

BAB VI

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pola data dan pergerakan pada harga kopi Indonesia, Jepang dan kompetitornya, pola harga kopi pada pasar Indonesia, Jepang menunjukkan pola trend. Indonesia dalam hal ini memiliki keragaman yang terbesar yang mengindikasikan pergerakan pada ekspor maupun harga kopi Indonesia terjadi cukup fluktuatif disbanding dengan negara lainnya. Sehingga dapat terlihat bahwa Indonesia sebagai produsen utama cenderung memiliki harga yang tidak stabil. Diplomasi ekonomi Indonesia (IJ-EPA, diplomasi publik) berhasil meningkatkan ekspor, tetapi perlu lebih agresif menghadapi hambatan non-tarif. Sinergi pemerintah-swasta-akademik diperlukan untuk membangun brand equity kopi Indonesia di Jepang.

Performa Ekspor yang Stabil, Ekspor kopi Arabika Indonesia ke Jepang menunjukkan tren yang relatif stabil dalam periode 2019–2024. Jepang tetap menjadi salah satu pasar utama untuk kopi Arabika Indonesia, meskipun volume ekspor mengalami fluktuasi akibat faktor seperti perubahan permintaan, persaingan global, dan tantangan logistic. Kemudian sejak dampak Pandemi COVID-19 Pada 2020–2021, ekspor sempat terdampak pandemi COVID-19, yang mengganggu rantai pasok dan permintaan sementara. Namun, pemulihan terjadi pada 2022–2023 seiring normalisasi perdagangan global. Peningkatan Permintaan di Pasar Jepang Pada 2022–2024, permintaan kopi spesialti (specialty coffee) di Jepang meningkat, mendorong ekspor kopi Arabika Indonesia berkualitas tinggi. Faktor seperti preferensi konsumen Jepang terhadap kopi berkelanjutan (sustainable coffee) dan single-origin turut memperkuat posisi Indonesia. Tantangan dan Persaingan Global Indonesia menghadapi persaingan ketat dari produsen kopi lain seperti Brasil, Kolombia, dan Ethiopia. Namun, keunikan cita rasa (flavor profile) kopi Arabika Indonesia, terutama dari daerah seperti Aceh, Sumatera Utara, dan Jawa, tetap menjadi daya tarik utama. Prospek ke Depan Dengan strategi penguatan branding,

Fian Trinugraha, 2025

DIPLOMASI EKONOMI INDONESIA – JEPANG STUDI KASUS EKSPOR KOPI ARABIKA TAHUN 2019 – 2024

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, S2 Hubungan Internasional

[www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id]

peningkatan kualitas, dan pemanfaatan perjanjian dagang (seperti IJ-EPA), ekspor kopi Arabika Indonesia ke Jepang berpeluang tumbuh lebih besar, terutama di segmen premium dan specialty coffee.

6.2 Saran

6.2.1 Saran Praktis

Agar ekspor kopi Arabika Indonesia ke Jepang lebih kompetitif dan berkelanjutan, berikut beberapa rekomendasi praktis bagi produsen, eksportir, dan pemangku kebijakan. Maka harus tingkatkan Kualitas dan Standarisasi Produk Sertifikasi Internasional: Perbanyak sertifikasi seperti *Organic*, *Fair Trade*, *Rainforest Alliance*, dan UTZ untuk memenuhi preferensi konsumen Jepang yang peduli keberlanjutan. Penerapan Standar. Specialty Coffee: Gunakan grading SCAA/Cuplong (skor >80) untuk menembus pasar premium Jepang. Pengendalian Mutu: Hindari cacat biji (defect) dan tingkatkan konsistensi rasa melalui proses pascapanen yang ketat (fermentasi, pengeringan, penyortiran). Perkuat Branding dan Pemasaran. Storytelling & Origin Marketing: Promosikan keunikan kopi Arabika Indonesia (misalnya Gayo Aceh, Mandheling, Java Preanger) dengan cerita asal-usul (origin) dan budaya petani. Partisipasi di Pameran Jepang: Ikuti event seperti *World Specialty Coffee Expo (Tokyo)* atau *SCAJ (Specialty Coffee Association of Japan)* untuk menjalin relasi dengan buyer. Kolaborasi dengan Roaster Jepang: Bangun kerja sama langsung dengan *Japanese roastery* dan kafe spesialti untuk produk eksklusif. Manfaatkan Skema Perdagangan yang ada. Manfaatkan IJ-EPA (*Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement*):

Dengan menerapkan strategi di atas, ekspor kopi Arabika Indonesia ke Jepang dapat meningkat secara kuantitas maupun nilai tambah (*value-added*), sekaligus membangun citra Indonesia sebagai penghasil kopi spesialti kelas dunia.

6.2.2 Saran Akademis

Untuk meningkatkan ekspor kopi arabika Indonesia ke Jepang, beberapa saran praktis yang bisa diterapkan antara lain: meningkatkan kualitas kopi, memenuhi standar mutu Jepang, menjalin hubungan baik dengan importir, dan

memahami preferensi pasar Jepang. Selain itu, penting juga untuk memastikan proses ekspor berjalan lancar dengan memenuhi persyaratan dokumen dan logistik.

Menjalin Hubungan Baik dengan Importir Jepang: Kunjungan ke Jepang: Melakukan kunjungan rutin ke Jepang untuk bertemu dengan importir, memahami preferensi mereka, dan membangun hubungan bisnis yang kuat. **Partisipasi dalam pameran dagang:** Mengikuti pameran dagang kopi di Jepang untuk memperkenalkan produk kopi Indonesia dan menjalin kontak dengan calon pembeli potensial. **Komunikasi yang efektif:** Membangun komunikasi yang baik dengan importir, termasuk memberikan informasi yang jelas mengenai produk, harga, dan jadwal