

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan pembahasan dalam penelitian mengenai daya saing produk udang beku Indonesia di pasar China selama periode 2014-2023, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis tren, pertumbuhan ekspor udang beku ke pasar China mengalami peningkatan yang signifikan meskipun bersifat fluktuatif. Kondisi ini mencerminkan bahwa Indonesia masih memiliki peluang yang besar untuk memperluas pasar udang beku di China, terutama dengan dukungan letak geografis yang dekat dan efisiensi biaya logistik.
2. Berdasarkan analisis RCA, daya saing komparatif ekspor udang beku Indonesia ke pasar China mengalami fluktuasi dalam 10 tahun terakhir. Jika pada awal periode (2014-2016) Indonesia mencatatkan nilai RCA yang tinggi dan menunjukkan keunggulan komparatif yang kuat, maka sejak tahun 2019 hingga 2023, nilai RCA secara konsisten berada di bawah satu. Hal ini mengindikasikan bahwa Indonesia tidak lagi memiliki keunggulan struktural relatif dalam perdagangan udang beku ke China.
3. Berdasarkan analisis EPD, posisi ekspor udang beku Indonesia di pasar China selama sepuluh tahun terakhir sebagian besar berada dalam kategori *Lost Opportunity*. Kondisi ini mengindikasikan bahwa meskipun permintaan pasar China berkembang, Indonesia gagal memanfaatkannya untuk meningkatkan atau mempertahankan pangsa pasar yang optimal.

4. Strategi peningkatan ekspor udang beku Indonesia menekankan pada tiga pendekatan utama, yaitu perluasan dan penguatan pasar ekspor, peningkatan daya saing komparatif, serta adaptasi terhadap dinamika pasar global. Diversifikasi pasar diperlukan karena ekspor masih terkonsentrasi di Amerika Serikat, padahal pasar seperti China memiliki potensi besar yang belum dioptimalkan. Untuk itu diperlukan riset pasar, penyederhanaan logistik, dan pemahaman yang mendalam tentang preferensi konsumen negara tujuan.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, diperlukan langkah-langkah strategis dan tepat sasaran untuk mengatasi penurunan daya saing Indonesia, khususnya di pasar China. Adapun saran-saran yang dapat diimplementasikan sesuai dengan hasil penelitian di atas:

1. Meskipun tren nilai ekspor nasional meningkat, penting bagi pemerintah dan pelaku usaha untuk tidak hanya mengejar volume ekspor, tetapi juga memperkuat struktur daya saing jangka panjang. Hal ini dapat dilakukan melalui peningkatan efisiensi produksi, serta penguatan standar kualitas dan keberlanjutan produk.
2. Untuk mengembalikan keunggulan komparatif yang menurun, Indonesia perlu memperbaiki rantai pasok ekspor udang beku dari hulu ke hilir. Dukungan dalam bentuk infrastruktur logistik, perbaikan sistem sertifikasi, dan insentif fiskal dapat membantu meningkatkan daya saing struktural ekspor ke pasar-pasar utama.
3. Posisi Indonesia dalam kategori *Lost Opportunities* mengindikasikan

perlunya meningkatkan daya saing yang dinamis. Hal ini dapat dicapai dengan memperkuat intelijen pasar, memperluas jaringan perdagangan di China, dan promosi yang lebih agresif untuk produk udang beku Indonesia. Selain itu, kerja sama bilateral antara Indonesia dan China di bidang perdagangan perikanan dapat dioptimalkan untuk membuka akses pasar yang lebih luas dan berkelanjutan.

4. Dalam memperluas pasar ekspor, Indonesia perlu memperkuat diplomasi perdagangan dengan China, membuka akses pameran internasional, serta mengembangkan promosi digital di platform e-commerce yang dominan di China. Peningkatan daya saing juga harus ditunjang oleh riset pasar yang berkelanjutan agar produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan tren konsumsi masyarakat China. Selain itu, perlu ada kolaborasi erat antara pemerintah, asosiasi perikanan, eksportir, dan petambak untuk menyusun strategi terpadu, sehingga daya saing ekspor udang beku Indonesia dapat meningkat secara berkelanjutan.