non-tarif serta respons kelembagaan Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Diplomasi Ekonomi, Politik Ekonomi Internasional, dan Global Value Chain

Diplomasi ekonomi dalam Penelitian ini dipahami sebagai proses negara menggunakan instrumen diplomatik, perdagangan, dan kebijakan domestik untuk mencapai tujuan ekonomi luar negeri. Bayne dan Woolcock (2016) membedakan diplomasi ekonomi ke dalam *trade diplomacy*, *commercial diplomacy*, dan *economic statecraft*. Pada sektor udang, *trade diplomacy* terlihat dalam respons terhadap hambatan tarif dan non-tarif, penyelesaian isu SPS/TBT, serta perundingan seperti IJEPA dan IEU-CEPA. *Commercial diplomacy* terlihat dalam promosi dagang, *business matching* dan dukungan perwakilan RI kepada eksportir. Sementara itu, *economic statecraft* tampak dalam kebijakan domestik untuk memperkuat standar mutu, sertifikasi dan sistem ketertelusuran agar sesuai dengan tuntutan pasar.

Politik ekonomi internasional membantu menjelaskan struktur kekuasaan yang melingkupi perdagangan udang. Strange (1994) menyebut *structural power* sebagai kemampuan aktor dominan menentukan aturan main sistem ekonomi. Dalam perdagangan udang, Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa memiliki kekuatan struktural karena menguasai pasar, teknologi pengujian, jaringan ritel, dan legitimasi standar. Keohane dan Nye (1977) menjelaskan bahwa interdependensi tidak selalu simetris. Indonesia membutuhkan akses ke pasar utama tersebut lebih besar dibanding ketergantungan pasar tersebut pada Indonesia, karena mereka memiliki alternatif pemasok seperti India, Vietnam, Thailand, dan Ekuador. Asimetri ini mempersempit ruang tawar Indonesia ketika standar berubah atau harga global menurun.

Kerangka *global value chain* menjelaskan posisi Indonesia dalam rantai nilai udang. Gereffi, Humphrey, dan Sturgeon (2005) menunjukkan bahwa dalam rantai *buyer-driven*, pembeli besar menentukan spesifikasi produk, harga, dan standar. Udang vannamei Indonesia

berada dalam rantai semacam itu. Nilai tambah tertinggi tidak hanya berada pada produksi tambak, melainkan pada pengolahan lanjutan, *branding*, jaringan distribusi, dan akses ritel. Ponte dan Gibbon (2005) menegaskan bahwa standar kualitas dan sertifikasi merupakan instrumen *governance* dalam rantai nilai. Akibatnya, kemampuan Indonesia mempertahankan pasar sangat bergantung pada kepatuhan terhadap standar eksternal serta kemampuan meningkatkan posisi dari pemasok bahan baku menjadi pemasok produk bernilai tambah.

Struktur Rantai Pasok Udang Indonesia dan Titik Rawan Kepatuhan

Rantai pasok udang vannamei Indonesia terdiri dari beberapa simpul: pembenihan, tambak, pedagang pengumpul, pabrik pengolahan, eksportir, importir, dan jaringan ritel atau *food service* di negara tujuan. Pada level tambak, tantangan utama berkaitan dengan kualitas benur, manajemen pakan, kualitas air, biosekuriti, dan penggunaan obat atau bahan kimia. Pada level pengumpul, tantangannya adalah konsistensi dokumentasi asal-usul bahan baku. Pada level pabrik, tantangannya mencakup penerapan HACCP, sanitasi, *cold chain*, pengujian laboratorium, dan pemisahan lot produksi. Setiap simpul memiliki risiko kepatuhan yang berbeda, namun negara tujuan menilai rantai tersebut sebagai satu sistem yang saling terhubung.

Titik rawan terbesar terletak pada keterputusan informasi antara tambak dan pabrik. Dalam pasar yang menuntut *traceability*, dokumen asal-usul harus dapat diverifikasi secara konsisten. Jika bahan baku berasal dari banyak petambak kecil melalui perantara, risiko pencampuran lot dan ketidaklengkapan dokumen meningkat. Hal ini dapat memperlemah posisi eksportir ketika diminta menjelaskan sumber residu atau temuan mikrobiologis. Dengan demikian, diplomasi ekonomi tidak dapat berdiri sendiri tanpa reformasi tata kelola hulu. Kepercayaan regulator asing terhadap sertifikat Indonesia bergantung pada kemampuan sistem domestik memastikan bahwa data yang tercantum dalam dokumen benar-benar mencerminkan praktik produksi di lapangan.

Struktur biaya juga menjadi persoalan penting. Pemenuhan standar internasional memerlukan investasi laboratorium, sistem pencatatan digital, audit, sertifikasi, dan pelatihan. Perusahaan besar lebih mampu menanggung biaya tersebut, sedangkan petambak kecil sering bergantung pada kemitraan dengan pabrik atau pembeli. Jika tidak ada dukungan kebijakan, standar global dapat menciptakan eksklusivitas, yakni hanya pelaku yang memiliki modal dan akses informasi yang dapat masuk rantai ekspor premium. Oleh karena itu, agenda diplomasi ekonomi yang berorientasi *upgrading* harus terhubung dengan kebijakan inklusi petambak kecil.

Pola Kebijakan Amerika Serikat: Trade remedies, SPS, dan Traceability

Amerika Serikat merupakan pasar udang terbesar dan paling kompetitif bagi eksportir Indonesia. Pola kebijakan AS selama 2015–2025 ditandai oleh kombinasi *trade remedies*, penegakan SPS berbasis risiko, dan penguatan *traceability seafood*. Instrumen *anti-dumping* dan *countervailing duties* telah lama digunakan dalam perdagangan udang AS, terutama sebagai respons terhadap tekanan produsen domestik yang merasa terancam oleh impor berbiaya rendah (Anderson, 2009; Destler, 2005). Walaupun Indonesia tidak selalu menjadi target utama seperti India atau Vietnam, potensi investigasi tetap menciptakan ketidakpastian biaya.

Pada sisi SPS, FDA menegakkan standar keamanan pangan melalui inspeksi, *sampling*, dan penolakan produk jika ditemukan residu obat, kontaminan kimia, atau bahaya mikrobiologis. Persyaratan HACCP, sanitasi pabrik, dan *cold chain* menjadi prasyarat minimum. Selain itu, penguatan *traceability* melalui program seperti *Seafood Import Monitoring Program* memperlihatkan bahwa akses pasar AS semakin dikaitkan dengan integritas rantai pasok, pencegahan *fraud*, dan isu IUU fishing (Federal Register, 2016; VanderZwaag & Bailey, 2017). Bagi udang budidaya, tuntutan ini mendorong eksportir membuktikan asal-usul bahan baku, integritas lot dan konsistensi dokumen.

Periode 2020–2022 memperlihatkan tekanan tambahan akibat pandemi dan *oversupply*. Gangguan logistik meningkatkan biaya pengiriman, sementara pemulihan pasar disertai pasokan besar dari negara pesaing. Importir AS memiliki ruang tawar lebih besar untuk

menekan harga sekaligus memperketat spesifikasi. Dengan demikian, standar berfungsi sebagai filter pemasok, yakni pemasok yang tidak konsisten dalam mutu atau dokumentasi lebih mudah digantikan. Bagi Indonesia, pasar AS menuntut strategi ganda: kesiapan menghadapi risiko *trade remedies* dan penguatan kepatuhan SPS/*traceability* secara berkelanjutan.

Pola Kebijakan Jepang: Kualitas Premium, SPS, dan Reputasi

Berbeda dari AS, Jepang relatif tidak menonjol dalam penggunaan *trade remedies* untuk udang. Hambatan utama muncul dari standar mutu, keamanan pangan, dan reputasi. Jepang merupakan pasar premium yang menuntut konsistensi ukuran, warna, tekstur, kesegaran, dan keamanan produk. Henson dan Jaffee (2008) menempatkan Jepang bersama AS dan Uni Eropa sebagai pelopor pengetatan residu obat hewan dan kontaminan pada produk perikanan. Dalam praktiknya, temuan residu atau deviasi mutu dapat memicu penolakan, peningkatan inspeksi, dan kerusakan reputasi jangka panjang.

Karakter konsumen Jepang juga memperkuat pentingnya reputasi. Bestor (2004) menunjukkan bahwa budaya pangan Jepang sangat memperhatikan asal-usul, kualitas, dan narasi produk. Bagi udang Indonesia, ini berarti akses pasar tidak hanya bergantung pada harga, tetapi juga kepercayaan *buyer* terhadap sistem produksi dan pengawasan mutu. IJEPA menyediakan kerangka kelembagaan yang dapat mendukung preferensi tarif dan kerja sama teknis, tetapi manfaatnya tidak otomatis. Sato (2011) menekankan bahwa pemanfaatan perjanjian dagang bergantung pada kemampuan memenuhi aturan asal barang, standar teknis, dan prosedur administratif.

Pada masa pandemi, Jepang tidak melonggarkan SPS. Pergeseran konsumsi dari restoran ke ritel rumah tangga mengubah beberapa spesifikasi produk, tetapi standar mutu tetap tinggi. Setelah 2023, perhatian terhadap keberlanjutan dan narasi asal-usul semakin kuat. *Buyer* Jepang mulai menuntut praktik budidaya bertanggung jawab, pengelolaan limbah, dan bukti kepatuhan sosial. Dengan demikian, pasar Jepang stabil tetapi sangat disiplin: strategi Indonesia harus berfokus pada konsistensi mutu, komunikasi insiden, dan pembangunan reputasi jangka panjang.

Pola Kebijakan Uni Eropa: Regulasi Supranasional, Sustainability, dan Standar Privat

Uni Eropa memiliki karakter berbeda karena mengandalkan *market power* melalui regulasi supranasional. Damro (2012) menyebut kemampuan UE mengeksternalisasi standar domestiknya sebagai *market power Europe*. Dalam perdagangan udang, UE memadukan SPS, *traceability*, *official controls*, sistem RASFF (*Rapid Alert System for Food and Feed*), serta agenda keberlanjutan. Keamanan pangan diperlakukan sebagai isu sistemik, bukan hanya satu *lot* produk yang dinilai, tetapi kredibilitas sistem pengawasan negara asal.

Persyaratan UE mencakup residu antibiotik, higienitas fasilitas, batas kontaminan, dokumentasi asal-usul, dan *approved establishments*. Sistem RASFF membuat setiap insiden tercatat dan dapat mempengaruhi persepsi risiko terhadap negara pemasok. Jika temuan berulang terjadi, konsekuensinya dapat berupa peningkatan frekuensi inspeksi atau pembatasan terhadap fasilitas tertentu. Bagi Indonesia yang rantai pasoknya terfragmentasi, *traceability* dari tambak sampai ekspor menjadi tantangan utama.

Setelah 2020, agenda *European Green Deal* dan tuntutan *sustainability* memperluas ruang kepatuhan. Produk udang tidak cukup aman dikonsumsi, tetapi juga harus dapat dibuktikan tidak terkait kerusakan ekosistem pesisir, praktik sosial buruk, atau rantai pasok yang tidak transparan. Banyak tuntutan ini muncul melalui standar privat ritel Eropa, seperti sertifikasi lingkungan dan audit sosial. Akibatnya, eksportir menghadapi dua lapis tuntutan: standar publik regulator dan standar privat *buyer*. Biaya kepatuhan tinggi membuat perusahaan besar lebih mampu bertahan, sementara petambak kecil berisiko tersisih.

Perbandingan Tiga Pasar dan Implikasi Strategis

Perbandingan ketiga pasar menunjukkan bahwa Indonesia tidak dapat menggunakan strategi tunggal. Di Amerika Serikat, risiko utama berasal dari kombinasi politik domestik, prosedur hukum dagang, dan pengawasan berbasis risiko. Karena itu, strategi yang diperlukan mencakup pemetaan aktor domestik AS, hubungan dengan importir yang membutuhkan pasokan stabil, dan kesiapan data apabila muncul investigasi. Di Jepang, strategi harus menekankan kualitas, konsistensi, dan reputasi. Hubungan jangka panjang dengan buyer, respons cepat terhadap insiden, serta kemampuan menjaga mutu menjadi lebih penting daripada advokasi hukum. Di Uni Eropa, strategi perlu diarahkan pada komunikasi regulatif dan keberlanjutan karena isu utama berkaitan dengan kredibilitas sistem pengawasan, RASFF, *official controls*, dan standar privat ritel.

Perbedaan ini menunjukkan bahwa diplomasi ekonomi Indonesia perlu bersifat tersegmentasi. Perwakilan RI di Washington DC, Tokyo, dan Brussels tidak hanya menjalankan promosi dagang, namun harus menjadi pusat pengetahuan pasar dan regulasi. Mereka perlu membaca perubahan kebijakan, membangun jaringan dengan regulator dan importir, serta menerjemahkan sinyal pasar kepada kementerian teknis dan industri di dalam negeri. Dengan kata lain, diplomasi ekonomi komoditas memerlukan aliran informasi dua arah, dari pasar tujuan ke produsen domestik, dan dari sistem domestik ke regulator serta buyer luar negeri.

Meski berbeda, ketiga pasar memiliki persamaan: standar teknis semakin menjadi bahasa utama persaingan. Dalam kondisi *oversupply*, pembeli tidak hanya mencari harga murah, tetapi pemasok yang paling rendah risikonya. Risiko di sini mencakup risiko penolakan di pelabuhan, risiko reputasi ritel, risiko pelanggaran keberlanjutan, dan risiko ketidakpastian dokumen. Oleh karena itu, reputasi negara pemasok menjadi aset ekonomi. Jika Indonesia dikenal responsif dan transparan dalam menangani insiden, biaya ketidakpercayaan dapat ditekan. Sebaliknya, jika insiden berulang tidak ditangani secara sistemik, satu kasus kecil dapat menaikkan profil risiko nasional.

Strategi Diplomasi Ekonomi Indonesia

Respons Indonesia terhadap tiga pasar dilakukan melalui kombinasi *trade diplomacy*, diplomasi teknis SPS, *commercial diplomacy*, dan penguatan kapasitas domestik. Aktor utama meliputi Kementerian Luar Negeri, KKP, Kemendag, otoritas karantina dan mutu, perwakilan RI di luar negeri, serta asosiasi industri. Kemlu berperan memfasilitasi komunikasi politik dan teknis dengan negara tujuan. KKP menjadi *competent authority* dalam pengawasan mutu, sertifikasi, dan *health certificate*. Kemendag menangani akses pasar, *trade remedies*, promosi dagang, serta perundingan ekonomi. Asosiasi industri menyediakan informasi teknis pasar dan membantu koordinasi respons.

Terhadap Amerika Serikat, strategi Indonesia mencakup pencegahan risiko *trade remedies* melalui pemantauan dinamika industri domestik AS, komunikasi dengan importir, dan penguatan koalisi kepentingan yang mendukung impor stabil. Jika muncul potensi investigasi, respons memerlukan data biaya produksi, struktur harga, dan dukungan hukum perdagangan. Pada isu SPS, Indonesia memperkuat sistem HACCP, laboratorium residu, dan mekanisme *corrective action* ketika terjadi penolakan. *Commercial diplomacy* dilakukan melalui pameran *seafood*, *business matching*, dan promosi produk bernilai tambah seperti *peeled*, *deveined*, dan *breaded shrimp*.

Terhadap Jepang, strategi lebih menekankan kerja sama teknis dan reputasi. IJEPA dimanfaatkan sebagai kanal dialog, pelatihan mutu, dan peningkatan pemahaman terhadap preferensi pasar. Ketika terjadi insiden SPS, respons cepat diperlukan melalui klarifikasi, investigasi sumber masalah, dan penyampaian tindakan korektif kepada otoritas Jepang serta *buyer*. Diplomasi sehari-hari antara perwakilan RI, pejabat karantina, dan importir penting untuk menjaga agar satu insiden tidak berkembang menjadi stigma terhadap udang Indonesia.

Terhadap Uni Eropa, strategi Indonesia bertumpu pada *regulatory trust*. Pemerintah menyesuaikan standar domestik, memperkuat registrasi fasilitas pengolahan, meningkatkan

kemampuan laboratorium, dan merespons notifikasi RASFF secara formal. Perwakilan RI di Brussels berperan dalam klarifikasi regulasi dan komunikasi dengan Komisi Eropa. Perundingan IEU-CEPA menjadi arena penting untuk membahas akses pasar, SPS dan kerja sama teknis. Pada isu *sustainability*, Indonesia mulai mendorong pengakuan skema nasional dan mengurangi duplikasi audit, meskipun capaian masih terbatas.

Efektivitas dan Keterbatasan Diplomasi Ekonomi Indonesia

Diplomasi ekonomi Indonesia relatif efektif dalam mempertahankan akses pasar. Selama periode penelitian, tidak terdapat pelarangan menyeluruh jangka panjang terhadap udang Indonesia di AS, Jepang dan UE. Fasilitas pengolahan Indonesia tetap dapat mengekspor, *health certificate* diakui, dan komunikasi teknis tetap berjalan. Indonesia juga mampu mempertahankan posisi sebagai pemasok penting meskipun menghadapi *oversupply* global dan pengetatan standar. Dalam arti mitigatif, diplomasi ekonomi berhasil mencegah disrupsi besar.

Namun, efektivitas tersebut lebih kuat pada level stabilisasi daripada transformasi. Pertama, koordinasi domestik masih cenderung *ad hoc*. Respons terhadap kasus SPS atau perubahan regulasi sering muncul setelah hambatan terjadi, bukan melalui sistem pemantauan risiko yang sepenuhnya terintegrasi. Kedua, sistem *traceability* nasional belum merata dari tambak hingga ekspor. Fragmentasi rantai pasok dan peran pengumpul membuat pelacakan asal-usul bahan baku tidak selalu mudah. Ketiga, biaya sertifikasi dan audit keberlanjutan tinggi, sehingga pelaku kecil sulit berpartisipasi dalam pasar premium. Keempat, standar nasional Indonesia belum memperoleh pengakuan kuat di hadapan *buyer* internasional, terutama di Uni Eropa.

Evaluasi efektivitas juga perlu dilihat dari hubungan antara diplomasi luar negeri dan kebijakan domestik. Diplomasi teknis dapat menjelaskan kepada FDA, otoritas Jepang, atau Komisi Eropa bahwa Indonesia memiliki sistem pengawasan mutu. Namun, klaim tersebut hanya kredibel jika didukung data, audit, dan tindakan korektif di dalam negeri. Hal ini menunjukkan pentingnya *domestic policy coherence*. Kemlu membutuhkan informasi teknis dari KKP dan Kemendag, KKP membutuhkan masukan pasar dari eksportir; Kemendag membutuhkan data industri untuk merespons hambatan perdagangan, sementara pelaku usaha membutuhkan kepastian prosedur dari pemerintah. Jika salah satu mata rantai koordinasi lemah, posisi Indonesia di luar negeri ikut melemah.

Kelemahan lain adalah minimnya strategi komunikasi reputasi. Selama ini promosi udang Indonesia sering menekankan kualitas dan potensi produksi, tetapi belum selalu disertai narasi kuat mengenai keberlanjutan, inklusi petambak, dan pengawasan sosial. Padahal pasar Jepang dan Uni Eropa semakin memperhatikan cerita di balik produk. Indonesia memiliki peluang membangun narasi positif tentang budidaya berbasis komunitas pesisir, perbaikan sistem mutu, dan komitmen menjaga ekosistem. Tetapi narasi semacam itu harus berbasis bukti; jika tidak, ia mudah dipatahkan oleh laporan negatif mengenai residu, limbah atau pelanggaran sosial.

Dari sisi perluasan pasar, diplomasi ekonomi juga belum sepenuhnya mengurangi ketergantungan pada tiga pasar utama. Diversifikasi memang sering disebut sebagai tujuan, tetapi implementasinya membutuhkan riset preferensi produk, penyesuaian logistik dan kesesuaian standar. Pasar baru tidak selalu lebih mudah; beberapa pasar mungkin memiliki harga lebih rendah atau sistem pembayaran berbeda. Oleh sebab itu, diversifikasi harus dipadukan dengan peningkatan nilai tambah, bukan sekadar memindahkan volume dari satu pasar ke pasar lain.

Dalam perspektif GVC, Indonesia masih berada pada posisi pemasok bahan baku dan produk olahan dasar. *Upgrading* memang terjadi, terutama pada produk bernilai tambah untuk pasar AS dan penguatan mutu untuk Jepang, tetapi *functional upgrading* menuju *branding*, akses ritel, dan kontrol distribusi masih terbatas. Struktur *buyer-driven* tetap menempatkan

pembeli besar sebagai penentu spesifikasi, harga, dan standar. Dengan demikian, diplomasi ekonomi Indonesia belum mampu mengubah struktur kekuasaan rantai nilai secara signifikan.

Dalam perspektif politik ekonomi internasional, hal ini mencerminkan asimetri interdependensi. Indonesia membutuhkan pasar AS, Jepang, dan UE, sedangkan ketiga pasar memiliki alternatif pemasok. Ketergantungan ini membatasi kemampuan Indonesia mempengaruhi standar eksternal. Oleh karena itu, strategi ke depan perlu memperluas diplomasi ekonomi dari sekadar *market access defense* menuju diplomasi komoditas yang menghubungkan produksi, standar, reputasi, keberlanjutan, dan diversifikasi pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa selama 2015–2025 kebijakan perdagangan Amerika Serikat, Jepang, dan Uni Eropa terhadap udang vannamei Indonesia sama-sama bergerak ke arah pengetatan hambatan non-tarif, namun dengan logika berbeda. Amerika Serikat mengombinasikan *trade remedies*, SPS berbasis risiko, dan *traceability seafood*. Jepang menekankan kualitas premium, keamanan pangan, konsistensi mutu, dan reputasi pemasok. Uni Eropa mengandalkan regulasi supranasional melalui SPS, *traceability*, RASFF, *sustainability*, dan standar privat.

Indonesia merespons melalui diplomasi ekonomi yang mencakup *trade diplomacy*, diplomasi teknis SPS, *commercial diplomacy*, dan penguatan kapasitas domestik. Strategi tersebut relatif efektif mempertahankan akses pasar dan mencegah disrupsi besar. Akan tetapi, efektivitasnya dalam memperluas akses pasar dan memperkuat posisi Indonesia dalam *global value chain* masih parsial. Hambatan utama adalah fragmentasi rantai pasok, lemahnya *traceability* hulu, tingginya biaya kepatuhan, belum kuatnya pengakuan standar nasional, dan ketergantungan pada tiga pasar utama.

Saran

Penelitian ini menyarankan lima langkah kebijakan. Pertama, pemerintah perlu membentuk mekanisme koordinasi tetap diplomasi komoditas udang yang melibatkan Kemlu, KKP, Kemendag, otoritas mutu, dan asosiasi industri. Kedua, sistem *traceability* nasional harus dikembangkan sebagai infrastruktur strategis, bukan hanya syarat ekspor, dengan dukungan digitalisasi sederhana bagi petambak kecil. Ketiga, Indonesia perlu memperkuat standar nasional keberlanjutan dan aktif mendorong pengakuannya di pasar utama untuk mengurangi biaya audit berlapis. Keempat, diplomasi ekonomi perlu diarahkan pada diversifikasi pasar dan produk bernilai tambah agar ketergantungan pada tiga pasar utama berkurang. Kelima, peningkatan produksi udang harus dikaitkan dengan perlindungan lingkungan pesisir dan kesejahteraan sosial agar narasi udang Indonesia kredibel di pasar global.

Implikasi praktis dari temuan ini adalah perlunya peta jalan diplomasi komoditas udang. Peta jalan tersebut dapat memuat pemetaan standar masing-masing pasar, kalender risiko regulasi, daftar fasilitas prioritas, mekanisme respons cepat terhadap notifikasi dan target pengakuan standar nasional. Peta jalan juga perlu memasukkan indikator inklusi, misalnya jumlah kelompok petambak yang masuk sistem *traceability*, jumlah petambak yang memperoleh pelatihan penggunaan input aman, dan jumlah kemitraan pabrik-petambak yang memenuhi standar keberlanjutan. Dengan demikian, keberhasilan diplomasi ekonomi tidak hanya diukur dari nilai ekspor, namun juga dari kualitas transformasi rantai pasok.

Penelitian lanjutan dapat memperdalam analisis melalui wawancara dengan pejabat, eksportir, asosiasi industri, petambak, serta importir di negara tujuan. Analisis kuantitatif juga dapat dilakukan untuk menguji hubungan antara notifikasi SPS, perubahan harga internasional, dan kinerja ekspor Indonesia. Selain itu, studi komparatif dengan Vietnam, India, atau Ekuador dapat membantu menjelaskan mengapa beberapa negara lebih berhasil menekan biaya produksi atau membangun integrasi rantai pasok.

Secara teoretis, penelitian ini menegaskan bahwa diplomasi ekonomi pada level komoditas perlu dianalisis bersama politik ekonomi internasional dan *global value chain*. Negara berkembang seperti Indonesia tidak hanya menghadapi tarif, tetapi juga struktur kekuasaan berbasis standar, pengetahuan, reputasi, dan jaringan distribusi. Diplomasi ekonomi yang efektif harus melampaui promosi ekspor dan negosiasi formal, ia harus membangun *regulatory trust*, memperkuat kapasitas domestik dan menciptakan ruang *upgrading* yang inklusif bagi pelaku industri dari tambak hingga pasar global.

REFERENSI

- Anderson, K. (2009). *Distortions to Agricultural Incentives: A Global Perspective, 1955–2007*. Washington, DC: World Bank.
- Anderson, J. L. (2013). Shrimp Trade Dynamics in the United States. In M. Hall et al. (Eds.), *Shrimp Aquaculture and the Environment*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Bayne, N., & Woolcock, S. (2016). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (3rd ed.). London: Routledge.
- Belton, B., Bush, S. R., & Little, D. C. (2020). Not Just Seafood: Transforming the Global Aquaculture System. *Food Security*, 12(4), 853–877.
- Bestor, T. C. (2004). *Tsukiji: The Fish Market at the Center of the World*. Berkeley: University of California Press.
- Bush, S. R., Belton, B., Hall, D., Vandergeest, P., Murray, F. J., Ponte, S., & Kusumawati, R. (2013). Certify Sustainable Aquaculture? *Food Policy*, 44, 158–166.
- Damro, C. (2012). Market Power Europe. *Journal of European Public Policy*, 19(5), 682–699.
- Destler, I. M. (2005). *American Trade Politics* (4th ed.). Washington, DC: Institute for International Economics.
- FAO. (2020). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2020: Sustainability in Action*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- FAO. (2022). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2022: Towards Blue Transformation*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- FAO. (2024). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2024: Blue Transformation in Action*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Federal Register. (2016). Magnuson–Stevens Fishery Conservation and Management Act; Seafood Import Monitoring Program; Final Rule. *Federal Register*, 81(239), 88975–89014.
- Flegel, T. W. (2012). Historic Emergence, Impact and Current Status of Shrimp Pathogens in Asia. *Journal of Invertebrate Pathology*, 110(2), 166–173.
- Gereffi, G. (2020). What Does the COVID-19 Pandemic Teach Us about Global Value Chains? *Journal of International Business Policy*, 3, 287–301.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
- Henson, S., & Jaffee, S. (2008). Understanding Developing Country Strategic Responses to the Enhancement of Food Safety Standards. *The World Economy*, 31(4), 548–568.
- Kawai, M., & Wignaraja, G. (2011). Asian FTAs: Trends, Prospects, and Challenges. *Journal of Asian Economics*, 22(1), 1–22.
- Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1977). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston: Little, Brown.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. (2020). *Rencana Strategis Kementerian Kelautan dan Perikanan 2020–2024*. Jakarta: KKP.
- Kurien, J., & Willmann, R. (2009). *Special Considerations for Small-Scale Fisheries Management in Developing Countries*. Rome: FAO.
- Kusumawati, R., Bush, S. R., & Visser, L. (2013). Can Patrons Be Bypassed? *Society & Natural Resources*, 26(4), 398–410.

- Miller, A. M., & Bush, S. R. (2015). Authority Without Responsibility? *Marine Policy*, 53, 85–92.
- Okano-Heijmans, M. (2013). Economic Diplomacy. In A. F. Cooper, J. Heine, & R. Thakur (Eds.), *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy* (pp. 385–401). Oxford: Oxford University Press.
- Ponte, S., & Gibbon, P. (2005). Quality Standards, Conventions and the Governance of Global Value Chains. *Economy and Society*, 34(1), 1–31.
- Ponte, S., Gereffi, G., & Raj-Reichert, G. (Eds.). (2019). *Handbook on Global Value Chains*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Primavera, J. H. (2006). Overcoming the Impacts of Aquaculture on the Coastal Zone. *Ocean & Coastal Management*, 49(9–10), 531–545.
- Ravenhill, J. (2014). *Global Political Economy* (4th ed.). Oxford: Oxford University Press.
- Sato, Y. (2011). Economic Partnership Agreements and Development Strategy: The Case of Indonesia. *Journal of Southeast Asian Economies*, 28(3), 287–312.
- Strange, S. (1994). *States and Markets* (2nd ed.). London: Pinter.
- UNCTAD. (2021). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2021*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- VanderZwaag, D., & Bailey, M. (2017). Canada–US Seafood Trade and the Seafood Import Monitoring Program. *Ocean Yearbook*, 31, 461–483.
- Young, A. R. (2014). The Politics of Regulation in the EU and the US. In D. Vogel & R. Kagan (Eds.), *Dynamics of Regulatory Change* (pp. 89–112). Berkeley: University of California Press.