

INTERVIEW TRANSCRIPT

Evidence: https://youtu.be/QI_ci_MUH0E

1. Bagaimana Anda menilai kondisi ekonomi nelayan tradisional Indonesia saat ini jika dibandingkan dengan potensi sumber daya laut yang kita miliki?
 - Secara makro, kondisi ekonomi nelayan tradisional di Indonesia masih jauh dari potensi besar yang dimiliki sektor kelautan nasional. Kita berbicara tentang negara dengan lebih dari 17.000 pulau dan garis pantai terpanjang kedua di dunia, tetapi kontribusi ekonomi nelayan kecil terhadap PDB perikanan masih sangat terbatas. Masalahnya bukan pada sumber daya, melainkan pada struktur ekonomi yang tidak efisien dan kurangnya akses nelayan terhadap pasar, informasi, serta teknologi. Banyak nelayan hanya beroperasi untuk bertahan hidup (subsistence fishing), bukan untuk akumulasi ekonomi.
2. Anda menyebutkan bahwa kesejahteraan nelayan masih jauh dari potensi. Apa faktor terbesar yang membuat kesejahteraan nelayan cenderung stagnan meski hasil tangkapan laut Indonesia tergolong besar?
 - Stagnasi kesejahteraan nelayan bukan disebabkan oleh rendahnya produktivitas semata, melainkan oleh ketimpangan struktur nilai tambah dalam rantai pasok. Nelayan berada di hulu dengan risiko tinggi, tetapi menikmati porsi keuntungan yang paling kecil karena tidak menguasai distribusi dan informasi harga pasar. Tengkulak, pedagang besar, dan eksportir berada di posisi yang lebih kuat karena mereka mengontrol arus modal, logistik, dan pembeli akhir. Selain itu, faktor-faktor seperti keterbatasan penyimpanan dingin (cold storage), ketergantungan pada cuaca, serta fluktuasi harga ikan harian semakin menekan margin nelayan.
3. Bagaimana peran tengkulak bisa diubah dari “penghambat” menjadi “mitra” dalam sistem ekonomi maritim yang lebih adil?
 - Tengkulak sebenarnya memegang peran penting dalam ekosistem maritim tradisional, mereka bukan hanya pembeli, tetapi juga penyedia modal, informasi, bahkan jaminan sosial dalam kondisi darurat. Karena itu, menghapus peran tengkulak sepenuhnya justru bisa menciptakan kekosongan struktural. Strategi yang lebih realistik adalah mentransformasi fungsi mereka dari price controller menjadi distribution partner. Saya rasa inovasi yang cocok adalah untuk memberikan peran baru kepada tengkulak sebagai agen logistik, penjamin kualitas, atau penyedia kredit mikro dalam ekosistem digital. Dengan begitu, mereka tidak tersingkir, tetapi ikut beradaptasi dalam sistem ekonomi yang lebih transparan dan adil.

4. Apakah ada risiko sosial atau ekonomi jika nelayan beralih langsung ke sistem digital marketplace tanpa perantara tradisional?

- Ya, tentu ada risiko yang perlu diantisipasi. Secara sosial, perubahan mendadak dari sistem berbasis kepercayaan (antara nelayan dan tengkulak) ke sistem digital yang berbasis transaksi dapat menimbulkan resistensi dan rasa kehilangan jaringan sosial. Secara ekonomi, jika tidak diimbangi dengan infrastruktur logistik yang memadai, nelayan bisa mengalami kesulitan dalam memenuhi standar pengiriman dan kualitas produk, sehingga malah merugikan mereka sendiri. Selain itu, jika tidak ada kebijakan perlindungan harga, nelayan bisa tetap terjebak dalam fluktuasi pasar yang lebih besar karena berhadapan langsung dengan dinamika permintaan konsumen. Karena itu, digitalisasi sebaiknya dilakukan secara bertahap dan kolaboratif dengan melibatkan lembaga lokal, koperasi, dan pelatihan digital agar transisi berjalan inklusif dan berkelanjutan.

5. Bagaimana Anda melihat kesiapan sektor maritim Indonesia untuk memasuki fase digitalisasi penuh, terutama di level pelaku kecil seperti nelayan tradisional?

- Kesiapan sektor maritim untuk digitalisasi penuh masih bersifat asimetris. Artinya, berbeda-beda antarwilayah dan kelompok pelaku. Di daerah pesisir yang dekat dengan kota besar, adopsi teknologi sudah cukup baik karena infrastruktur telekomunikasi dan distribusinya memadai. Namun di wilayah terpencil, nelayan masih berjuang dengan sinyal internet lemah, keterbatasan perangkat, dan literasi digital rendah. Di sisi lain, kesadaran akan manfaat digitalisasi mulai tumbuh, terutama di generasi muda nelayan. Digitalisasi sektor maritim tidak bisa dipaksakan dari atas ke bawah; ia harus berjalan sejajar dengan pemberdayaan sosial dan peningkatan kapasitas masyarakat pesisir.

6. Tadi anda sudah mencoba prototype Sea Amo yaitu aplikasi yang bertujuan untuk menyejahterakan nelayan. Apakah marketplace khusus hasil laut seperti Sea Amo bisa bersaing dengan marketplace umum seperti Tokopedia atau Shopee, atau sebaiknya difokuskan pada pasar lokal saja?

- Secara strategis, Sea Amo tidak perlu bersaing langsung dengan marketplace besar seperti Tokopedia atau Shopee, karena keduanya beroperasi dengan model dan target pasar yang sangat luas serta tidak memiliki fokus pada rantai pasok produk segar. Sea Amo justru unggul di aspek spesialisasi dan konteks lokal, yakni pemahaman mendalam terhadap karakteristik hasil laut, kebutuhan nelayan, serta tantangan logistik dan kualitas produk segar. Fokus awal sebaiknya diarahkan pada pasar lokal atau regional di sekitar sentra perikanan, di mana pengiriman masih bisa dijangkau cepat dan harga kompetitif. Setelah ekosistem terbentuk dan kepercayaan pasar meningkat, baru ekspansi nasional atau kolaborasi lintas platform dapat dipertimbangkan. Dengan pendekatan bertahap seperti ini, Sea Amo bukan menjadi pesaing langsung marketplace

besar, melainkan pelengkap yang mengisi kekosongan dalam segmen pasar maritim digital.

7. Setelah melihat prototype Sea Amo, apakah menurut Anda aplikasi ini sudah mencerminkan kebutuhan utama nelayan dalam kegiatan jual beli hasil tangkapan?
 - Dari sisi desain dan alur fungsi, saya menilai prototype Sea Amo sudah cukup representatif terhadap kebutuhan dasar nelayan, seperti kemudahan menambahkan produk, komunikasi dengan pembeli, serta pelacakan pesanan. Fitur-fitur tersebut menunjukkan pemahaman yang baik terhadap proses jual beli hasil tangkapan secara praktis. Namun, untuk benar-benar mencerminkan realitas nelayan, masih dibutuhkan fitur tambahan seperti integrasi harga pasar harian, fitur stok musiman, dan mungkin opsi pembayaran fleksibel mengingat sebagian besar transaksi nelayan masih berbasis tunai. Dengan demikian, dari segi konsep Sea Amo sudah berada di jalur yang tepat, tetapi masih perlu penyempurnaan agar dapat mengakomodasi konteks ekonomi informal yang menjadi ciri khas masyarakat pesisir.
8. Apakah konsep “marketplace langsung nelayan ke pembeli” seperti ini realistik diterapkan dalam rantai pasok ikan yang selama ini Anda kenal? Mengapa?
 - Konsep “langsung nelayan ke pembeli” adalah ide yang sangat menarik dan memiliki nilai ekonomi tinggi, tetapi dalam praktiknya tidak bisa sepenuhnya menggantikan sistem rantai pasok konvensional. Rantai distribusi ikan memiliki kompleksitas yang tinggi: produk mudah rusak, membutuhkan pendinginan, dan sering kali harus melewati beberapa titik logistik sebelum sampai ke konsumen. Jadi, penerapan konsep ini realistik hanya jika didukung oleh sistem logistik terintegrasi, misalnya melalui kerja sama dengan koperasi nelayan atau pihak swasta yang menyediakan armada pengiriman dingin. Dengan demikian, Sea Amo dapat berfungsi bukan sebagai pemutus total rantai pasok, melainkan sebagai platform koordinasi yang memperpendek rantai distribusi dan memastikan harga lebih adil di setiap tahap.
9. Bagaimana kesan Anda terhadap kemudahan navigasi dan alur transaksi yang ditampilkan? Apakah cukup ramah untuk pengguna dengan literasi digital rendah?
 - Kesan pertama terhadap prototype Sea Amo cukup positif. Desainnya sederhana namun enak dilihat mata, navigasinya mudah dimengerti, dan ikon-ikon visualnya relatif mudah dipahami bahkan bagi pengguna dengan pengalaman teknologi yang minim. Tampilan seperti ini penting karena mayoritas nelayan tidak terbiasa dengan aplikasi yang kompleks. Meski begitu, saya menyarankan agar versi pengembangannya nanti juga menyertakan panduan visual interaktif atau tutorial berbasis suara dalam bahasa lokal, karena membaca teks panjang sering kali menjadi kendala bagi pengguna dengan literasi rendah. Selain itu, penting juga untuk memastikan bahwa setiap proses inti misalnya seperti

unggah produk yang ingin dijual atau konfirmasi pesanan tidak memerlukan banyak langkah. Semakin sedikit klik yang dibutuhkan, semakin besar peluang aplikasi ini diterima oleh nelayan.

10. Berdasarkan struktur pasar yang Anda pahami, apakah Sea Amo dapat benar-benar memotong rantai tengkulak tanpa menimbulkan ketidakseimbangan baru di lapangan?

- Saya berpendapat bahwa Sea Amo dapat memangkas sebagian peran tengkulak, tetapi tidak sepenuhnya menghapusnya. Yang perlu ditekankan adalah perubahan fungsi, bukan eliminasi. Jika tengkulak dihapus begitu saja, nelayan bisa kehilangan sumber modal dan jaminan likuiditas harian, yang selama ini menjadi penopang ekonomi mereka. Karena itu, tantangan utama bukan memotong rantai, melainkan menciptakan rantai baru yang lebih transparan dan berbagi nilai lebih adil. Misalnya, tengkulak bisa direpositorikan sebagai mitra logistik atau penyedia pembiayaan mikro dalam sistem Sea Amo. Dengan cara ini, aplikasi tidak hanya mengubah pola transaksi, tetapi juga mendorong transformasi sosial-ekonomi yang lebih berkelanjutan.

11. Dari sisi pengalaman Anda, fitur apa yang perlu ditambahkan agar ekosistem marketplace ini dapat berjalan nyata di lapangan?

- Untuk dapat berjalan nyata, Sea Amo memerlukan fitur yang tidak hanya berfokus pada transaksi, tetapi juga mendukung ekosistem perikanan secara menyeluruh. Misalnya, integrasi dengan layanan logistik dingin (cold chain delivery) untuk menjaga kualitas ikan selama proses pengiriman, serta fitur real-time stock update agar pembeli mengetahui ketersediaan produk secara akurat. Selain itu, fitur “harga patokan harian” yang merujuk pada data pasar lokal akan sangat membantu nelayan agar tidak menjual di bawah nilai wajar. Fitur komunitas nelayan juga penting, sebagai ruang interaksi dan berbagi informasi seputar harga, cuaca, atau peluang ekspor. Dengan demikian, Sea Amo bukan hanya marketplace, tetapi juga platform kolaborasi ekonomi maritim digital yang hidup. Anda juga bisa menambahkan fitur di mana nelayan bisa diingatkan dalam segi kesehatan mereka karena kebanyakan nelayan adalah orang-orang yang sudah berumur.

12. Menurut Anda, bagaimana cara menjaga kepercayaan pasar terhadap produk hasil laut yang dijual secara digital (dalam hal kualitas, keamanan pangan, dan keaslian produk)?

- Kepercayaan pasar adalah fondasi utama bagi perdagangan digital, terutama untuk produk yang sensitif seperti hasil laut. Langkah paling penting adalah menerapkan sistem verifikasi multi-lapis. Misalnya, setiap nelayan atau penjual diverifikasi identitasnya melalui mitra lokal seperti koperasi atau dinas perikanan, sementara produk dapat disertai label digital berisi informasi transparan: lokasi tangkapan, tanggal panen, dan jenis ikan. Untuk menjaga kualitas, Sea Amo dapat bekerja sama dengan pihak ketiga yang menyediakan

layanan pengepakan higienis dan pengiriman cepat. Penggunaan teknologi sederhana seperti kode QR untuk pelacakan asal-usul ikan juga akan meningkatkan kepercayaan konsumen urban. Intinya, kejujuran data dan konsistensi layanan adalah kunci membangun reputasi jangka panjang bagi Sea Amo.

13. Apakah Anda mempunyai pendapat mengenai kebutuhan akan fitur tambahan yang berorientasi ekonomi?

- Sangat diperlukan. Salah satu kelemahan utama nelayan tradisional adalah kurangnya pencatatan finansial yang sistematis. Sea Amo memiliki peluang besar untuk memperkenalkan fitur laporan keuangan sederhana, misalnya rekap otomatis transaksi penjualan, total pendapatan mingguan, serta grafik hasil tangkapan. Dengan fitur seperti ini, nelayan dapat mulai memahami pola pendapatan mereka dan merencanakan kebutuhan modal atau tabungan. Fitur e-wallet internal juga bisa dikembangkan agar transaksi berlangsung tanpa hambatan dan nelayan memiliki rekam jejak keuangan digital, yang nantinya dapat dijadikan dasar untuk mengakses pinjaman mikro atau subsidi pemerintah. Dalam jangka panjang, fitur ekonomi seperti ini dapat mengubah pola pikir nelayan dari sekadar “menjual hasil tangkapan” menjadi “mengelola usaha perikanan”.

14. Bagaimana pengaruh faktor usia dan pendidikan terhadap kemampuan nelayan dalam memanfaatkan aplikasi seperti Sea Amo?

- Faktor usia dan pendidikan memang sangat berpengaruh terhadap adopsi teknologi. Nelayan muda umumnya lebih cepat memahami sistem digital karena mereka terbiasa dengan smartphone dan media sosial. Sebaliknya, nelayan berusia di atas 45 tahun cenderung membutuhkan pendekatan yang lebih visual dan pelatihan tatap muka agar tidak merasa terintimidasi oleh teknologi baru. Namun, pengalaman lapangan menunjukkan bahwa dengan desain antarmuka yang sederhana dan bahasa yang akrab, hambatan literasi bisa diatasi. Oleh karena itu, Sea Amo sebaiknya tidak hanya mengandalkan antarmuka yang intuitif, tetapi juga disertai program edukasi dan pendampingan komunitas, misalnya melalui pelatihan bersama koperasi nelayan atau universitas mitra. Sinergi antara pendidikan formal dan pendampingan lokal akan mempercepat transformasi digital di kalangan nelayan tradisional.

15. Apa indikator keberhasilan yang paling relevan untuk menilai dampak aplikasi marketplace laut seperti ini: peningkatan pendapatan, efisiensi distribusi, atau perubahan perilaku ekonomi masyarakat?

- Ketiga indikator tersebut sebenarnya saling berkaitan, tetapi perubahan perilaku ekonomi adalah fondasi yang paling signifikan untuk jangka panjang. Peningkatan pendapatan bisa bersifat sementara jika tidak diiringi dengan

transformasi pola pikir dan kemampuan pengelolaan usaha. Jika nelayan mulai terbiasa menentukan harga secara mandiri, memahami pasar digital, dan mencatat hasil penjualan secara rutin, maka peningkatan pendapatan dan efisiensi distribusi akan mengikuti secara alami. Oleh karena itu, keberhasilan Sea Amo tidak hanya diukur dari aspek finansial, tetapi juga dari tingkat kemandirian dan partisipasi aktif nelayan dalam ekosistem digital. Indikator seperti jumlah pengguna aktif, frekuensi transaksi langsung, serta peningkatan literasi finansial nelayan dapat dijadikan ukuran dampak sosial-ekonomi yang lebih komprehensif.