

CHAPTER V

CONCLUSION

5.1 Conclusion

Final conclusions of the research and some suggestions will be discussed in this chapter that are expected to be useful for the existing entities in the export industry and for further research.

1. Japanese market needs frozen and fresh tuna supply from overseas which is Indonesia are one of the biggest supplier.
2. Japanese market is potential market for Indonesia due to Japanese market's high demand for tuna.
3. Japanese market has high standard and Japanese market likely tend to prefer Indonesian tuna fishery due to Indonesian tuna have good quality and compatible with their specification.
4. The number of tuna export volume based on Direktorat Jendral Perikanan Tangkap and BPS are decrease during 2014 until 2017, but since 2014 the availability of fish is increased from 6.3 million ton into 13.5 million ton on September 2017.
5. The number of export that decrease is because Indonesia policy maker make some regulation regarding business process, such as the licensing to reduce illegal fishing, prohibition of transshipment activities, and etc.
6. The Implemented of new regulation creates some obstacles to exporters to do their business regarding export activities

7. There is indicate that some of fisherman and Indonesian tuna exporter buy their raw material from illegal fishing ship.

The IUU regulation made by Indonesia Minister of Maritime Affairs and Fisheries are supported by the exporters, since for exporters it may cause sea resources damage and it may lead to fish availability.

5.2 Managerial Implications

The results of the research show due to implementation regulation of Indonesia Minister of Maritime Affairs and Fisheries since 2014 are succeeded and supported by the exporters it also affect by slowing business processes. Since tuna fishery export is a high commodity export and give much devisa to Indonesia, regulations should consider every entities on fishery and fishery export business industry.

Due to indication of purchase of raw materials (fish) from Indonesian expoters and fishermen, then the government may need to provide direction to Indonesian fishermen and exporters. This may happen because the system and technology used by Indonesian fishermen who have not been able to compete with technology used in foreign ships, resulting poor catch and management (storage / freezing) of fish catch.

5.3 Limitations of Research and Suggestions

This research was still lacking in another investigation area and other factors that may be affect the export of Indonesia's tuna to Japanese market. Also, the participants for this reseacrh come from West side of Indonesia only.

For future research, further characteristic of participants, number of participants, and another technique may be used and may be added to gain more data and information. Another variable such as technology also may be added as one of the variables to the future research.



References

- Ajami, R.A. Cool, K., 2006. *“International Business Theory And Practice”*, Second Edition. England : M.E. Sharpe
- Apsari, W., 2011, *“Analisis Permintaan Ekspor Ikan Tuna Segar Indonesia Di Pasar Internasional”*, Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor: Bogor
- Araújo, M. L. del Río, M.C.V., 2006, *“Managerial Characteristics and export performance in spanish SMEs”*, Universidad de Santiago de Compostela
- Australian Government, 2009, *“Sustaining Indonesia’s fisheries”*, Australian Center for International Agricultural Research, Australian
- Azulai, A. Rankin, J. A., 2012, *“ Triangulation in Canadian Doctoral Disseertations on Aging”*, *Journal of International Multiple Research Approaches*, Vol. 6, Issue 2
- Bonaccorsi, A., 1992, *“On the relationship between firm size and export intensity”*, *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, fourth quarter, pp. 605-35
- Bondarof, T. N., 2015, *“The Illegal Fishing and Organized Crime Nexus: Illegal Fishing as Transnational Organized Crime”*, Global Initiative Against Transnational Organized Crime and The Black Fish
- Erramilli, M.K., 1991, *“The experience factor in foreign market entry behavior of service firms”*, *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, third quarter, pp. 479-501
- FAO- IUU Fishing dalam *Code of Conduct For Responsible Fisheries*, 1995
- Freites, B., 2015, *“ILLEGAL FISHING - Which fish species are at highest risk from illegal and unreported fishing”*, World Wildlife Fund, Washington DC, United States
- Gripsrud, G., 1990, *“The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to Japan”*, *Journal of International Business Studies*, Vol. 21, third quarter, pp. 469-85
- Hidayati, Sri, 2016, *“Daya Saing Ekspor Ikan Tuna Indonesia”*, Universitas Gadjah Mada: Fakultas Ekonomi Pertanian. Yogyakarta
- Japan Goverment, 2016, *“Outline of the Agreement between Japan and the Republic of Indonesia for an Economic Partnership”*. Diakses melalui http://www.customs.go.jp/english/canswer_e/keizairenkei/4023_e.htm.
- Jaelani, A. Q. Basuki, U., 2014, *“Illegal Unreported and Unregulated (IUU) Fishing: Upaya Mencegah dan Memberantas Illegal Fishing dalam Membangun Poros Maritim Indonesia”*, JURNAL SUPREMASI HUKUM Vol. 3, No. 1, Juni 2014
- Japan Management Association, 2017, *“Trends of Imported Marine Products”*, Foodex Japan 2017, Japan
- Kawamoto, Taro, 2016, *“Tuna Market in Japan, Current Status, Challenges and Prospects”*, 14th INFOFISH world tuna trade conference and exhibition: Japan
- Katsikeas, C.S. Piercy, N. F. Ioannidis, C., 1996, *“Determinants of export performance in a European context”*, *European Journal of Marketing*, Vol. 30 Issue: 6, pp.6-35

- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2012, "*Warta Ekspor*", Jakarta
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2013, "*Produk Perikanan*", ITCP Osaka, Jakarta
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2015, "*Market Brief Ikan Tuna*", ITCP Busan, Jakarta
- Kristriana, O. W., 2015, "*Analisis Dampak Non-Tariff Measures (Ntms) Terhadap Ekspor Ikan Tuna Indonesia Ke Negara Tujuan Utama*", Departemen Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, Bogor
- Kuncoro, M., 2009, "*Ekonomika Indonesia: Dinamika Lingkungan Bisnis di Tengah Krisis Global*", Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Kusuma, Ida, 2014, "*Indonesian Efforts In Combating IUU: Fishing Talking ASEAN On "Developing ASEAN Cooperation On Fisheries Management: Tackling IUU Fishing In The Region"*", Ministry Of Marine Affairs And Fisheries: Directorate General Of Surveillance For Marine And Fishery Resources
- Larasati, S. D., 2015, "*Dinamika Hubungan Indonesia Dan Jepang Dalam Indonesia Japan Economic Partnership Agreement Studi Kasus: Evaluasi Kebijakan Terhadap Eksploitasi Ikan Tuna Di Wilayah Perairan Indonesia*", *Journal Of International Relations, Volume 1, Nomor 2, Tahun 2015, Hal. 70-78*
- Lem, A., 2016, "*Global Overview of Tuna Supply, Trade, Price, Consumption and Outlook*", FAO: Fishery and Aquaculture Policy and Economic Division
- Lestari, W. Syarief, R. Sumantadinata, K., 2013, "*Strategi Peningkatan Daya Saing Tuna Olahan Indonesia di Pasar Internasional*", Manajemen IKM
- Love, P. Lattimore, R., 2009, "*International Trade: Free, Fair and Open?*", OECD Insights. Accessed on 3 Desember 2017 in www.oecd.org/publishing/corrigenda.
- Madsen, T.K., 1989, "*Successful export marketing management: some empirical evidence*", *International Marketing Review*, Vol. 6 No. 4, pp. 41-57
- Moleong, I., 2002, "*Metode Penelitian Kualitatif*". Bandung: Remaja Rosdakarya
- Nurani, T. W. Iskandar, B. H. Wahyudi, G. A., 2011, "*Kelayakan Dasar Penerapan Haccp Di Kapal Fresh Tuna Longline: Pre Requisite Of The Applying Haccp On Fresh Tuna Longline*", Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor
- Osterblom, H. Bodin, O., 2012, "*Global Cooperation among Diverse Organizations to Reduce Illegal Fishing in the Southern Ocean*", *Conservation Biology, Volume 26, No. 4, 638-648*
- Patton, M. Q., 2002, "*Qualitative Research and Evaluation Methods 3rd ed*", Thousand Oaks, CA: Sage
- Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan No.01/MEN/2009 tentang Wilayah Pengelolaan Perikanan Republik Indonesia. <http://fishmate.blogspot.co.id/2012/08/mengenal-wilayah-pengelolaan-perikanan.html>. Accessed on 25 Desember 2015

- Pusat data Statistik dan Informasi Kemeterian Kelautan dan Perikanan, 2016, "SIDATIK", Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia.
- Putri, S. D. Musadieg, M. Al. Supriono, 2016, "*Pengaruh Harga Ekspor Dan Nilai Tukar Terhadap Ekspor (Studi Pada Volume ekspor Ikan tuna Indonesia ke Jepang)*", Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, Malang, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*|Vol. 38 No. 1 September 2016
- Rahmawaty, L., 2013, "*Pengembangan Strategi Keamanan Produk Perikanan Untuk Ekspor Ke Amerika Serikat*", Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor: Bogor
- Ramlin, K. S. I., 2016, "*Analisis Kebijakan Penurunan Tarif Bea Masuk Impor Tuna Ke Jepang Terhadap Neraca Perdagangan Indonesia Terkait Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement*", Bagian Hukum Internasional Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makassar
- Rasyid, M., 2015, "*Potensi Ekonomi Ikan dan Produk Perikanan Indonesia dalam Lingkup Masyarakat Ekonomi ASEAN*", Prosiding Seminar Nasional-Multi Displin Ilmu & Call For Papers Unisbank (SENDI_U)
- SEAFISH, 2015, "Seafish ethics profile – Indonesia", United Kingdom
- Sodik, D. M., 2007, "*Combating illegal, unreported and unregulated fishing in Indonesian waters: The need for fisheries legislative reform*", University of Wollongong: Wollongong
- Siregar, F. R. P. R., 2016, "*Studi Kebijakan Kementerian Kelautan Indonesia Dalam Kasus Pencurian Ikan Oleh Nelayan Malaysia Di Perairan Natuna Indonesia*". Fakultas Ilmu Sosial Politik: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
- Sugiyono, 2009, "*Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*", Bandung: Alfabeta
- Sukardi, P. S. E. T., 2007, "*Bisnis Internasional Sebuah Perspektif Kewirausahaan*", Graha Ilmu : Yogyakarta
- Sunyowati, D., 2014, "*Dampak Kegiatan Iuu-Fishing Di Indonesia*", Departemen Hukum Internasional, Fakultas Hukum-Universitas Airlangga: Surabaya
- Sutari, T., 2016, "*Luhut: Nelayan dan Pengusaha Sepakat Lawan Ilegal Fishing*", CNN Indonesia. Acceed on <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20160920141048-92-159662/luhut-nelayan-dan-pengusaha-sepakat-lawan-ilegal-fishing> 7 Januari 2018
- Syahrani, D. A. Musadieg, M. Al. Darmawan, A., 2017, "*Analisis Peran Kebijakan Illegal, Unreported, And Unregulated Fishing (Iuu) Pada Ekspor Ikan Tuna Dan Udang Tangkap: (Studi pada Sebelum dan Sesudah Penerapan Permen KP Nomor 56 dan 57/PERMENKP/2014 terhadap Volume Ekspor Tuna dan Udang Tangkap di Jawa Timur)*", *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*
- Tumengkol, W. Palar, S. W. Rotinsulu, D. C., 2015, "*Kinerja Dan Daya Saing Ekspor Hasil Perikanan Lautkota Bitung*", Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Ilmu Ekonomi Pembangunan Universitas Sam Ratulangi, Manado
- The Jakarta Post, 2017, "*Indonesia's tough stance causes headache for tuna Exporters*", Jakarta

- Republik Indonesia, 2000, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2000 Tentang Perjanjian Internasional”, Jakarta
- Republik Indonesia, 2000, ”Undang-Undang Nomor 45 Tahun 2009 Tentang Perikanan”. Jakarta
- Utomo, Y. P., 2000, “*Ekspor Mendorong Pertumbuhan atau Pertumbuhan Mendorong Ekspor*”, *Jurnal Manajemen*, Vol.1, No.1, UII. Yogyakarta
- White paper, 2011, “Sustainable Indonesian Tuna Initiative”, Sustainable Fisheries Partnership
- World Trade Organization, 1995, “*Understanding the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement*”
- WWF Indonesia, 2015, “*Perikanan Tuna Panduan Penangkapan dan Penanganan*”, Jakarta
- Yudiarosa, I., 2009, “*Analysis of Tuna Export from Indonesia*”, Magister Ilmu Ekonomi Pertanian, PPSUB. WACANA Vol. 12 No.1 Januari 2009
- <https://www.cbi.eu/market-information/fish-seafood/fresh-tuna/>. Accessed on 28 Desember 2017.
- <http://factsanddetails.com/japan/> Accessed on 28 Desember 2017.
- <http://www.fao.org/fishery/facp/IDN/en>. Accessed on 5 October 2017.
- <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/2783205/3-wilayah-di-ri-ini-rawan-pencurian-ikan>. Accessed on 6 Januari 2018.
- <https://kemendag.co.id>. Accessed on 17 September 2017.
- <http://www.thejakartapost.com/news/2017/02/20/indonesias-tough-stance-causes-headache-for-tuna-exporters.html>. Accessed on 18 November 2017.
- <http://www.tsuda-sengyo.jp/en/works/overseas.php>. Accessed on 28 Desember 2017.
- <http://vietnamnews.vn/sunday/features/259246/tuna-industry-tackles-quality-issues.html#xburQk8ZxdIXMXhZ.97>. Accessed on 28 Desember 2017.

APPENDIX

LAMPIRAN

Question List

1. Objective Firm and Product Characteristics
 - a. Which type tuna fish and products type (jenis ikan dan kondisi ikan beku atau segar) are most widely exported to Japan?
 - b. Is there any increase or decrease (price and volume) related to export tuna to Japan during the last 3 to 5 years? Why?
 - c. Is there any specific and specific demand to Japan related tuna export, which is different from export to other country? (fish condition and regulation)
2. Perceived Obstacles and Opportunities
 - a. Is there any special mention to export tuna to Japan?
Whether it be a problem for companies and Indonesia to export or opportunity?

Daftar Pertanyaan

1. Pandangan Perusahaan dan Karakteristik Produk
 - a. Jenis dan dalam keadaan seperti apa ikan tuna yang biasanya di ekspor ke Jepang?
 - b. Apakah ada kenaikan atau penurunan (harga dan jumlah) ekspor ikan tuna ke Jepang selama 3-5tahun terakhir? Mengapa?
 - c. Apakah ada keadaan spesifik tertentu atau permintaan khusus untuk ekspor ikan tuna ke Jepang, berbedakah dengan negara ekspor lain?
2. Persepsi mengenai Hambatan dan Peluang
 - a. Apakah ada ketentuan khusus untuk melakukan ekspor tuna ke Jepang? Apakah itu menjadi masalah atau peluang bagi perusahaan dan negara?

- Whether it be a problem for companies and Indonesia to export or opportunity?
- b. Whether during the last 3 to 5 years, there is any regulation change or condition related to export to Japan, do you think it is become a barrier or opportunity? (Especially during Susi Pudjiastuti as Indonesian Fishery Ministry?)
- c. Which country are the competitor to export tuna to Japan?
- d. (On the case of illegal fishing by other countries in Indonesian waters) does the company feel the impact on catch and selling (both domestic and export)?
How government think about impact and disadvantages because of illegal fishing?
- e. How sensitive Japan market to tuna export price and quality?
And what is the impact to your export activity and Indonesia export activity?
- b. Dalam 3-5 tahun terakhir, apakah ada perubahan peraturan atau kondisi tertentu terkait dengan kegiatan ekspor ke Jepang? Apakah hal ini menjadi hambatan atau peluang bagi perusahaan? (terkait dengan kepemimpinan KKP)
- c. Negara mana saja yang menjadi pesaing negara Indonesia dalam ekspor tuna ke Jepang?
- d. Apakah ada efek yang dirasakan perusahaan terhadap tangkapan dan penjualan (ekspor dan domestik) terkait dengan illegal fishing diperairan Indonesia (jika ada)?
Bagaimana pandangan pemerintah dengan dampak dan kerugian bagi Indonesia terkait dengan illegal fishing?
- e. Apakah pasar Jepang peka terhadap harga dan kualitas tuna yang mereka impor? Apakah ada dampaknya terhadap aktivitas ekspor perusahaan dan negara?

3. Export Experience

- a. How long does the company export tuna fish to countries other than Japan and to Japan? Did Indonesia had long export relationship with Japan?
- b. Do you have good personal contact with the market and close relationships with channel members in Japan market? How does it impact on export activities? What channel or organization Indonesia's exporter need to know to export their product to Japan?
- c. Do you recently make an adaptation with Japan market demand?
- d. How important to have good relationship with channel both in Japan market and Government also Indonesian? And how important to Indonesia Government to have good relationship with Japan Government?
- e. Why the company think at first and choose Japan as a target to export?

3. Pengalaman Ekspor

- a. Sudah berapa lama perusahaan melakukan kegiatan ekspor tuna? (kemana saja?)
Bagi pemerintah apakah hubungan ekspor perikanan dengan Jepang sudah sejak lama?
- b. Apakah perusahaan memiliki hubungan baik dengan personal (perusahaan) di Pasar Jepang? Apakah itu penting? Pihak mana yang harus diketahui oleh eksportir Indonesia untuk melakukan ekspor perikanan ke Jepang?
- c. Apakah perusahaan sering kali melakukan adaptasi terkait permintaan ekspor ke Jepang?
- d. Seberapa penting untuk memiliki koneksi (hubungan) dengan pihak di Pasar Jepang dan Pemerintahannya? Serta dengan pihak Indonesia? Bagi pemerintah, apakah penting untuk memiliki hubungan baik dengan pemerintah Jepang?

Does Indonesian Government think Japan as target to export fishery product, why?

4. Attitude Toward Future Export

- a. According to the company's view, is there any chance export to Japan for the coming years will bring profit to the company for long time run? (how about new potential market?)

Does Indonesian Government think Japan as a profitable target to export Indonesia fishery product? What is the impact to have or have no export relationship with Japan?

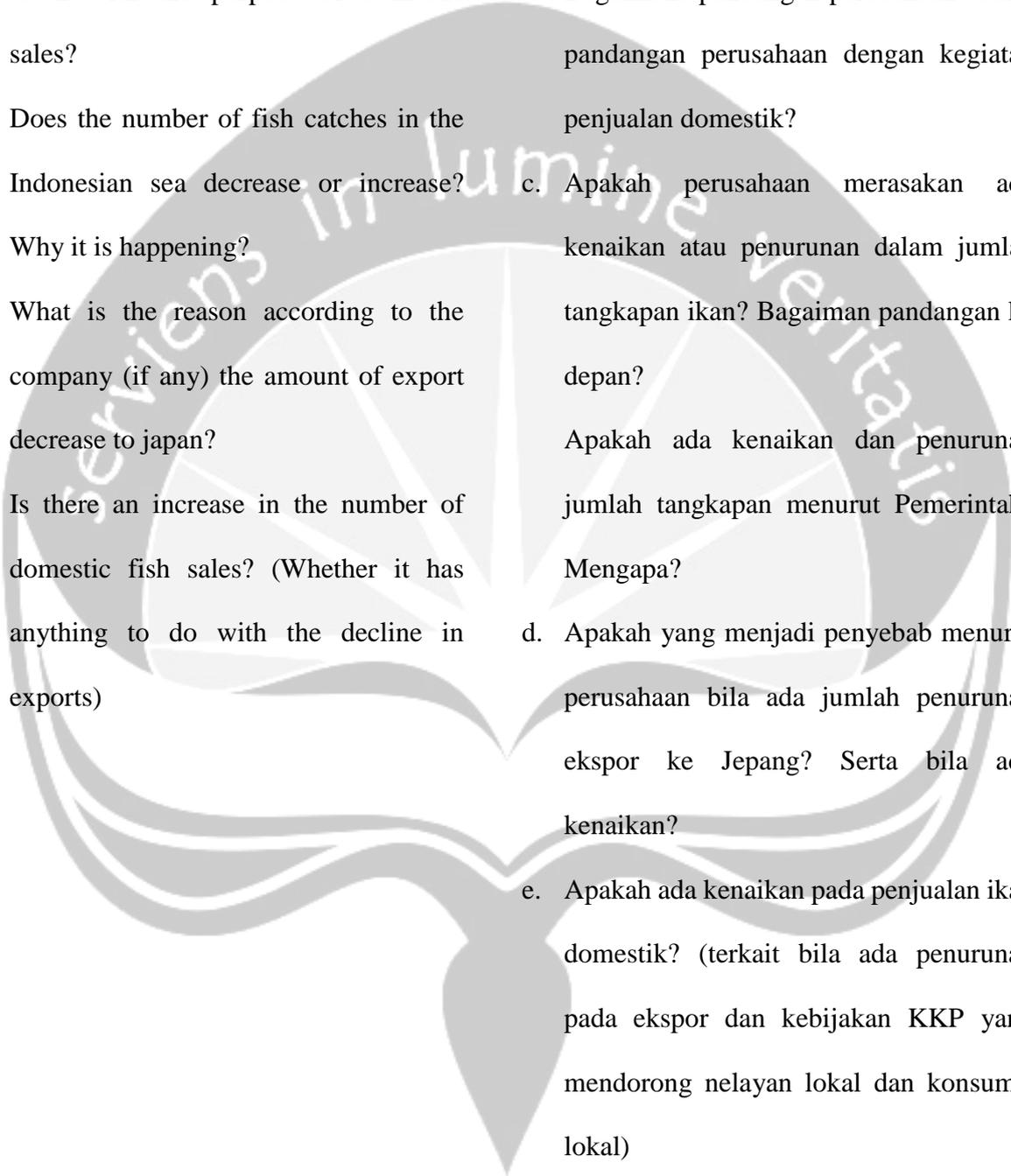
- e. Apa yang menjadikan Jepang sebagai tujuan ekspor ikan tuna, bagi perusahaan?

Bagi pemerintah, apakah Jepang dianggap sebagai tujuan ekspor perikanan? Mengapa?

4. Pandangan Terhadap Ekspor di Masa Mendatang

- a. Bagaimana pandangan perusahaan mengenai ekspor ke Jepang pada masa mendatang dan pasar potensial baru? Apakah menurut perusahaan akan ada kondisi yang berubah yang akan mempengaruhi ekspor ke Jepang?

Apakah menurut Pemerintah Jepang merupakan negara tujuan ekspor yang potensial dan menguntungkan? Dengan adanya hubungan ekspor dan tidak adanya hubungan ekspor dengan Jepang, apa dampaknya bagi Indonesia?

- 
- b. Is there any difference of fishing procedure that will be exported to Japan with to other country? What about the catch with the purpose of domestic sales?
- c. Does the number of fish catches in the Indonesian sea decrease or increase? Why it is happening?
- d. What is the reason according to the company (if any) the amount of export decrease to Japan?
- e. Is there an increase in the number of domestic fish sales? (Whether it has anything to do with the decline in exports)
- b. Apa ada perbedaan prosedur penangkapan yang akan diekspor ke negara lain dengan Jepang?
Bagaimana pandangan perusahaan? Serta pandangan perusahaan dengan kegiatan penjualan domestik?
- c. Apakah perusahaan merasakan ada kenaikan atau penurunan dalam jumlah tangkapan ikan? Bagaimana pandangan ke depan?
Apakah ada kenaikan dan penurunan jumlah tangkapan menurut Pemerintah? Mengapa?
- d. Apakah yang menjadi penyebab menurut perusahaan bila ada jumlah penurunan ekspor ke Jepang? Serta bila ada kenaikan?
- e. Apakah ada kenaikan pada penjualan ikan domestik? (terkait bila ada penurunan pada ekspor dan kebijakan KKP yang mendorong nelayan lokal dan konsumsi lokal)

Exporter's 1 Interview

Participan : Mr. Herman
PT Mahkota Samudra Jaya
Position : Director
Date Interview : 26 Agustus 2017 on 14.08 WIB

Pertama, saya pengen tanya kalau misalkan koko ke Jepang, ekspornya dalam bentuk segar, atau dalam beku atau olahan?

Kalau saya ke Jepang dalam bentuk beku.

Kalau normalnya biasanya kalau kayak koko tau?

Kalau untuk Jepang marketnya sebenarnya ada bentuk fresh dan beku, kalau di fresh saya gak main saya cuma main di frozen.

Oh gitu, tapi berarti ada juga ya?

Ya, cuma kalau fresh dia pasti tuna, kalau skipjack apa cakalang dia dalam bentuk frozen.

Terus, saya pengen tahu dalam pemerintahan sekarang ini Jokowi dengan Menteri Susi, ada ga volume sama harga itu ada kenaikan penurunan ga si? Ada perubahan ga si menurut koko?

Kalau untuk cakalang sebenarnya dia harga gak dari Indonesia aja, karena dia supply kan dari global tuh. Tapi sebenarnya Jepang lebih suka ikan dari Indonesia, karena ikannya itu lebih sedikit kadar minyaknya. Jadi sebenarnya untuk harga kita lebih tinggi dibanding negara lain. Nah kalau untuk pasokan sih sebenarnya ga terlalu banyak untuk sekarang. Itu selain pertama ya karena emang regulasinya agak perubahan, perubahan regulasi agak lumayan banyak kan, jadi dari perubahan regulasi itu kapal kita mesti nunggu sekitar satu dua bulan kadang, dari SPTI itu.

Oh berarti itu ditransit dulu gitu?

Ehh, sebenarnya SP mati dia ga bisa berangkat jadi dia harus tunggu di sini.

SPTI itu apa ya ko?

Surat ijin penangkapan ikan.

Oh jadi dari suratnya keluar? Baru bisa berangkat?

Baru bisa berangkat. Kalau dulu kan SP itu kita pengurusan kadang tiga hari tujuh hari, tapi kalau sekarang rata-rata sebulan dua bulan.

Itu sejak dari pemerintahan baru ini atau memang udah agak lama?

Dari pemerintahan Bu Susi sih, hee eh.

Berarti sebenarnya agak susah juga ya, malah jadinya?

Lebih susah untuk mendapatkan ijin di perikanan.

Terus tapi kalau dari volumenya?

Dari volumeeeeee lumayan stabil lah kita. Kita dari itu, stabil sih.

Terus ada permintaan spesifik ga dari Jepang, pihak Jepangnya? Kalau untuk seperti apa tunanya?

Kalau untuk Jepang dia sebenarnya cakalang itu untuk sizenya size yang agak besar sekitar 1,8kg ke atas, cuman dia biasa kalau 1,8 kg keatas ga ada dia bisa pakai 1 kg an. Kadang juga kalau emang lagi susah barang, dia pakai setengah kg masih bisa masuk.

Tapi kalau untuk kualitas dagingnya gitu?

Dia kualitas daging yang penting seger sih, dia untuk katsuobushibentuknya mesti bulet jadi setelah mateng dia bentuknya bagus.

Eehhh, jadi mereka ga ada minta keterangan spesifik misalkan ikannya harus transit dulu atau harus ada inspeksi apa gitu?

Oh enggak, kalau Jepang dia enggak. Dia karena quality dan quantity ikan kita terima disana, jadi misalkan kita kirim ikan pun 100 ton dia mungkin ada reject karena mungkin saat masuk produksi mungkin ada yang ga sesuai jadi dia akan reject.

Ohh, berarti di sini kita tetep ada quality control tapi akan di cek lagi sama pihak pemerintah di sana ya?

Tetep iyaiya.

Iyaaa yaa, ohh.

Heeh, iya. Dia sebenarnya kan kita kirim, untuk kasus cakalang kita kirim dia disana dibongkarnya sama pihak ketiga koperasi mereka. Baru dari ini, dia masuk kan yang impor ini kan trader nya. Tradernya kan supply ke pabrik-pabrik. Cuma yang membongkar dari kontainer kan kita kirim pakai via kontainer, yang bongkar itu ,eem, pihak ketiga, koperasi.

Ohh, terus untuk pengiriman itu berarti koko ada kerja sama dengan perusahaan pelayaran?

Kita pelayaran kita ada kerjasama sama pelayaran.

Perusahaan swasta?

Swasta.

Jadi banyak perubahan dari pemerintahan Susi itu untuk kegiatan ekspor ya?

Eeh, kalau perubahan regulasi yang paling berasa kita untuk keluar barang dari gudang kita untuk masuk ke dalam Tanjung Priuk itu harus ada eeeeh SPM (surat perintah muat). Jadi kalau dulu kan kita gaaaa ga wajib SPM, sekarang kita harus

ada SPM. SPM itu jadi dari pihak karantina itu harus dateng nge cek betul ga apa kontainer ini nomer sekian isinya sesuai. Misalkan ika, ikan cakalang atau itu, dari karantina harus inspect. Kalau dulu ga terlalu diterapin, tapi dari pemerintahan Susi itu diterapin.

Kalau untuk secara globalnya, Indonesia itu pesaingnya mana sih ko kalau untuk ekspor ke Jepang?

Kalau untuk Jepang, skipjack sebenarnya kita patokan ke Bangkok sih ya, ke Bangkok. Cuma kita harga pasti lebih tinggi dibanding harga ikan di Bangkok. Misalkan di Bangkok 1.8, kita di Jepang berani beli ikan kita 1.9. Karena emang kadar minyak ikan Indonesia itu lebih dikit.

Kalau untuk melakukan ekspor itu perlu ada jaminan gitu ga ko? Misalkan uang gitu.

Eehh, ga ada. Kita biasa dapet, kita untuk ekspor kita biasa dapet kontrak dari mereka. Kita muat kita kirim invoice kesana mereka bayar 95%. Dari 95% itu kita bisa teleks BL, jadi BL itu kan bill of landing itu, jadi untuk pihak, pihak Jepang untuk mengambil kontainer dari pelabuhan mereka, mereka harus ada BL itu. Jadi mereka bayar 95%, baru kita kasih BL nya ke mereka.

Jadi koko itu ada kerja sama, sama perusahaan di sana? Trader di sana?
Trader, trader dari Jepang.

Oh itu, kayak tender gitu atau memang ada hubungan dekat gitu?
Eehh, kita udah customer lama juga sih.

Itu berarti ada kerja sama dengan satu trader aja di sana?

Untuk di Jepang, kita ada kerja sama ama tiga. Cuma kita lebih fokus ke satu, satu yang lebih bisa ke kita satu aja sih. Yang dua ga terlalu banyak permintaannya.

Berarti untuk biaya transitnya juga ga ada ya? Berarti untuk bongkar muat di gudang sendiri ya, ga ada biaya transit dan lainnya ya?

Ga ada, kita langsung kapal stand by di muara baru. Kita langsung bongkar ke gudang kita. Selesai, kita dapat kontrak, kita langsung load.

Tapi kalau untuk dibandingkan sama negara lain, misalkan yang lebih susah dari Jepang? Ada ga ya ko? Misalkan yang peraturannya lebih ketat atau gimana gitu?

Eeehhh, sebenarnya peraturan hampir semua negara sama sih. Kita ada ekspor ke Cina, ke Thailand, ke Jepang, Vietnam semuaa semua quality nya sama. Hampir sama, untuk term pembayaran hampir semua sama, hampir 95%. Dari sub dari copy BL itu, baru 5% quantity dan quality final di mereka. Jadi misal kita kirim dari sini kita kirim, kita timbang 25ton, sampai di Jepang mereka timbang ga sampai 25 ton persis pasti ada susut. Nah dari itu mereka, mereka pegang 5% itu untuk menjaga ini, susut atau quality reject itu.

Itu untuk barang reject nanti dikembalikan gitu, ko?

Eeehh enggak. Jadi mereka untuk barang reject, mereka musnahkan.

Mereka ketat berarti ya, kalau untuk reject nya dimusnahkan?

Mereka memang dimusnahkan. Semua sih untuk Thailand, Vietnam semua juga dimusnahkan. Karena memang ga layak konsumsi.

Dari yang kasus illegal fishing itu ko, sejak Menteri Susi itu kan katanya banyak penangkapan liar dari yang kompetitornya itu kan Thailand katanya. Ada pengaruh ga si ko? Berasa ga si ko kalau yang soal itu?

Untukkkk ituuu, pertama harga ikannya jadi naik banyak. Jadi dulu mungkin sebagai patokan, sebelum Susi naik kita sekitar untuk patokan cakalang satu kg ke atas sekitar di angka 13 sampai 14. Untuk saat ini di angka 18 sampai 19. Thailand juga, Thailand Philipin memang kekurangan barang jadi mereka beli barang dari Indonesia juga.

Oh sekarang mereka harus re ekspor gitu berarti ya?

Mereka harus impor dari Indonesia.

Oh jadi, mereka harus ekspor dulu baru nanti mereka ekspor lagi ya?

Iya, karena Thailand sebenarnya mereka pabrik apaa pabrik pengalengan jadi mereka butuh bahan baku.

Berarti memang berasa banget ya si illegal fishing itu ya?

Iyaaa, pertama dari Thailand memang dia ga ada ikan mau ga mau dia beli dari Indonesia harganya udah jauh.

Terus kalau untuk import ke Jepang gitu ada pembatasan kuota ga, ko? Maksudnya Jepang import.

Eeehh, kita impor atau kita ekspor? Jepang impor.

Mereka ga ada kuota sih.

Berarti koko ekspor juga ga ada pembatasan kuota?

Kita ga ada pembatasan.

Yang penting si pesannya berapa gitu ya?

Iyaaa, kita sesuai.

Terus, kira-kira punya pandangan karena dari teori yang ada yang saya baca ekspor ikan lebih besar daripada konsumsi domestik. Kira-kira ada pandangan ga.?

Heehh.. Sebenarnyaaaa iyaaa, kita Indonesia itu lebih apa pemakaiannya memang ikannya lebih kecil sih banyakan. Untuk Jakarta dan sekitarnya, kita mayoritas penjualan untuk pemakai peminat lokal kita memang size yang kecil yang sekitar 2ons 3ons per ekor. Sedangkan Jepang memang pakainya lebih besar.

Tapi untuk permintaan sendiri memang domestik lebih sedikit, ya?

Domestik sebenarnya lumayan untuk daerah Jakarta, kita lumayan. Jakarta, Jawa Barat Jakarta Bandung kita lumayan. Cuma emang kalau dibanding untuk kesana dengan permintaan ke Jepang, jauh lebih banyak ke Jepang.

Ehhh, untuk misalkan ko, ada hubungan ga si channel di sini sama Jepang yang bisa mempermudah kita gitu, pengaruh ga si? Atau memang cukup ikut regulasi itu ga akan ada kesulitan?

Sebenarnya tuh, asal kita regualsinya sesuai sih ga masalah. Untuk ekspor ke Jepang, yang penting kita untuk ekspor ke Jepang kita ada sertifikat HACCP. Itu dari dinas apa jaminan mutu, perikanan, dan jaminan mutu. Mereka asal kita udah sesuai itu, mereka datang inspect saat loading dan dia liat ikannya sesuai ya mereka terbitin SPM, HACCP itu.

Itu dari pihak Indonesia ya, ko?

Itu untuk pihak Indonesia, untuk Jepang itu yang unload itu koperasinya.

Ehhh, ehhh dari ekspor itu sendiri perlu ada banyak adaptasi ga si ko? Mereka kan agak sensitif sama kualitas gitu tadi ya ko, seperti yang tadi ikan ada yang di reject. Kalau itu, enggak sih mereka. Rata-rata kita emang kualitasnya stabil kalau ikan-ikan Indonesia stabil.

Berarti pemerintahan Indonesia juga mendukung ekspor itu ya menurut koko, dari regulasinya dari orang-orangnya?

Sebenarnya kalau untuk regulasi si ya masih mendukung sih, ga terlalu ribet lah. Kalau untuk ekspor kita ga dibatesin kok kuotanya.

Berarti ada pengaruhnya juga ga dari yang Menteri ini?

Kalau untuk itu ga ada. Kalau untuk masalah pembatasan itu ga ada.

Berarti tetap stabil ya?

Iya, stabil.

Jepang itu sensitif ga ya terhadap harga? Misalkan kalau harga kita naik, gitu?

Eeemm, sebenarnya (haha) kita harga itu kita ikutin Jepang. Jadi misalkan Jepang permintaan diangka harga sekitarr. Misalnya kita rupiahkan diangka sekitar 22, kita biasa pembelian disini sekitar bawahnya. Jadi kita justru kadang patokan dari Jepang.

Ohh gitu.. Koko udah mulai kapan atau udah berapa lama ya ada hubungan ekspor ke Jepang?

2015 yaaa mungkin, sudah dua tahun terakhir.

Kenapa kok pertama bisa ada ekspor ke Jepang? Apa karena ada permintaan atau memang harus cari-cari dulu?

Emang dari permintaannya Jepang emang banyak.

*Ohh, jadi karena memang banyak permintaan jadi koko ekspor ke Jepang ya?
Iyaa, Jepang mereka pemakaian sangat besar sekali sih untuk produk cakalang ini.*

*Oh jadi itu negara potensial banget ya, untuk ekspor?
Iyaa untuk saat ini, Jepang yang paling potensial. Dibanding Thailand untuk harga
dibanding Thailand, Vietnam, China, Jepang masih lebih tinggi lah.*

*Kalau untuk Amerika koko ada ekspor ga, ya ko?
Kita ada ekspor cuma produknya kita beda.*

*Produknya beda ya?
Heehh.*

*Tapi kalau, misalkan secara global, saya lihat dari data-data ekspor Indonesia itu
Jepang dan USA yang paling tinggi? Memang tinggi? Jadi mereka memang naik
turun gitu?
Kalau iyaaa, iya sebenarnya kalau keee untuk ikan ke Amerika ikan ga terlalu
banyak lah. Kebanyakan udang untuk Amerika. Udag Amerika, sama Jepang
mungkin setengah-setengah. Cuma kalau ikan ga terlalu banyak. Bedaaa, beda
segmentasinya sih.*

*Menurut koko, dalam jangka panjang Jepang bakal membawa profit dan permintaan
akan tetap naik?
Iyaaa, Jepang tetep stabil. Dia dari tahun ke tahun selalu stabil sih. Bahkan
cenderung naik juga sih.*

*Dia hampir semua jenis tuna ya, ko?
Kebetulan yang Jepang emang banyak impor dari Indonesia itu kebanyakan di
cakalang sih.*

*Oh cakalang ya. Tapi kalau untuk yang blue fin, yellow fin, gitu tetap ada juga ya?
Untuk tuna fresh saya kurang tahu.*

*Tapi kemungkinan ada juga? Tapi lebih banyak di cakalang?
Iyaaa, kalau untuk pabrik saya sendiri (hehe) emang ngurus cakalang kalau tuna
fresh saya kurang tahu juga.*

*Kalau mereka di sana lempar ke pabrik, koko tau ga akan diolah lagi atau gimana?
Di olah lagi untuk di Jepang diolah lagi jadi katsuobushi, cakalang sih jadi
katsubushi.*

*Ohh yang kayak abon itu ya?
Iyaa.*

Kalau untuk penangkapannya sendiri diluar ekspor atau penjualan domestik, dari volumenya?

Apaa tuh, eeh, penangkapannnn, stabil terus sih.

Berarti regulasi itu juga ga terlalu pengaruh ya?

Ga, ga, ga pengaruh, ga terlalu.

Berarti menurut koko stock persediaan ikan kita memang cukup banyak ya?

Iya, cenderung stabil sih. Kita wilayah penangkapan kita sebenarnya mayoritas di Barat, cuma untuk Timur saya kurang tahu. Karena memang sebenarnya illegal fishing kan rata-rata kebanyakan di Indonesia Timur. Kalau untuk wilayah Barat kita ga terlalu banyak.

Kalau misalkan seandainya, Jepang bisa menurunkan impor lebih sedikit. Kira-kira dari segi apa ya, misalkan dia ga mau lagi terlalu banyak ekspor? Atau menurut koko itu ga mungkin, karena mereka memang butuh?

Ehhh, sebenarnya Jepang sendiri punya memang,, aaa apa landing cakalang juga. Jadi kalau mereka saat landing, mereka kurangi permintaannya. Cuma landing mereka kan eeee untuk Jepang kan enam bulan boleh apa menangkap ikan enam bulan stop. Jadi saat enam bulan itu pun mereka ga full enam bulan, cuma dua bulan tiga bulan gitu ada landing. Saat itu permintaan memang turun, cuma mereka memang tetep lebih prefer ikan Indonesia. Justru kadang ikan tangkapan nelayan Jepang mereka ekspor ke Thailand, harga dibawah Indonesia. Mereka import dari Indonesia. Karena memang mereka katsuobushi kan harus diasap yaa, kalau terlalu banyak minyak mereka kadang makan waktu asepin kadang bisa sampai dua minggu. Sedangkan kalau ikan Indonesia itu mereka asepin itu kadang cuma lima hari enam hari. Jadi mereka prefer ikan Indonesia.

Berarti secara luas kualitas ikan Indonesia juga memang baik ya?

Eehhh, sebenarnya bukan masalah kualitas sih. Masalah kadar lemak aja sih. Kalau untuk canning kita enggak, gaa pabrik enggak spesifik sampai ke kadar lemak. Cuma kalau untuk katsuobushi kadar lemak itu penting buat mereka.

Kalau untuk penjualan domestik koko juga menangani ya?

Kebetulan penjualan domestik ada satu lagi.

Berarti menurut koko prospeknya untuk Jepang sangat menjanjikan ya?

Iyaa, untuk cakalang mayoritas kita kirim ke Jepang sih.

Kalau kesulitan yang koko rasain untuk ekspor ke negara-negara lain atau ke Jepang itu apa ya?

Ga terlalu banyak.

Hambatan, misalkan tarif, kuota seperti itu?

Ga ada, mereka ga batasin. Kecuali kalau kita impor kita dibatasin, kalau kita ekspor kita ga dibatasin.

Perusahaan koko juga melakukan impor ya?

Kalau impor kita ada, cuma kita terbatas.

Ohh gitu ya, oke kalau memang begitu terimakasih untuk waktunya ya, ko. Maaf merepotkan juga.

Oke sip. Thank you ya.



Exporter's 2 Interview

Participan : Mr. Widya
PT. Garuda Hasil Samudra
Position : Director
Date Interview : 13 September 2017 on 9.37 WIB

Pertama aku mau tanya, jadi disini gimana ko, untuk penjelasan perusahaanya?
Ekspornya spesialis ikan tuna, terus kalau untuk pengirimannya kita dalam bentuk gelondongan. Gelondongan dalam arti satu ekor itu utuh kita ga proses lagi dalam bentuk lain.

Cuma dalam bentuk kondisi ikan beku, gitu ya?
Fresh, heehh iya. Dia jadi ikan masuk, kita buang siripnya. Buang sirip, terus kita sortir dulu, kita liat kualitasnya, yang bagus kita kirim ke Jepang yang jelek kita jual lokal. Nanti mereka buat produk sagu apaaa ehh sagu sama steak ya, mereka ekspornya ke Eropa.

Setelah di proses mereka baru ekspor ke Eropa, gitu?
Iya, heeh. Kalau kita kan gelondongan.

Gelondongannya hanya ke Jepang saja, atauuu?
Saya hanya ke Jepang, heehh.

Sejak tiga sampai lima tahun terakhir ini, semenjak pemerintahan di Bu Susi itu ada ga si penurunan atau kenaikan dalam jumlah harga sama volume?
Harga sih ga ga menurun, ehhhh harga ga menurun. Harga relatif stabil, relatif stabil. Yang menurun itu kuantitinya. Kuantitinya turun banyak.

Kalau menurut koko sebabnya apa?
Eemm, mungkin hasil ya hasilnya ga ada. Terus daerah penangkapan juga relaif agak jauh, agak jauh. Cari ikan juga agak susah sekarang.

Memang ada peraturan perubahan?
Kapal-kapal penangkapan juga banyak yang berubah, alat tangkapnya dia ubah. Ga, mungkin dari segi kerja masih lebih menguntungkan alat tangkap lain daripada ikan tuna. Karena ikan tuna itu kan biaya cost nya dia lebih tinggi. Pertama kita kan fresh, kalau barang fresh kan cepat berubah. Terus eee, penangkapan cara penangkapan ikan tuna itu kan kita pakai umpan.

Dipancing ya ko?
Heehh, dipancing. Kalau sekarang kan harga-harga relatif naik, terus gaji juga naik. Terus bahan, bahan sembako segala macam gitu kan pasti naik, sedangkan

harga masih stabil. Penangkapannya turun, kuantitinya turun, jadi secara perhitungan orang pasti lebih pilih untuk tangkap ikan yang lain.

Tapi kalau untuk kesediaan ikannya sendiri di laut banyak ga? Atau berkurang juga?

Menurut saya sih, Indonesia banyak yah.

Cuma kendalanya di bisnis gitu, ya?

Iya di bisnis, karena dari seperti kapal kan alat tangkapnya kan beda-beda. Kalau kita kan long line, long line itu kan buat mancing. Sedangkan sekarang orang bikin rumpon, rumah-rumah ikan. Nah rumah--rumah ikan itu kan, masukin ikan-ikan kecil. Jadi kita yang sistem long line itu kan ga sanggup buat ngambilnya, nangkepnya.

Tapi berarti kesediannya menurut koko cukup banyak ya, cukup banyak ya?

Harusnya masih banyak. Tapi eee untuk ikan tuna yang besar, yang kita tangkep dari kapal long line itu udah mulai kurang.

Untuk size nya sendiri, yang koko tangkep ada ukuranya juga atau?

Rata-rata si 30 40.

30 kilo ke atas?

Heehh, 30 kilo ke atas.

Untuk jenisnya sendiri?

Yellow fin, big eye, samaa blue fin. Tapi blue fin itu jarang.

Yellow fin, big eye, blue fin. Ohh jarang ya?? Kalau untuk ekspor itu pilih-pilih atau semua, ko?

Eee, kalau blue fin untuk sementara kita di Jakarta urus apaa ijinnya agak susah karena dia dilindungi kan. Kalau yellow fin, big eye ga masalah. Selama kualitasnya bagus ga masalah.

Permintaan di Jepang juga tetep tinggi ya?

Untuk Jepang, masih tinggi.

Umm, kalau koko kalau untuk di Jepang itu prosesnya gimana ko? Apa koko ada kontrak, atau koko cari penjual atau gimana?

Ohh, ga ada ga ada. Jadi sistemnya gini, kita kirim ikan kirim ke sono begitu nyampe, berarti hari ini kita kirim besoknya nyampe, lusa paginya dia lelang.

Ohh berarti ga ada perusahaannya?

Ga ada, ga ada kontrak ga ada harga mati, ga ada.

Jadi semua sistem di sana lelang.

Kalau untuk pengirimannya sendiri koko....?

Saya pesawat.

Pesawat ya. Ada jasa dari forwarder atau kirim sendiri? Ekspedisi gitu?

Ekspedisi, cargo.

Berarti kalau untuk perijinan koko urus sendiri?

Heeh, perijinan saya sendiri.

Kayak seperti bea cukai seperti itu?

Heeuhh.

Ada seperti karantina ga gitu, ko?

Ada.

Karantina dari pemerintah sini? Dari Jakarta? Pemerintahan Jakarta?

Heeuhh, dari Jakarta. Heeuh.

Dia ada biaya-biaya karantina, atau sebagainya, gitu?

Ada, ada.

Terus menurut koko, bedanya dari pemerintahan dulu sama pemerintahan sekarang di era bu Susi itu makin susah atau makin gampang?

Dari urusan perijinan?

Dari yang perijinannya, urusan bisnis koko?

Eeehmm, menurut saya si enggak. Ga susah. Secara perusahaan ya, secara perusahaan ga susah tapi secara kapal mungkin mungkin agak susah. Prosesnya lebih agak lama, kalau cara perusahaan selama kita ngikutin aturan enggak ada susah.

Cuma agak yang lebih lama ya ko untuk ijinnya? Kayak misal juga yang HACCP itu juga?

Iyaa, kalau itu ga masalah sih ga masalah.

Jadi yang koko butuh surat-suratnya itu apa aja, ya?

HACCP, eeemm karantinaa terus sama itu apaa eee bea cukai.

Kalau yang kayak SPM (Surat Perintah Muat) begitu koko harus ada juga ga?

Ga ada, heeuhh.

Tadi cuma si... H..?

HACCP, H A C C P. HACCP.

Terus menurut koko, susahnya hambatannya untuk ekspor ke Jepang ada ga ya?

Ga ada, Jepang termasuk menurut saya si paling paling gampang ya. Paling mudah. Dibanding dengan Eropa dengan Cina.

Untuk peraturan? Atau permintaan?

Peraturan.

Mereka sensitif ga si sama harga? Misalkan kayak harga kalau naik?

Mereka sensitifnya kalau dia mereka lagi ada lebih banyak barang. Jadi mereka lebih utamain barang-barang dari mereka sendiri.

Ohh untuk yang ikan freshnya itu ya, ko?

Betul-betul. Kalau dia banyak ikan kita kirim dari sini, harga pasti maen. Dia sensitifnya itu aja, sama ikan kalau lagi pas musim.

Kalau kualitas mereka misalkan kayak ada reject, atau gimana...?

Kualitas, kualitas si emm untuk sekarang mereka yang mereka mau itu harus lebih apa lebih tinggi. Lebih tinggi, terus sistemnya mereka yah lelang. Jadi kalau kualitasnya bagus ya mereka bayar mahal.

Jadi kalau ada barang-barang yang misalkan reject gitu?

Mereka bayar murah. Mereka bayar.

Ohh tetap bayar ya?

Tetep bayar.

Ga ada yang dikembalikan atau dimusnahkan, gitu? Paling mereka kayak buat diolah lagi jadi apa, gitu ya?

Ga, ga ada. Dia bayarnya murah, yaa.

Terus koko, ada penjualan domestik juga ya?

Ada.

Menurut koko penjualan domestik apa ekspor lebih menjamin yang mana si?

Ekspor dong ekspor. Karena domestik dia cenderung dia bisa kontrol-kontrol harga kita. Apalagi barang kita fresh, barang kita fresh. Hari ini juga barang harus keluar. Ga mungkin kita simpen atau kita bekuin. Lagian kalau barang fresh kalau kita bekuin, itu cair lagi itu juga ga bagus juga buat konsumsi ga bagus juga. Jadi di sana mereka lebih cenderung bisa kontrol harga. Tapi kalau ke Jepang, kita kan ikutin pasar internasional. Jadi misalkan ikannya lagi sedikit apa lagi ada liburan, atau high season harga kita bisa lebih mahal.

Jadi koko itu, kapal berangkat mancing habis itu ga pulang ke sini dulu langsung kirim? Atau pulang ke sini dulu?

Eee, kalau ada yang mau ada yang mau pulang kita bisa titip. Kita kita boleh titip. Tapi kan selama ini kan semenjak Bu Susi, keluar kebijakan transshipment dilarang. Jadi ga boleh, tapi kalau barang fresh kita ga langsung pasti dikirim rusak dong. Barang fresh itu ga mungkin semakin bagus, pasti semakin lama semakin jelek. Kalau ada kapal mau pulang kita kirim, kapal mau pulang kita kirim. Jadi untuk

menjaga kualitas barang kita. Sampai sini begitu tiba barang langsung kita sortir. Yang bagus kita ekspor yang jelek kita jual lokal.

Berarti secara garis besar menurut koko, untuk proses bisnis koko itu peraturan menteri Susi itu cukup menghambat ya, sebenarnya? Mungkin maksudnya sebenarnya baik, cuman kalau menurut saya kayak yang transshipment itu agak merugikan kita, gitu ya?

Betull, betulll.

Atau koko ada tanggapan lain?

Untuk transshipment, menurut kalau itu kalau untuk kerja di ikan tuna sangat merugikan. Karena saya bilang begini, alasannya ya itu barang kita kan fresh kalau kita ga ada transshipment barang kita ga bisa bagus dong? Bener ga?

Terus kalau wilayah penangkapan koko, dari Barat sampai Timur? Atau dimana? *Samudra Hindia, sampai Samudra Pasifik.*

Lalu, kalau isu-isu yang lagi happening ini kan kayak yang illegal fishing itu ko. Menurut koko tuh ada pengaruh ga, si? Saingan ga si koko? Terus adaaa, mereka ngerebut hasil tangkapan ga si, ko?

Menurut koko kasus itu bagus, illegal fishing bagus.

Malah bagus, ko?

Jadi kalau mereka ga di wilayah mereka kan, wilayah tangkapan kita lebih luas. Hasil tangkapan kita lebih banyak, gitu.

Oohhh!! Yaya, jadi kalau kasus soal yang ditangkepin itu ya yang sama bu Susi itu, ya?

Setuju, ga masalah.

Terus dari itu ada perubahan ga, ko? Dari yang sebelum ditangkepin sama setelah ditangkep lebih banyak gitu ya, eee ada yang hasil koko lebih baik, ga?

Untuk hasil lebih baik, tapi bukan berarti dalam jenis ikan tuna yang dalam kapal-kapal penangkapan ikan tuna. Dalam penangkapan ikan-ikan lain, karena di Indonesia kan alat tangkap kan ga cuma ikan tuna.

Ohh jadi keseluruhannya ya?

Heehh, lebih banyak diuntungkan menurut saya. Di luar perijinan itu yang lama, gitu aja sih.

Kalau sebelum bu Susi, peraturannya lebih luwes ya, ko?

Iyaa, peraturannya lebih enak lebih gampang. Kita proses kapal kerja juga lebih enak.

Terus kalau yang illegal fishing itu sebelum Menteri Susi udah ada yang penangkapan gitu juga ga ko? Atau lebih sedikit aja jumlahnya?

Lebih sedikit yaa. Lebih sedikit.

Berarti sekarang baru gencar-gencarnya ya?

Sekarang baru gencar, iyaa.

Untuk saingan koko ke Jepang itu, dari negara mana aja ya, ko?

Eee, Australia, Srilanka, Thailand juga ada. Taiwan juga ada.

Tapi, kalau illegal fishing kita itu kan yang sering masuk wilayah kita kan dari Thailand, Philipina, Vietanam gitu ko? Berarti dari yang mereka kemarin banyak ditangkep in itu secara garis besar memang mengurangi saingan dalam penangkapan, ya?

Betull, betul.

Berarti koko di Jepang itu ga ada hubungan relasi baik sama orang sana, ko?

Kalau hubungan baik tetap ada.

Dengan pihak yang pelelangan?

Dengan pihak yang apa yanggg dia lelang itu, dia yang ngantur itu.

Berarti mereka kan tetep import dari perusahaan koko ya, tapi maksudnya ga ada perusahaan yang spesifiknya gitu ya ko?

Betul. Adaa, adaa.

Atau pelelangannya itu perusahaannya, ya? Atau langsung ke perusahaannya?

pelelang itu bukan perusahaan, jadi perusahaan yang bawa ke lelang. Yang lelang di pelelangan. Jadi pelelangan itu punya negara.

Ohh, punya negara. Berarti koko ada hubungan sama perusahaan, mereka yang lelang?

Iyaaa, mereka yang lelang itu. Betul, betul.

Menurut koko, ukuran perusahaan koko itu mempengaruhi ga untuk perusahaan yang melakukan ekspor?

Eeee, ga terlalu ga terlalu.

Untuk orang-orang Jepang, karakteristik mereka kan katanya sukanya cepet-cepet. Jadi mereka tidak mentolerir misalkan kalau ada keterlambatan, misalkan? Menurut koko seberapa pengaruhnya, sih?

Orang Jepang itu bagus loh, kerjanya menurut saya bagus ya, orangnya disiplinnya tinggi dan cukup fair.

Oh mereka fair untuk harga, ya?

Mereka cukup fair jadi barang kamu bagus dia berani bayar mahal barang kamu jelek bayar murah. Dan selama kita kerja puluhan tahun kita ga pernah ada masalah.

Di atas berapa lama koko udah hubungan ekspor ini?

Eeeemm ini udah 11 tahun.

11 tahun ya, ko? Berarti selama itu juga ga ada masalah ya?

Ga ada masalah, ga ada masalah selama barang kita bagus semuanya jalan-jalan aja.

Kalau peraturan dari Jepang sendiri ada yang spesifik ga ko? Yang bikin koko ribet?

Ga ada, ga ada.

Karena koko hubungannya juga cuma dengan perusahaan aja ya, mereka yang ngurus di sana?

Iyahhh. Betul, betul. Betul.

Untuk perusahaannya, koko banyak perusahaan atau satu atau gimana, ko, di sana?

Ehhh saya adaaaaa, lima. Ada lima sih.

Ada lima ya, ooh. Menurut koko kenapa sih Jepang target yang paling baik, menurut koko, untuk ekspor?

Karena konsumsi mereka untuk ikan fresh tuna, paling banyak.

Paling banyak ya? Dengan harga yang fair?

Paling banyak, heeuhh. Iyaa.

Berarti menurut koko juga, kedepannya potensial untuk jadi negara tujuan ekspor itu? Mereka sangat berpotensi?

Yaa, yaa.

Berarti menurut koko juga ga ada perubahan dari Jepang gitu ya? Yang jangka panjang yang bakal merugikan gitu, ya ko? Berarti buat jangka panjang mereka potensial market gitu ya, ko?

Menurut saya si dari kuantiti sama kualitas aja, kalau dari market sih ga akan terlalu bermasalah.

Tapi menurut koko, dalam jumlah ekspor koko ke Jepang dalam tiga tahun sampai lima tahun terakhir itu tetap stabil gitu?

Menurun, menurun.

Untuk volume menurun?

Volume menurun.

Untuk harganya tetap stabil?

Harga stabil.

Untuk penangkapan di Indonesia sendiri juga tadi berarti ada penurunan, ya? Karena...? yang segi bisnis itu ya?

Turun untuk ikan tuna, ya. Karena dari segi bisnis itu, dari perhitungannya perhitungan cost nya tinggi hasilnya ga sebanding. Heeuhh.

Kalau misalkan kita berandai-andai ekspor tuna ke Jepang itu ada penurunan, menurut koko disebabkan karena apa? Atau mungkin kayak yang tadi hasil....?

Karena hasilnya ga ada. Terus daerah penangkapan semakin jauh.

Tapi mereka juga, setau yang saya itu mereka musiman juga ya ko untuk yang nelayannya itu? Atau mereka sebenarnya ada terus di Jepang?

Musiman, di Jepangnya. Di Jepangnya mereka musiman, dan penangkapnya rata-rata mereka penangkapnya di terang bulan. Jadi kalau ikan kita ga kirim ke sono untuk terang bulan, harusnya lebih bagus harganya.

Di cuacanya saat yang terang.....?

Heehh, cuacanya dia lagi jelek, lagi ga ada ikan, hasilnya ga ada, di saat itu kita masuk harganya lebih oke.

Kalau untuk harga di domestik sendiri itu, yang kayak kalau hasilnya koko kurang bagus itu kan ada penjualan ke domestik?

Betul.

Itu permintaannya ada naik atau turun, ya ko?

Ga, malah turun, malah turun.

Jadi menurut koko, konsumsi ikan tuh di Indonesia sedikit, ya?

Konsumsi ikan di Indonesia, dia bukannya dalam arti, ee kan kita jual ke domestik mereka proses jadi produk dia ekspor ke Eropa.

Ohh gitu ya. Sedikit sekali ya?

Untuk domestik sendiri sih sedikit sekali, paling buat pake di hotel untuk restaurant-restaurant. Itu kuantiti pakainya sedikit sekali.

Berarti untuk kesimpulannya menurut koko pandangan koko untuk ekspor ke Jepang akan tetap baik, ya?

Untuk ekspor iya, heeuhh, betul. Yang jadi kendala ya kuantiti kita sama kualitas aja.

Sama paling regulasinya dari Menteri Susi yang agak menghambat ya, ko?

Betul.

Kalau dari peluang, dia ada menciptakan peluang baru ga ko, yang menguntungkan?

Menurut koko sih menguntungkan, cuma prosesnya itu yang agak susah. Prosesnya ke luar itu kita agak susah. Tapi menguntungkan.

Menguntungkan, karena tadi...?

Menguntungkan, menguntungkan, satu illegal fishing ga ada, alat tangkap yang merusak lingkungan kan mau diilangin. Menurut saya itu menguntungkan, iyaaa.

Oke, sekian ko. Terimakasih, sip.

Iyaa, iyaa. Sama-sama.



Exporter's 3 Interview

Participan : Mr.Cahaya Gumelar Purnama Kusuma
PT Arta Mina Tama
Position : Head of Quality Control, Export Import Document Handling
Date Interview : 13 September 2017 on 10.38 WIB

Pertama saya pengen tanya, kalau untuk tipe tuna yang biasa di ekspor ke Jepang dari sini?

Kita ada dua tipenya, yellow fin sama big eye.

Dalam bentuk?

Dalam bentuk, kalau kita ke Jepang itu dalam bentuk loin, steak.

Oh udah diolah berarti ya?

Iya. Kadang kita juga si, lebih ke fresh.

Untuk menurut bapak, pesaing kita untuk ekspor ke Jepang itu darimana?

Pesaingnya? Umm, kalau pesaingnya si kalau biasa dari negara-negara Asia juga. Kayak Thailand, Philipina, Malaysia.

Untuk dalam, saya mau tau mengenai kinerja Menteri Susi kalau dalam tiga sampai lima tahun terakhir ini. Menurut bapak, kenaikan atau penurunan ga dari segi harga atau dari segi quantity ekspor?

Kalau ekspor ya? Kalau ekspor si kayaknya lebih cenderunggg, kadang naik kadang turun juga. Tergantung dengan musim si, kan itu tergantung musim juga. Tapi kalau kinerja si, kan kalau Menteri Susi ini menyetarakan ya. Jadi ada istilah apa ituu, diaaaa dia itu lagi gencarnya nangkap kapal-kapal asing yah. Jadi, jadi kita tuh jadi tahu ikan kita tuh berapa banyak jadinya seperti itu. Tapi untuk sekarang si, lagi susah si memang tuna.

Berarti kalau menurut Bapak sendiri, dari penangkapan kapal illegal itu ada kesempatan untuk Indonesia untuk pelaut-pelaut Indonesia itu untuk dapet ikan lebih banyak?

Iya ada.

Berarti kalau menurut bapak, itu kan untuk satu dua tahun terakhir, kalau dibandingkan dengan sebelumnya bapak kalau ngambil ikan gitu, pasokan ikan itu lebih banyak atau ga? Rata-ratanya aja?

Kalau dari tuna sih lebih banyak yah.

Lebih banyak ya berarti kalau sekarang ya? Kalau untuk harga cenderung stabil, Pak?

Kalau harga stabil lah.

Kalau harga itu biasanya bapak ditentukan oleh pihak sana atau gimana, pak?
Nego?

Nego, berarti bapak ada kerjasama sama pihak sana perusahaan Jepang?
Heeuh, iya. Sama buyernya, buyer Jepang, buyer langsung.

Buyer langsung di sana ada perusahaan gitu?
Iya.

Ada berapa perusahaan, Pak? Kalau boleh tahu.
Ituuu, tigaa.

Kalau untuk ekspor sendiri udah berapa lama, Pak?
Eksporrr, kita dari 2007 udah ekspor sampai sekarang.

Kemana aja?
Jepang, kemudian Malaysia, Dubai, Amerika. Ini sih kita lagi usahain mau ekspor ke Eropa juga.

Kalau menurut bapak, berarti Jepang itu potensial ga untuk ekspor?
Jepang si potensial.

Kalau dibanding sama negara-negara lain, untuk tuna khususnya?
Kalau untuk negara-negara lain sihh.. Untuk tuna ya? Mungkin kalau dari segi harga memang lebih jauh dari Eropa ya, karena Eropa kan ya otomatis lebih tinggi. Cuma kan Jepang sendiri bagus.

Bagus ya? Kalau untuk Jepang sendiri itu, mereka ada spesifik permintaan sendiri ga sih, Pak?
Biasanya ada, biasanya eem dia apa paling apa ya palinggg teliti lah dalam masalah quality. Qualitynya harus bener-bener bagus, sesuai lah sama standar mereka.

Jadi bapak disini ada karantina juga, gitu? Ada QC juga?
Iya ada QC juga.

Nanti disana baru di cek lagi?
Iya, nanti di sana baru di cek lagi. Karena kan tes ada test resultnya juga. Ketika di sana juga di cek lagi.

Test resultnya dari perusahaan sendiri?
Kita uji diluar, kalau di perusahaan sendiri sih kita cuma uji hestamin aja. Kalau diluar kita ujinya semua.

Itu di luar itu, pemeritah?

Pemerintah. Karena kita kan kalau pemerintah kalau lagi urgent di swasta, kalau di pemerintah sih kita di LAB DKI. Iyaa.

Itu memang syarat ya, Pak, kalau untuk ekspor?

Iya, untuk ekspor semua kayak test result semua. Wajib sih, di pemerintah.

Terus kalau untuk perusahaan ini ada masalah ga pak, dengan regulasi ke Jepang? Jepang ada regulasi ga, Pak kayak misalkan nurunin permintaan?

Sejauh ini sih ga ada.

Kalau untuk regulasi Indonesia sendiri ada perubahan ga, Pak?

Untuk regulasi sih, yaa tahun demi tahun sih ada pastinya, regulasi. Cuma yah masih bisa stabil lah, masih bisa disesuaikan dengan perusahaan.

Terus kalau menurut Bapak, Bu Susi dengan regulasi-regulasinya itu menghambat atau gimana gitu?

Untuk pengusaha sih sebenarnya sih untuk pengusaha kayak kami lah ekspor import kayak gitu sih, lebih banyaknya kadang ada beberapa spesies yang susah buat kita impor. Jadi ya, kadang ngehambat kadang yaaa untuk gimana yaa jadi stabil lah gitu. Kadang juga dia ada regulasi yang khusus untuk, kayak misalkan impor nih impor ikan tapi ikan tersebut banyak di Indonesia. Tapi dalam kenyataannya kan yang tahu yang di lapangan, bukan dari orang yang otoritas, otoritas yang pemerintahan. Jadi seakan-akan pemerintah itu tahu segalanya, tapi ternyata di lapangan ga seperti itu.

Tapi kalau untuk ekspor sendiri, Pak?

Kalau ekspor sendiri sih, ga ada.

Terus pak, tadi kebetulan saya habis nanya juga kalau untuk yang masalah transit itu dilarang.

(angguk-angguk)

Transit yang dilaut?

Di transshipment yang di laut. Iya sekarang udah dilarang.

Kalau dari perusahaan sini sendiri...?

Kalau dari perusahaan sini sih enggak, karena kan..... kalau di sini sih ga pengaruh banget karena kita kan juga dari supplier dan kebetulan juga kita kan punya kapal. Jadi untuk bahan baku sih enggak.

Jadi karena ada sendiri dan juga ada dari supplier gitu ya?

Iyahh.

Kalau untuk kesempatannya sendiri, peluangnya?

Peluanggg?

Peluang dari ada regulasi-regulasi baru itu? Atau hambatan dari perijinannya? Katanya kan sekarang itu perijinannya jadi lebih lama gitu?

Betul! Banget! Betul! Itu menghambat juga.

Berarti itu jadi penghambat ya?

Iya sih sekarang kan serbaaa banyak yah regulasi yang baru tuh kayak pengurusan dokumen.. dokumen itu melalui beberapa tahap. Dulu kann cuma satu lah, di Dinas doang lalu langsung ke Kementerian. Sekarang malah dibolak balik gitu, PTSP, Dinas, baru ke KKP. Jadi untuk proses dokumen itu, kadang kita butuh waktu satu sampai dua bulan.

Satu sampai dua bulan itu baru akhirnya baru bisa kirim?

Iyah.

Dari yang biasanya berapa lama itu, Pak?

Biasa sih cepet gitu, tapi untuk dokumen-dokumen ekspor si cepet dia. Cuma untuk pengurusan dokumen-dokumen pendukung misalkan karena SKP atau segala macam itu memang lama.

Jadi biasanya butuh apa aja si, Pak untuk ekspor itu?

Ekspor itu kita butuh HC.

HACCP?

Eggak, HC itu Health Certificate. Itu sih pengurusannya cepet karena dia kan di sini kan, di UPT. Kalau kayak SKP, HACCP itu diurusnya langsung ke KKP.

Itu dari pemerintah ya, Pak?

Heehm, dari pemerintah.

Kalau untuk ekspor sendiri ke Jepang dan negara lainnya biasanya butuh apa aja sih, Pak?

Semua dokumen pendukungnya, HC, HACCP, kemudian test result samaaaa udah sih itu aja.

Kalau bapak untuk kirim eksport itu pakai jasa ekspedisi, atau apa?

Kitaa kirim eksport kalau fresh kita langsung pake pesawat.

Tapi pakai ekspedisi ga? Jasa ekspedisi?

Ummmm, enggak sih.

Jadi langsung aja ke penyedia jasa?

Langsung ke sana.

Di sana langsung ditangani sama perusahaan yang import?

Iyahh, iyahh.

Kalau untuk ke Jepang yang kayak apa?

Ke Jepangggg, hehehe kurang tahu sih. Kayaknya kalau ke Jepang kita kebanyakan kirim fresh sih.

Kalau ke Jepang kebanyakan fresh, ya?

Iyaah, kirim fresh kebanyakan kalau ke Jepang.

Kalau yang untuk steak itu biasanya kemana sih?

Kita kalau steak itu biasanya ke Amerika.

Ohh, yang udah produk olahan biasanya kirimnya ke Amerika? Kalau Jepang fresh?

Iya, iyah.

(pause)

Saya lanjutin nanya yang regulasinya lagi, Pak. Kalauuu tadi kan Bapak bilang quality nya mereka kan, mementingkan banget quality. Kalau di sini sendiri, pemerintah kita mendukung ga sih pak untuk ekspornya?

Iyah, mendukung banget karena untuk ekspor itu kita diawasannya langsung sama KKP kan Kementerian dan kelautan. Jadi setiap satu tahun sekali tuh kita ada inspeksi dari kenai, terus untuk tiga bulan sekali kita ada inspeksi juga dari karantina sini.

Ituu mulai baru gencar-gencarnya sejak Menteri Susi? Atau dari dulu?

Dari dulu.

Dari dulu ya. Berarti perubahan yang paling bapak rasakan sejak kenaikan Menteri Susi itu, ada ga, Pak?

Kalau untuk kenaikan dari Ibu Susi inii, (interrupt) adaaa, untuk Menteri Susi sendiri si kenaikan apa ya?? Di sini si ya, dari segi bahan baku kali ya.

Bahan baku? Harga ketersediaan bahan baku naik, gitu?

Iya.

Kalau untuk wilayah penangkapan sendiri disekitar apa ya, Pak? Apa di Indonesia aja, atau gimana ya, Pak?

Indonesia WPP 712.. ya sekitaran Indonesia lah.

Indonesia Barat dan Indonesia Timur, ya, Pak?

Heeuhh. Tapi kan sekarang juga dibatasin, kayak kapal yang keluar dari zona tangkap Indonesia itu dia kena sanksi juga. Jadi di kapal tuh udah ke detect, ga bisa lari.

Jadi dari illegal fishing yang dari banyak yang ditangkep-tangkepin itu, Pak kapalnya. Menurut Bapak, jaman dulu nya itu udah ada belum sih penangan kayak sekarang? Atau sekarang baru gencar?

Sekarang si lebih gencar.

Sekarang ya baru berasa ya?

(angguk-angguk)

Jadi bapak setuju ga, kalau illegal fishing dari negara tetangga itu merugikan pengusaha?

Banget.

Mengurangi kesediaan ikan?

Yaa, karena kita kan sebenarnya ga tau, ikan ikan yang bener-bener kita punya itu berapa ada berapa. Dulu itu kalau ga salah yang terbesar itu Thailand ya kalau ga salah, sekarang kan Thailand malah impor kan mereka.

Yaya, sekarang import ya dari Indonesia?

Iya, import dari Indonesia.

Jadi Bapak, disini ada ekspor ke Thailand gitu, ya?

Ada.

Jadi untuk ekspor ke Thailand itu malah ada kenaikan, gitu ya Pak? Dan untuk ekspor ke Jepang malah semakin naik ya?

Iya, iya.

Terus untuk penangkapan di domestik sendiri berarti juga makin banyak gitu ya, Pak? Secara garis besar?

Ehmm, secara garis besar sih.

Terus kayak yang di sini, apaa Pak,, emmmm mendapat aaaa karantina? Ada karantina ga Pak, kalau untuk ekspor?

Jadi di karantina itu tuh ada BKIPM badan khusus gitu dari pemerintah biasanya ke sini sebelum ekspor sebelum kita loading pergi jadi ada orang dulu dia periksa apakah bener ini yang di ekspor itu jenis tersebut, apakah ada masalah dalam produknya, biasanya ada sih.

Berarti emm, untuk emmm itunya menghambat ga, Pak?

Enggak, malahan itu mendukung sih.

Tapi nanti mereka di sana cek ulang, kan?

Cek ulang.

Terus kalau misalkan ada yang ga sesuai sama quality mereka, gitu? Barangnya di musnahkan atau di reject, gitu?

Kalau sejauh ini sih kita ga sampai ke sana, belum ada komplain an. Kebanyakan sih paling kita recall.

Recall jadi itu barangnya di apain, pak? Di balikin?

Di import, kemudian dibalikin ke sini.

Ohh di balikin ya? Untuk ke Jepang itu ya biasanya, Pak?

Iya biasanya si gitu.

Kalau menurut Bapak, orang Jepang itu sensitif sama harga ga, Pak?

Kalau itu sih saya kurang tahu ya, karena saya bukan bagian selling ya.

Tapi kalau yang pasti kualitas mereka memang menomer satu kan? Kalau dibanding negara lain ada ga bedanya, Pak?

Untuk quality sih semua hampir sama, cuma untuk Jepang itu mereka lebih teliti.

Lebih teliti?

Iyaa.

Kalau untuk ke Jepang itu, ada ga sih size-size tertentu atau apa?

Yang grade-grade khusus lah.

Yang grade khusus ya. Biasanya yang berapa kilo gitu, Pak?

Grade-gradenya tergantung dari permintaan sih.

Oh tergantung permintaan juga, ya. Jadi kalo untuk ke Jepang itu berarti perusahaan itu memang udah langganan gitu, ya, Pak, untuk stock?

Iyah, dari yang biasanya langsung telepon ke boss.

Kalau untuk penjualan domestik sendiri, ada Pak?

Kita domestik sendiri ada, kita ke lokal adaaaa yang ke hotel, restaurant.

Gitu, heeuhh. Menurut bapak dari segi pandangan perusahaan aja gitu, setuju ga sih kalau penggunaan ikan domestik itu memang lebih sedikit daripada penggunaan yang di luar yang kita ekspor?

Iya.

Menurut bapak lebih menguntungkan apa?

Lebih menguntungkan sih di luar.

Di luar, ya?

ya.

Untuk di domestik sendiri semenjak kenaikan Menteri Susi ada kenaikan atau tetap-tetap aja? Atau malah berkurang?

Itu saya kurang tahu, karena itu bagian penjualan, saya ga sampe ke sana

Tapi kalau untuk ekspor yang QC itu makin banyak ya, Pak? Untuk yang bapak tangani?

Hmmm (angguk-angguk).

Oke. Menurut bapak penting ga sih kita punya hubungan relasi baik sama pihak yang di Jepang?

Perlu.

Perlu ya? Tapi nanti mereka yang di sana di lelang ya, Pak sistemnya? Atau perusahaan?

Kalau kita perusahaan.

Ohh bapak langsung masuknya ke perusahaan? Jadi nanti perusahaan yang ngolah ya?

Iya.

Berarti untuk pengiriman biasa bapak langsung mengurus sendiri untuk ijin-ijinnya?

Ijin-ijinnya langsung kita urus sendiri. Dari, kan dari sini kan ada apa ada yang langsung ngurus dokumen juga, dia langsung ke karantina. Nanti setelah oke, sertifikat udah keluar kita eksport. Biasanya kalau eksport kita pakai pesawat.

Carter pesawat sendiri gitu langsung ke agen pesawatnya? Misalkan pakai Garuda gitu, langsung ke garuda?

Iya, iya.

Nanti di sana mereka langsung diambil sama perusahaan yang di sana?

(angguk-angguk)

Oke pak. Kalau untuk permintaan spesifik dari Jepang itu ada suka berubah atau enggak, Pak?

Ada si perubahan dari tahun ke tahun, tapi yaa..Tergantung dari isu nya, banyak atau enggak. Karena kayak isu luar negeri, kayak sekarang tuh banyak lagi gencarnya kemarin itu ada masalah hepatitis di ikannya. Ya mungkin perkembangan isu, gitu.

Berarti mereka lagi tambah QC nya lebih ketat lagi?

Heehm.

Tapi ga pernah sampai ada barang yang reject gitu, ya, Pak?

Enggak.

Kalau untuk ehmm, balik lagi pemerintahan Indonesia dan pemerintah Jepang juga gitu menurut bapak ada yang menghambat atau mendukung kegiatan penangkapan ikan dan ekspor ga, Pak?

Kalau menghambat enggak sih, malah lebih cenderung mendukung. Karenaaa ehmm apa yaa, kita juga ada undangan si kerja sama. Temanya kerja sama sama Jepang di KKP, tapi kayaknya minggu-minggu ini.

Oh gitu, ya. Berarti emang kayak yang kita tahu ada kerjasama dengan Jepang yang seperti tarif bea masuknya, ada pengurangan atau pemotongan gitu, ga si, Pak? *Masalah bea cukai ya, kalau masalah bea cukai saya juga kurang paham deh.*

Tapi memang ada segi menguntungkan dari kerja sama itu ya?
Tapi memang adaa.

Terus menurut bapak berarti dibandingkan dengan negara lain? Ekspor ke Jepang lebih menguntungkan kah? Atau sama-sama menguntungkan kalau untuk ekspor?
Sama-sama menguntungkan.

Tapi kalau untuk ke depannya ekspor ke Jepang itu, emm bagus ga, Pak? Potensial ga?
Iya sama aja sih.

Tapi maksudnya dia negara potensial gitu, Pak?
Iya negara potensial, karena kan Jepang kan memang konsumsi ikannya kan apalagi sashiminya kan sering banget, banyak.

Ehmm... (*interrupt*) Berarti tadi untuk tangkapan di Indonesia juga ada kenaikan ya, Pak?
Iyaaa.

Kalau di sini menangani khusus tuna, atau...?
Kitaaaa adaaaa, lima, lima produk. Tuna, ikan-ikan dasar, ikan pelagis, sama shark, coral fish.

Kalau kayak blue fin gitu ada penangkapan juga, ga, Pak?
Blue fin kita ga pernah sih.

Ga pernah ya? Jadi kalau ikan tuna itu sekitaran yellow fin tadi itu?
Yellow fin, big eye, albacore kalau ada. Jarang-jarang si kalau albacore.

Jadi kalau ke Jepang itu memang lebih banyak dalam bentuknya fresh, gitu?
Iya, kebanyakan.

Bukan beku ya, Pak? Fresh ya, Pak?
Iya.

Jadi langsung sampai ya harus langsung sampai cepat, gitu ya?
Iya.

Jadi tadi setuju juga ga, Pak, kalau penjualan di domestik sendiri ada kenaikan atau penurunan itu?

Iya seharusnya si tetep ada kenaikan sih.

Terutama dengan kerja Menteri Susi ini, ya?

Iya.

Kesimpulannya berarti, illegal fishing itu, penanganan illegal fishing dari Menteri Susi itu menguntungkan ya buat perusahaan, ya? Cuma segi yang paling menjadi hambatan itu adalah regulasinya yang semakin ketat untuk peraturan tadi ya, yang perijinan. Untuk keluar butuh waktu sebulan sampai dua bulan, padahal tadinya vuma paling seminggu gitu ya?

Iya menguntungkan banget, iya. Iya, dua minggu, tiga minggu.

Jadi kita musti tunggu lama, gitu ya?

Iya.

Oke. Berarti barang itu jadi, kalau barang bapak sampai masuk gudang dulu atau gimana, ya, Pak?

Sampai kemana ya?

Sampai di sini? Langsung di sini langsung di kirim?

Oh sampai sini kita langsung tangani. Karena kan dari barang bakunya fresh juga, kangsung kita olah. Jadi langsung ditangani hari itu juga, kemudian yaa sampai kita ekspor. Kan ekspor satu sampai dua hari lah dari di proses, kan ada permintaan khusus kayak kalau ke negara Jepang, CO segala macam gitu kan.

CO itu apa, Pak?

CO.

Ohh CO.

Jadi dia kan tunggu dua hari dulu baru bisa.

Berarti memang membawa keuntungan ya ekspor itu daripada penjualan domestik sendiri?

(angguk-angguk).

Cukup si gitu aja pertanyaanya, Pak. Terimakasih.

Cukup? Terimakasih juga.

Fowarder's Interview

Participan : Mr.Ronny Andrian and Mr. Arthur Tjandra
PT. Expeditors Indonesia
Position : District Trade Compliance Manager, Assistant Administration
and Personnel
Date Interview : 14 September 2017 on 18.18 WIB

Sejauh yang saya tahu, fowarder dan ekspedisi itu beda. Perbedaan fowarder dengan ekspedisi biasa, bisa dijelaskan perbedaannya?

Wah, justru saya yang kurang paham. Maksudnya ekspedisinya itu yang gimanaaaa, ya?

Kalau kerja sistem perusahaan bapak sendiri bagaimana?

Yah sebenarnya kita misalkan ada orang yang mau ekspor gitu, ya kita jasanya ibaratnya misalkan orang naik pesawat yah travel agent nya gitu.

Seperti travel agentnya ya.

Third parties lah kita, travel agennya gitu.

Ngurusin surat-suratnya, ijin-ijinnya?

Eehhh, kalau surat ijin ga ngurusin Cuma kita ngurusinnya ekspornya yaa, bisa air freight, laut, bisa udara.

Berarti hanya jasa pengiriman saja?

Iya, ga juga kita juga bisa custom cleneance lalu ada distribution ada juga. Distribution itu gudang, transport, trucking.

Berarti untuk cara kerjanya biasanya, saya memuat secara umumnya. Ada penjemputan di gudang konsumen, habis itu dibawa ke pelabuhan misalkan, pelabuhan nanti dikirim sampai ke tempat tujuan?

Ada juga, iyaaa.. iyaaa, iyaa,, eehm. Door to door bisa.

Door to door?

Iyaaa.

Tergantung kontrak kerjanya dengan konsumen?

Iyaa. Tergantung kontrak kerja. Tapi kalau untuk surat ijin, kita sama sekali tidak mengurus ya. Surat ijin.

Surat ijin sama sekali tidak mengurus?

Heehh.

Kalau untuk biaya seperti yang di pabeaan an gitu?

Pabeanan iya, kalau misalkan, ee kalau customer.. iya,, kalau customer minta jasa untuk custom brokernya kita juga ada.

Hanya untuk pengurusan jasa nya ya?

Pengurusannya,, eehh iya. Tapi kalau untuk jasa ijin airport segala macem itu ga dari kita. Itu mereka urus sendiri.

Berarti jasa yang disediakan hanya jasa pabean saja ya?

Jasa pabeanan, iya. Pabeannya, bea cukai.

Kalau dari pengalaman perusahaan bapak sendiri, khususnya Jepang. Mereka ada permintaan spesifik ga dibandingkan dengan negara lain, misalkan perijinnya?

Jepang itu sebetulnya untuk perijinann, ga ga hampir sama aja lah, cuman ee karakteristiknya kalau customer Jepang itu karakternya dia maunya on time. Lebih lebih mau on time. Jadinya lebih banyak complain lah gitu.

Lebih banyak complain.

Heehh, jadinya dia maunya bener-bener on time. Misalkan kita kalau mau, misalkan mau idealnya satu bulan nah kalau misalkan di bedain dikit aja tuh biasanya mereka lebih cepet complain dari customer yang lain. Tapi kalau soal perijinannn, ekspor yaa, ga terlalu jauh beda lah.

Apakah secara umum, konsumen Jepang sensitif ga terhadap harga?

Harga ga terlalu sensitif tapi eehh time minus. Jepang itu lebih sensitif sama time, timing nya.

Terus, kalau untuk jasanya sendiri itu, bapak kaya ada asuransi ga atau apa dari perjalanan itu?

Asuransi ya, ya kita ada. Misalkan customer mintaaa mintaa insurance dari kita, ya kita juga bisa. Istilahnya kita bisa provide insurance gitu. Tapi maksudnya insurance, bukan insurance dari kita ya. Kita ada vendor lagi insurance, kerja sama sama kita gitu.

Kalau untuk pengiriman dari sini, misalkan ekspor dari Indonesia. Berarti perusahaan Indonesia nanti kontrak perusahaan Bapak? Nanti di sana, Bapak ada channel ga sih pak? Ada cabang atau ada apa?

Iya pasti. Kan kalau biasa kita punya branch juga di Jepang.

Jadi kalau mereka kontrak disini, otomatis bapak menghubungi pihak cabang di Jepang untuk membantu pengurusannya?

Iyaaa, expeditors Jepang. Betul. Kan kita ngurusnya ekspor, mereka urusnya disisi import nya.

Jadi, yang saya tangkap, bapak berurusan dengan eksportir Indonesia. Sedangkan pihak cabang yang disana, berkomunikasi dengan importir di sana?

Bukan pengurusan, komunikasi.

Sedangkan untuk berkomunikasi, jembatan, menjembatannya pihak bapak berkomunikasi dengan cabang yang ada di Jepang?

Iyaaa, iyaa.

Kalau dari beberapa tahun ini, regulasinya ada perubahan ga untuk ekspor?

Regulasi ekspor? Eehh ga ada yah, sama aja. Heehh, ga ada sih sebetulnya.

Tetap ya? Ga ada yang signifikan?

Ga ada si. Kecuali cuman ga tau ada perubahan yang spesifik, coba nanti saya bisa cari infonya. Cuman kalau secara garis besar si, ga ada ya.

Secara garis besar ga ada ya?

Ga ada sih.

Kalau untuk yang perikanan seperti itu, pernah menangani ga ya? Atau bapak pernah tau atau tidak kasusnya?

Eehh, menangani ga pernah. Cuma apa ni yang mau ditanya apa dulu.

Ehh, ijinnya gitu. Misalkan seperti technical barriernya? Apa bapak perlu ijinnya ga? Atau data-data apa saja si yang bapak butuhkan?

Ohhh. Biasanya kalau dari pemerintah si. Ini ngomongin import dulu, kalau misalkan import. Import ikan, biasanya kan ada dari sini kan ada apa namanya, karantina itu ada. Adaaa sertifikat karantina ada segala macam. Biasanya kalau yang untuk ekspor si, ga harus ikan deh, dipermudah sih.

Dipermudah ya? Tapi kalau untuk file misalkan sertifikatnya bapak harus punya copy nya atau bagaimana?

File apa nih? Nah jadi gini kalau mau ngomong perijinan yah, itu kita ga bisa ngomong kalau misalkan ikan bisa ini itu. Kita mesti benr-bener ikannya itu, ikan apa. Apakah beku atau gimana, spesifik. Kita mesti bener-bener tau apakah bentuknya kalengan, atau gimana. Itu harus bener-bener di cek dulu tuh, gitu.

Berarti bapak terima bersih dari perusahaan untuk perijinan? Atau ada menyediakan jasa untuk membantu pengurusannya?

Kalau perijinannya enggak. Misalkan nih, misalkan ekspor ada ijin karantinanya. Sekali lagi kalau barang ini harus ijin apa, harus bener-bener tau apa yang diekspornya baru kita bisa cari tahu infonya.

Berarti untuk kirim, bapak hanya butuh surat tanda jalan, seperti bill of landing?

Yaaa, ehmm bill of landing iya. Bill of landing itu kita yang produce nya. Kita yang produksi.

Jadi nanti perusahaan eksportir minta tolong dari bapak, nanti Bapak produce Bill of Ladingnya, dikirim ke pihak sana, berarti hanya itu aja ya?

Paling kalau sebenarnya bukan perijinan sih. Ada kalau misalkan dari Indonesia ke Jepang ya itu, itu ada fasilitas sih, IJK. Jadi kan ada kerjasama bilateral, misalkan dia ada punya surat IJK itu misalkan pada saat disanaa eee bea masuknya mungkin bisa di apaa di kurangi atau bahkan 0%. Sekali lagi itu harus cek dari komoditinya juga si. Biasanya si tapi ada kerjasama lah dari Indonesia ke Jepang itu. Mungkin ada beberapa komoditi yang dikasih fasilitas gitu.

Kalau yang bapak tangani sendiri untuk ekspor ke Jepang, komoditinya apa ya, Pak, kalau boleh tahu?

Ehhh, ada alat musik, adaa ke Jepang itu Yamaha alat musik. Garmen ada garmen, kalau kita si kalau di ekspeditor si garmen ya. Cuma kita ke Jepang ada si alat musik, Kawaii, Yamaha gitu, ada.

Secara umunya saja, sebagai perusahaan fowarder obstacle sama opportunitynya apa sih untuk ekspor ke Jepang? Mau pun impor misalkan?

Ekspor ke Jepang ya? Import si yang lebih bermasalah ya, gini apa sebenarnya sih kalau masalahnya si sebenarnya ke tuntutan customernya sih. Jepang itu lebih lebihhh nuntut untuk tepat waktu lah, kalau misalkan dariiii negara lain customer dari negara lain lebih fleksibel. Misalkan nih kita kasih pengertian nih, sorry ni kapalnya agak telat. Cuma kalau Jepang itu dia bener-bener expect dari awal itu tepat waktu, karakteristik orang Jepang gitu sih.

Jadi obstacle paling utamanya adalah si karakteristik orangnya, ya?

Iyaahh.

Kalau misalkan ekspor secara umum menurut bapak secara umum, ada increase ga ya ke Jepang? Kenaikan?

Kenaikan ekspor ke Jepang, volumenya berarti. Gini ya, kalau di tempat lain ga tau. Kalau di expeditors sendiri eeh sama-sama aja si, enggak .

Cukup stabil ya berarti?

Stabil sih, stabil-stabil aja. Ga banyak enggak. Tapi increase sih, kita harus cek ke semua fowarder juga. Cuma kalau di expeditors si sama-sama aja.

Menurut bapak, hubungan baik dengan relasi baik di pihak sini maupun pihak di Jepang dengan antar cabang, seberapa penting sih, Pak?

Yaa, ohh! Kalau Jepang itu bisa dibilang yangg cukup penting ya bahkan biasanya kalau Expeditors ya dimana-mana ya ga cuma di Indonesia, gitu. Kita biasanya punya representatif untuk handle customer Jepang, maksudnya eeee, kita sih sebutannya JBDM (Japanese Business Development Manager). Jadi, diaa ee

specialnya tuh account-account Jepang yang dia pokoknya komunikasi sama orang-orang Jepang, gitu. Jadi di Expeditors JBDM istilahnya.

Itu berarti secara khusus perusahaan menyediakan suatu, apa ya fasilitas khusus untuk konsumen Jepang?

Iya jadi ibaratnya kalau misalkan bank itu kan ada yang namanya RM lah gitu. Jadi kita Expeditors tuh punya RM yang untuk customer Jepang.

Khusus untuk Jepang aja?

Iya, jadi harus orang Jepang gitu. Jadi orang Jepang yang bisa bahasa lokalnya juga, misalnya di Indonesia, orang Jepang yang bisa bahasa Indonesia.

Karena mereka lebih respect sesama Jepang si. Jadi tipe orang Jepang gitu, jadi kita biasanya bener-bener appoint orang Jepang untuk handle RM nya gitu. Sebagai RM nya gitu.

Ohh gitu. Disini juga bapak melakukan ekspor, juga ada si representatif nya itu? Ga cuma ekspor?

Ga cuma ekspor, pokoknya semua account Jepang gitu dia akan bantu komunikasi untuk menjaga relationshipnya itu. Gituu.

Kalau untuk pandangan bapak untuk ekspor ke Jepang potensial tidak ya, pak?

Eee,, ya potensial yaa ga hanya ke Jepang karena Indonesia si garmen. Biasa dari garment, barang retail, garmen, atau sepatu gitu.

Karena mereka cukup membutuhkan ya, dari segala jenis barang ya? Jadi untuk hubungan potensial dari perusahaan bapak sendiri, untuk eksport potensial ya untuk kedepannya. Seluruh negara?

Iyaa, iyaa. Bahkan malah kalau ikan malah banyak ya, Cuma kita ga handle ikan.

Seandainya ada kontrak ekspor ke Jepang di perikanan, Bapak juga bisa handle ya misalkan ikan?

Ehhh policynya, kitaa policy nya ga bisa. Intinya kita kalau di Expeditors itu ga bisa handle barang yang cepet busuk, gitu. Kalau misalkan kalengan gitu, kita mungkin bisa gitu. Cuma kalau untuk yang daging, frozen gitu kita ga bisa sih.

Ohh, baik pak, terimakasih atas waktunya ya. Cukup itu saja si pertanyaan dari saya.

Ohh, iya cuman itu aja ya. Yaaayaaa, sama-sama.

Indonesian Decision Maker's Interview

Participan : Mr. Supanto, S.Pi, MMA.
Department of Marine and Fisheries Yogyakarta
Position : Kasi Teknis Tangkap
Date Interview : 27 September 2017 on 9.16 WIB

Apakah ada ekspor ke Jepang khususnya untuk produk tuna dari Jogja sendiri? Dan apakah ada kasus illegal fishing di perairan Jogja?

Illegal fishing di Indonesia itu, seperti ada dan tidak ada. Yaa gimana ya, karena sebenarnya seperti dua muka yang membawa baik dan buruk bagi kita. Di satu sisi ya bisa menguntungkan karena perdagangan kita jadi tinggi, tapi juga karena illegal tadi itu berarti maling to. Untuk produk tuna sendiri dari Jogja itu ada jangan salah, seperti layur, cakalang itu ada loh. Hanya saja, malah justru dikirimnya bukan dari Jogja sendiri. Melainkan dikirim dulu ke Surabaya, dari sana baru ekspor kemana-kemana gitu. Tapi untuk Jogja sendiri rencananya mau dibuat untuk bisa langsung ekspor tanggal 17 ini supaya bisa langsung dikirim lewat mana itu Adisucipto.

Kalau untuk, negara yang potensial untuk ekspor itu mana saja ya, Pak? Terus, apa ada permintaan khusus yang di utamakan sekali sama pihak mereka? Khususnya saya mau tanya untuk negara Jepang?

Pertama Jepang, USA, ketiga UK. Itu memang permintaannya secara khusus ya, khusus itu artinya apa spesifik mungkin. Standar mutu itu yang ketat untuk tiga negara atau tiga anu ini, tiga buyer ini. Jepang juga riwil, Amerika riwil, UK juga riwil karena kebetulan teman saya kan eksportir juga di Makasar, tuna juga. Dia pernah ngirim di Amerika ada rambut satu biji dalam produknya, dia bentuknya loin ya sudah di fillet-fillet itu. Satu biji mba, bayangkan rambut satu biji dalam satu pcs itu. Kembali semua berapa kontainer, nilainya miliaran berapa itu. Ga boleh di jual di sana, oo harga murah ga boleh, harus kembali ke negeri asal. Gila to? Itu spesifik ya istilahnya tiga lokasi ini, kalau negara lain Cina masih ada anu lahh istilahnya..... (bentar ya, interupt berdiri)

(sepintas melihat daftar pertanyaan)

Nah ini apa, ya, harga ini apa? Volume ya?

Iya volume dan harga ini ada kenaikan atau penurunan ga, Pak sejak pemerintahan Bu Susi?

Kaloo kalo saya bilang, turun kok mba volume turun. Karena apa?

Yaaa, alasannya adalah apa itu, Pak? Hahaha.

Alesannya gini, ternyata ternyata ya to memang ekspor kita itu di dominasi sakan ne ya oleh pelaku illegal fishing. Sumber-sumber dana kita itu yang menguasai

itu mereka. Lah mereka kan di gusah kembali, SDM kita armada kita belum bisa memenuhi sesuai dengan kuota, sebelumnya. Sebelum di gabur itu.

Berarti ada hubungan dengan yang pelarangan yang transshipment itu, ya, Pak? Transshipment di laut?

Yaaa sama aja, sama aja karena yang namanya illegal fishing juga itu.

Ohh mereka menjual ke nelayan kita, gitu, Pak? Atau...?

Ngeneeee, yang namanya transshipment apa. Transshipment kan sebenarnya illegal, pemasaran di tengah laut.

Oohhh seperti itu, heeuhh.

Jadi transshipment gini loh mba, kapal cilik kapal besar ya to? Kapal cilik ini menjual ke kapal besar, tapi di tengah laut bukan di base land nya. Gitu. (angkat telepon, interrupt)

Kalau area penangkapan di Jogja ini, di mana saja ya, Pak?

Kan Jogja ini ada tiga Kabupaten, yang mempunyai wilayah pesisir atau laut. Gunung Kidul, Bantul, Kulon Progo. Kalo njenengan bicara titik, titik pendaratan itu ada 18 titik. 18 titik, Gunung Kidul ada delapan, terus kemudin Bantul ada enam, Kulon Progo itu sisanya, semuanya total ada 18 titik. Pendaratan ikan untuk TPI ya, tapi yang terbesar adalah di Gunung Kidul. Pelabuhan Sadeng.... (interrupt) itu, totalnya ada 18.

Ohh ya, Pak. Baik Pak. Jadi kalau untuk yang transshipment itu, berarti sesama ohh berarti dari kapal asing itu juga, ya, Pak?

Nahh inii, iniii. Ini simbiose, sebenarnya simbiose. Di sisi lain, kapal kita lokal, kapal lokal kita juga menjualnya ke dia, iya to. Ini kongkalikong dengan pusat, karena perusahaan ada main antara ABK dan perusahaan. Di lain pihak, kapal mereka sendiri, armada mereka sendiri juga nyari langsung ditangkap ke kapal besar.

Kalau dari kemarin, saya nanya beberapa eksportir nih, Pak. Seperti yang mereka untuk ekspor fresh, fresh tuna itu mereka juga mengalami sedikit masalah, karena.... Heehhhhh, masalahnya apa?

Transshipment itu menurut mereka itu, mereka juga ga boleh itu loh, Pak. Biasa pergi agak jauh agak lama, biasa mau nitip untuk ke kapal yang pulang ke pelabuhan mereka itu juga ga boleh, Pak?

Ya ga boleh, karena gini mbak. Yang namanya kapal, kapal kalo perijinannya komplit otomatis itu udah bisa dipantau melalui satelit posisinya di mana, lintang berapa koordinat berapa. Sehingga nanti kalau itu di luar itu, artinya sudah ii..leeegall. Dan ekspor itu, sekarang asosiasi internasional itu sudah apa namanya SKA ya. Surat Keterangan Asal itu sudah jelas. Sehingga bisa di klarifikasiii, di

mana daerah penangkapan atau fishing ground. Kemudian ambil fishnya dimana, ekspornya dimana. Sehingga di klarifikasi akan ketemu, nah di luar itu yahh otomatis illegal. Nah sekarang apa permainannya, permainannya adalah bahwa kapal yang illegal ini nitip pada kapal-kapal yang legal. Sehingga benderanya di bawah yang legal. Kan gitu, permainannya seperti itu. Kalau njenengan pengen, istilahnya lebih dalam sebenarnya seperti apa permainan-permainan yaaa di dalam dunia penangkapan itu.

Kalau si pelaku illegal fishing itu biasanya yang banyak melakukan illegal fishing itu yang paling mana ya?

Yaaa, kalau selama ini yaa kita bukan nge-judge ya. Tapi ya faktanya ya memang kapalnya seperti Taiwan, yaa to. Korea pun juga pernah, Cina apalagi.

Thailand sendiri itu juga ya, Pak? Itu termasuk yang besar juga?

Thailand juga, Vietnam, termasuk Vietnam. Hahahaha.

Karena kemarin pengakuan dari eksportir yang saya tanya.....

Justru, vietnam itu lebih nekat mba. Nekat sekali, dia wes tong nyogok. Tong nyowok karena untuk perut, Taiwan Vietnam itu lebih nekat.

Daerah penangkapannya sendiri, Pak? Yang biasanya mereka ambil itu?

Daerah penangkapan yang jelas dii sekitar Natuna, Indonesia Timur itu, yaa itu sudah karena fishing ground itu yang banyak di sana. PPC itu banyak di sana, walaupun di Samudra Hindia juga ada tapi dominasinya dia Indonesia Timur.

Jadi pengakuan para eksportir itu, sepertinya karena kebijakan bu Susi itu tuh, karena sekarang saingan terutama Thailand dan Vietnam itu berkurang, jadi mereka banyak import dari Indonesia. Untuk perusahaan pengalengan ikan, katanya?

Enggak, impornya yang Indonesia apa yang luar?

Thailand itu kan tadinya kan katanya illegal fishing menurut mereka di perairan Indonesia? Lalu sekarang mereka banyak import ikan dari Indonesia untuk memenuhi kebutuhan mereka juga?

Heehh, heeoohh. Ya bener, memang bener. Dan itu memang yang menjadi tujuannya Ibu Susi.

Ohh sepertti itu?

Lohh ya iya.

Artinya apa, semua ini kan dari kita bukan mereka yang bermain. Tapi justru, masyarakat kita nelayan kita. Cuma begini, yang menjadi kendala kita, kapal kita armada kita untuk instan memadai apa yang menjadi permintaan buyer memang belum. Pengadaan kapal sekarang juga dikomplain Kapal-kapal yang sebenarnya

untuk menggantikan ya, sebenarnya tujuannya untuk menggantikan kapal-kapal yang kita tenggelamkan, yang kita suru pulang itu.

Kalau untuk regulasi, apa sih Pak yang ada perubahan? Yang jelas perubahannya mengenai peraturan?

Yaa, yang jelas kalau dari sisi perubahan. Ketersediaan SDI yang jelas, lebih melimpah. Kemudian apa yaaa, yaaa saya rasa itu. Kemudian yang kedua, ini akhirnya potensi ya. Potensi ini dari yang tadinya tu hanya di angka 6,3 juta ton nah sekarang secara nasional kan sudah luar biasa. Itu 7,3, sekarang posisi terakhir kemarin itu tahun 2016 itu udah mencapai 9,9juta. Bu Susi kemarin sudah ngekspos lagi 13,5juta ton. Potensi Indonesia loh ya, kalau di WPP kita wilayah 573 memang angkanya kita masih, masih angka 926ribu ton per tahun. 573 tahu? Apa 573?

Banyak sekali ya. Ton pak? Ohh daerahnya.

Bukan, wilayah pengelolaan ikannya. Indonesia ini dibagi menjadi 11 WPP, jadi kodenya sudah tau? Dia ada 712, 573. Itu sampeyan bisa browsing lah, posisinya di mana, kemudian 573 itu termasuk mana saja, propinsinya mana saja. Dari Banten sampai ke Selatan NTT ya, adalah wilayah penangkapan propinsi Jogja.

Berarti pak, ketersediaan ikan kita dulu itu juga berkurang ya, Pak karena illegal fishing itu?

Yaa, yaaa.

Dan sekarang sudah mulai naik?

Mulai naik, mulai naik dan sangat signifikan. Nanti di bulan Oktober ini, kita juga ada pertemuan tahunan delapan negara di Ambarukmo. Itu yang sudah konfirmasi, UTC itu khusus tuna ya, kebijakan-kebijakan tuna untuk delapan negara ini.

Kalau untuk jenisnya, Pak? Kalau untuk blue fin itu kan saya lihat udah mulai dilindungi? Itu masih boleh di ekspor ga ya, Pak?

Boleh, boleh tapi ada spek. Ada spek, artinya apa kilogram itu juga minimal standarnya masuk. Artinya apa kalau ikan yang ditangkap itu yang diekspor itu bukan ikan muda, jadi ikan yang sudah standar masuk untuk dikonsumsi.

Semua jenis ikan juga sebenarnya seperti itu, Pak?

Pada prinsipnya adalah seperti itu, dan mereka negara-negara buyer ini sudah bisa mendeteksi. Walaupun itu dalam bentuk fillet, loin, itu dia bisa dari struktur dagingnya berapa umur ikannya. Sehingga ga bisa kita bohongi, makanya kalau kita menangkap ikan yang di bawah-bawah size otomatis akan ketahuan. Itu lah riwilnya.

Kalau jenis alat tangkapnya, Pak? Itu juga ada perubahan atau ada peraturan khusus dari pemerintah atau mungkin dari buyer, Pak?

Kalau alat tangkap, alat tangkap itu memang ada adaaaa yang kita yang kita rekomendasikan. Yang direkomendasikan itu adaaa eeehh 15 kalau ga salah ya. 15 jenis alat tangkap, yang direkomendasikan. Artinya apa, bahwa alat tangkap itu adalah ramah, ramah lingkungan. Salah satu memang yang paling bagus itu adalah untuk tuna itu adalah alat pancing. Kemarin saya mengadakan pelatihan juga di Sadeng sana. Jadi sekarang kan sudah ada teknologi penangkapan dengan menggunakan jacket tuna itu, jacket tuna itu akan sangat berpengaruh pada mutu daripada tuna itu sendiri. Dan kita sudah banyak mensertifikatkan nelayan kita, dengan cara penanganan ikan yang baik, itu sudah ada sertifikatnya. Kemudian juga cara penyimpanannya yang baik di atas kapal bagaimana. Sampai kesana, karena kita nanti mengarah pada kebijakan eeh apaa UTC atau asosiasi tuna internasional ini. Karena mutu itu harus di kedepankan, jadi kita orientasinya sekraang bukan tonnase tapi nilai tambah, nilai tambah. Oke tonasi-nya cilik, mutunya baik, tapi nilai tambahnya tinggi. Itu ikan-ikan yang istilahnya harga-harga murah tapi penangannya menggunakan es atau freezer-freezer yang volumenya besar tapi hasilnya sitik. Nilai tambahnya ga ada, sehingga kita lebih baik menangkap sedikit dengan mutu baik tapi harganya bagus.

Termasuk yang penanganan ikan itu tadi ya, Pak?

Iyaaa, itu berangkai. Jadi ini apa conses (maksudnya consensus) sistem ini harus harus dipegang, jadi nanti masyarakat nelayan ini juga apa namanya mengadopsi teknologi itu, jadi ga ada putusnya rantai dingin ini ga putus. Jadi mulai dari penangkapan di atas kapal, sampai mendarat di TPI itu harus selalu ditangani. Jadi rantai dingin itu ga boleh putus sampai dengan di buyer itu. Jadi conses sistem ini harus dipegang kalau untuk ekspor yang baik.

Kalau untuk sertifikatnya pak, ekspor yang diwajibkan apa saja, Pak? Seperti yang HACCP?

Iyaa itu dia, itu yang harus dipegang. Lalu itu pihak eksportir, memang harus punya tenaga yang namanya di Indonesia itu SNI itu Standar Nasional itu itu harus dipegang. Bina mutu, di bina mutu ini memang ada. Orang yang bisa meloloskan, iya tidaknya adalah mereka yang diberi kewenangan. Nah kemudian dari apa dari hulunya, dari hulunya ya tadi. Dari penangkapannya baik, penanganannya baik, penyimpanannya baik, sampai terjadi apa namanya conses sistem tadi. Rantai dingin yang tidak terputus.

Bapak setuju tidak, kalau menurut para eksportir itu konsumsi ikan di Indonesia itu sangat rendah, Pak?

Betul.

Jadi mereka lebih suka untuk ekspor daripada itu.....?

Memang betul, inilah paradigma yang ada di Indonesia. Tidak hanya komoditas iwak ya, tidak hanya komoditas iwak, paradigma di Indonesia itu kalau mutunya elek itu malah justru yang kita konsumsi. Tapi, mutu baik yang kita jual. Beda dengan Jepang, Jepang itu yang baik yang kita konsumsi. Justru, yang kita diekspor itu yang di bawahnya mutu baik. Ini kebalikannya, hahaha. Jadi melindungi, jadi melindungi masyarakatnya itu lebih protect. Lebih protect, kalau di Indonesia memang masih seperti itu, alamnya masih seperti itu. Karena ya, karena ya maktum, hahaha. Karena masyarakatnya kan masih ekonominya belum merata ya. Dan gini kalau dikaitan dengan animo ya, animo masyarakat Indonesia ini kan masih rendah untuk mengkonsumsi ikan ini. Karena apa, ya mungkin kan satu harga kemudian kebiasaan. Beda Indonesia Timur itu dengan Jawa, Indonesia Timur itu makanan pokok ya. Makan kalau ga ada ikan kurang, kurang lengkap. Cuma kalau di Jawa ini, ikan tempe, ikan ayam, iya to. Ikan tahu, hahahahahaha. Itu, jadi kenapa Jogja juga konsumsinya masih rendah kalau dibandingkan dengan tingkat nasional. Karena memang itu, jadi kalau harga ikan itu, tarulah sekilo apa namanya sekitar 30 ribu atau 25 ribu untuk ikan laut ya di pasaran. Kalau untuk di produsen harganya memang tidak sampai segitu, tapi nanti sampai ke tangan konsumen itu kan harganya memang sudah cukup tinggi ya.

Iyaa, iyaa. Hehe.

Kalau lele ya masih sekitar 20. Nah itu, dan di sisi lain juga kita di DIY itu masih sekitarr ee yaa paling sumbangan kita itu sekitar 40 30 persen daya produk kita. Tapi masalahnya, ini produk kita, produk kita ini juga keluar gitu loh. Kebutuhan kita itu di supply dari luar, tapi di sisi lain kita malah mengeluarkan ikan dari Jogja. Ya karena apa, yang ekspor tadi. Tapi pasar ini memang antik, mba. Pasar ini memang antik, misalnya produk lele aja lah ga usah jauh-jauh. Produk lele itu misalnya dari Kulon Progo, sak jan ne Jogja ini membutuhkan lele.

Heeuhh.

Tapi Kulon Progo ini, dia pasarnya ke Purworejo artinya kan keluar daerah itu. Tapi disisi lain kita butuh, Demangan misalnya. Demangan itu produknya justru dari Boyolali, iya to. Disisi lain, Jogja itu produknya juga ada. Kadang-kadang pembudidaya itu juga ngeluh. Pak, saya punya sekian ton belum laku. Kan aneh ini pasar, pasar aneh ini. Jadi memang, ngatur pasar ini tidak segampang yang kita harapkan. Jadi ini antara bakul dengan apa ini buyer ini kan sudah punya jaringan ya, kadang-kadang kita memberikan wes aku tak ke rego murah nggon mu wae ora gelem mba. Karena masalah kontinuitas, ya to. Oke, sekarang kita punya 2 ton dengan harga murah tapi besok ga ada gimana. Permintaannya, pasar nya. Jadi itu lah, harga stabil tapi sudah ada kontinuitas, kontinuitas produk. Sehingga kapan pun dimana pun juga tersedia ikan itu dengan komitmen harga.

Kalau menurut pandangan Bapak sendiri peluang dan hambatan pelaku ekspor ikan Indonesia ke negara Jepang, mau pun negara lain, menurut pandangan pemerintah apa ya, Pak?

Kalau saya, ini secara pribadi ya saya mengamati pasar. Itu sebenarnya kendala kita itu, di justru di negara buyer. Mustinya itu negara buyer itu kita ada petugas-petugas, petugas-petugas yang terbaik dengan apa namanya standar mutu. Tidak menutup kemungkinan loh ya mba, kita dimainkan oleh buyer di sana. Sebenarnya mutu kita sudah masuk, tapi ga ada, ga ada apa ya istilahnya yang mbackingi, yang nge back up di sananya. Sebagai kontrol kita, itu ga ada, yang melindungi eksportir kita di sana itu ga ada. Sehingga semuanya yang menentukan sanaa. Abang ijo ne ya istilah ya, sana, jadi ini yang barangkali jadi kendala kita, kadang-kadang apa ekspor kita itu dikembalikan. Atau dianggap tidak baik. Dan ituu sangat merugikan loh mba itu, sangat merugikan bagi eksportir. Modalnya sudah berapa, transportnya berapa, ujung-ujungnya dikembalikan. Atau kalau pun diterima, mutune wis di rendahkan.

Direndahkan?

Gradenya direndahkan, itu kendala kita. Sehingga memang mutu yang disini itu sama dengan yang di minta dari sana. Nah dari sana itu, harus ada yang istilahnya yang menghandle. Ya to, menghandle di sana. Bahwa mutu itu, betul-betul apa yang diminta buyer pun sudah sesuai. Nah itu, contohnya seperti itu. Ini yang barangkali sekarang petugas-petugas kita yang belum ada di luar negeri.

Kalau untuk hubungan bilateral Indonesia dengan Jepang itu ada ga sih, Pak? Untuk yang memudahkan khususnya di bagian ekspor ikan ini, Pak?

Nah itu kan, sebenarnya bilateral itu sudah ada. Ga masalah, cuman ini kan tetep yang berbicara itu tetep asosiasi. Asosiasi ini yang dijunjung tinggi, internasional. Jadi tidak terbatas antara suatu negara, tapi ini antara lintas, lintas negara. Kesepakatan internasional, itu yang harus dipegang. Justru kita mengikutinya di sana, bukan dengan salah satu negara.

Ohh gitu.

Jadi UTC ini, salah satunya juga melindungi bagaimana kebijakan pengelolaan tuna kita ini, dan tuna internasional seperti apa, itu yang harus dipegang. Bukan satu negara, Thailand, atau Jepang, atau Cina. Bukan, bukan. Jadi ini kesepakatan internasional pengelolaan tuna, gitu. Jadi tuna ini komoditas yang dianggap,

Nilai jualnya tinggi?

Nilai jualnya tinggi. Dan menjadi apa yaa, produk yang nilainya luar biasa memang.

Baik pak, saya rasa cukup sih.

Apalagi? Cukup? Hahahahaha... Apa nih yang jadi ganjalan?

Yang menjadi ganjalan saya yaa, berarti memang si illegal fishing itu selain kata Bapak ada sisi baik buruknya itu pengaruh ya, Pak? Ga cuma seperti yang diberitakan kalau itu merugikan itu ya, Pak?

Betull. Oh yaa, iyaa jadi di sisi lain memang gitu. Dan di sisi lain masyarakat kita itum istilahnya memang armadanya memang masih sangat terbatas. Teknologinya masih sangat rendah, isitilahnya masih belum bisa bersaing dengan luar. Kalau kapal-kapal kayak Perancis itu, dia nangkap hari itu, sudah di proses dalam kapal, ya to, pulang ke negaranya itu sudah dengan barang jadi, di atas kapal. Sudah sampai segitu, kalau Indonesia kan belum sampai sana. Paling-paling nanti di daratkan dulu, baru di proses, ya to. Jadi nilai tambahnya memang yaa masih rendah, kurang.

Begitu ya, pak?

Cukup? Hahahaha.

Cukup sekali, pak. Terimakasih.

Yaaayaa, hahahaha.