

**DIPLOMASI KOMERSIAL INDONESIA TERHADAP JEPANG DALAM
MENDORONG EKSPOR UDANG BEKU: STUDI KASUS PERAN ITPC
OSAKA PERIODE 2018-2021**

Pradipta Anugra Firdausa

NIM: 1810412156

Abstraksi

Penelitian skripsi ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami diplomasi komersial yang dieksekusi oleh Indonesia Trade Promotion Center (ITPC) Osaka dalam rangka mendorong ekspor Udang Beku ke Jepang selama periode 2018-2021. Udang merupakan komoditas unggulan hasil kelautan Indonesia yang menyumbang lebih dari 20% PDB Indonesia, sedangkan Jepang terkenal sebagai pasar seafood dunia dan merupakan mitra strategis Indonesia terbesar nomor tiga. Ekspor hasil kelautan Indonesia ke Jepang mayoritas di dominasi oleh udang yang di ekspor dalam kondisi beku atau biasa di sebut udang beku. Namun, ekspor udang beku asal Indonesia cenderung mengalami fluktuasi selama periode 2018-2021. Kondisi tersebut berbanding terbalik dengan India dan Vietnam yang cenderung mengalami peningkatan jumlah secara volume. Penulis akan menggunakan konsep diplomasi komersial untuk menganalisis bagaimana diplomat komersial yang diwakili oleh aktor negara, dalam konteks ini ITPC Osaka untuk mendorong ekspor udang beku ke Jepang selama tahun 2018-2021. Didapatkan hasil bahwa dalam rangka mendorong ekspor udang beku, ITPC melakukan serangkaian kegiatan seperti pembuatan Market Brief, promosi melalui pameran di Jepang, Business Matching/Match Making, dan penyelesaian masalah. Tahun 2021 ekspor udang beku ke Jepang kembali mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya.

Kata Kunci: ITPC Osaka, udang beku, diplomasi komersial.

**DIPLOMASI KOMERSIAL INDONESIA TERHADAP JEPANG DALAM
MENDORONG EKSPOR UDANG BEKU: STUDI KASUS PERAN ITPC
OSAKA PERIODE 2018-2021**

Pradipta Anugra Firdausa

NIM: 1810412156

Absraction

This research aims to identify and understand the commercial diplomacy executed by Indonesia Trade Promotion Center (ITPC) Osaka in order to promote exports of Frozen Shrimp to Japan during the 2018-2021 period. Shrimp is a leading commodity of Indonesian marine products which contributes more than 20% of Indonesia's GDP, while Japan is well-known as a world seafood market and is Indonesia's third largest strategic partner. The majority of Indonesian marine product exports to Japan are dominated by shrimp which are exported in frozen conditions or commonly called frozen shrimp. However, exports of frozen shrimp from Indonesia tend to fluctuate during the 2018-2021 period. This condition is inversely proportional to India and Vietnam which tend to experience an increase in volume. The author will use the concept of commercial diplomacy to analyse how commercial diplomats are represented by state actors, in this context the ITPC Osaka to encourage frozen shrimp exports to Japan during 2018-2021. It was found out that in order to promoting exports of frozen shrimp in Japan, ITPC carried out a series of activities such as making a Market Brief, promoting through exhibitions in Japan, Business Matching/Match Making, and solving problems. In 2021 frozen shrimp exports to Japan have increase compared to previous years.

Keywords: ITPC Osaka, frozen shrimp, commercial diplomacy.