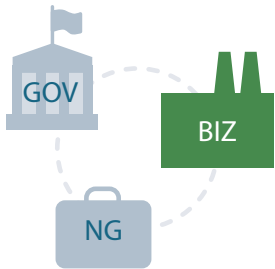


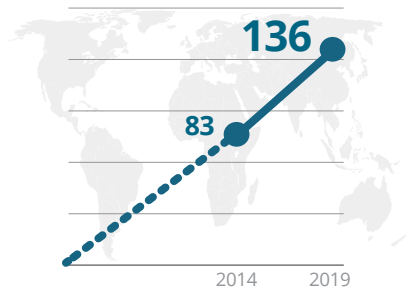
TINJAUAN LANSKAP GLOBAL 2020 TENTANG FIP: SOROTAN INDUSTRI PRODUK KELAUTAN

CEA Consulting menggabungkan data kinerja FIP dengan pengetahuan lebih dari 250 pelaksana dan pemangku kepentingan FIP. Hasilnya adalah analisis global tentang bagaimana lanskap FIP telah berubah sejak 2015, faktor-faktor yang membawa keberhasilan FIP, dan tantangan umum yang dihadapi FIP. Untuk laporan lengkap, kunjungi OurSharedSeas.com/FIPReview.



DUKUNGAN INDUSTRI TERHADAP FIP TELAH MENINGKAT

dan perusahaan produk kelautan sekarang memimpin setidaknya 70 FIP, lebih dari pelaksana lainnya.



JUMLAH FIP TERUS BERTAMBAH DI SELURUH DUNIA,

dari 83 di tahun 2014 menjadi 136 di tahun 2019. Pembeli produk kelautan yang mencari produk untuk memenuhi kebijakan produk kelautan berkelanjutan telah menjadi pendorong utama pertumbuhan ini.



MASALAH SOSIAL ADALAH PRIORITAS BARU,

dengan hampir satu dari lima FIP di FisheryProgress yang melaporkan kegiatan sosial, seperti upaya meningkatkan manfaat bagi masyarakat atau hak asasi manusia.



SISTEM PENDUKUNG TELAH BERKEMBANG

PESAT untuk menyediakan informasi kepada industri untuk mengevaluasi kemajuan FIP. Contohnya, peringkat FIP dalam hal FisheryProgress dan Sustainable Fisheries Partnership.



Apakah FIP membuat kemajuan?

- **Lebih banyak FIP melaporkan peningkatan hari ini dibandingkan tahun 2015.** Khususnya, jumlah FIP yang melaporkan perubahan di air dan memperoleh sertifikasi telah bertambah dua kali lipat dalam lima tahun terakhir.
- **Namun, FIP sedang diterapkan dalam perikanan yang makin sulit di dunia berkembang,** yang memengaruhi waktu yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan mereka.
- **FIP cenderung melaporkan perubahan paling banyak dalam dua tahun pertama.** Mencapai hasil yang lebih substansial memakan waktu, terutama di negara-negara dengan kapasitas pengelolaan perikanan yang lemah. Di negara-negara ini, mencapai kinerja berkelanjutan mungkin memakan waktu 10 tahun atau lebih.



Apa peran yang dimainkan pembeli produk kelautan dalam membantu FIP mencapai hasil?

Membangun atau mempertahankan akses ke pasar-pasar utama adalah salah satu manfaat terpenting bagi FIP. Hal ini berarti pembeli produk kelautan dapat menggunakan pengaruhnya untuk memajukan FIP dengan:

- **Menciptakan komitmen publik** untuk mengambil dari dan mendukung FIP yang mendemonstrasikan kemajuan.
- **Meminta pemasok untuk berpartisipasi** dalam FIP.
- **Meminta verifikasi** bahwa produk berasal dari FIP.
- **Memberikan dukungan finansial** kepada FIP untuk membantu membiayai perbaikan perikanan yang sangat membebani nelayan dan industri lokal.
- **Menggunakan informasi yang diberikan oleh FisheryProgress dan peringkat SFP untuk mengevaluasi kemajuan** FIPs.
- **Berkomunikasi langsung dengan FIP,** terutama dengan yang lambat atau macet, bahwa perbaikan diperlukan agar para pembeli dapat terus memperoleh pasokan.

Foto: iStock/JannHuizenga

FAKTOR-FAKTOR APA YANG BERKONTRIBUSI ATAU MEMBATASI KESUKSESAN FIP?

Salah satu tujuan utama penelitian ini adalah mengidentifikasi beberapa praktik terbaik dan tantangan umum yang memengaruhi keberhasilan FIP. Bisnis yang memimpin atau berpartisipasi dalam FIP dapat menggunakan daftar di bawah ini untuk menilai apakah faktor-faktor ini ada dalam FIP mereka dan membuat penyesuaian jika diperlukan.

Praktik Terbaik

KEPEMIMPINAN

Mengembangkan dan mengimplementasikan rencana kerja FIP yang efektif bergantung pada masukan dari para peserta dengan pengetahuan dan hubungan yang relevan. Apakah FIP Anda memiliki:

- Koneksi yang kuat dengan perwakilan atau lembaga pemerintah?
- Keahlian teknis?
- Pengetahuan tentang konteks lokal?

UPAYA

Waktu dan sumber daya yang memadai sangat penting bagi FIP untuk mempertahankan momentum selama bertahun-tahun. Apakah FIP Anda memiliki:

- Koordinator dengan waktu khusus untuk mengelola FIP?
- Dana yang cukup untuk mendukung rencana kerja Anda?
- Keterlibatan konsisten dari koordinator dan peserta utama dari tahun ke tahun?

KEIKUTSERTAAN PARA PIHAK

Untuk mencapai tujuan, perlu adanya hubungan dengan para pihak yang tepat. Apakah FIP Anda memiliki:

- Perikanan yang memadai dan dilibatkan untuk menciptakan dampak luas pada praktik penangkapan ikan atau pengelolaan perikanan?
- Peserta yang tepat yang hadir untuk mencapai tujuan Anda?
- Keikutsertaan para pihak yang relevan dan termasuk dalam rencana kerja Anda?

PENGARUH PASAR

FIP dengan dukungan dari pasar yang berkomitmen untuk produk kelautan berkelanjutan cenderung menjadi lebih maju. Apakah FIP Anda memiliki:

- Pendanaan atau dukungan lain dari konsumen akhir?

Tantangan

Apakah spesies target Anda dewasa secara perlahan (seperti kakap atau kerapu)?

Pastikan tanggal selesai dan jadwal rencana kerja Anda memperhitungkan ini.

Apakah pemerintah memiliki prioritas tertandingi atau kapasitas terbatas untuk pengelolaan perikanan?

Bermitra dengan organisasi ahli dalam pengelolaan perikanan. Bekerja dengan pemerintah untuk melaksanakan FIP dapat membantu membangun kapasitas seiring berjalannya waktu.

Apakah perikanan Anda memiliki banyak tantangan lingkungan yang perlu diatasi?

Pastikan tanggal selesai Anda realistis dan rencana kerja Anda mengatasi semua tantangan yang diperlukan untuk mencapai tujuan Anda.

Apakah rantai pasok Anda panjang atau rumit?

Masukkan rencana berkomunikasi dengan orang yang tepat di rantai pasok dalam rencana kerja Anda.