

ABSTRAK

Produksi ikan Tongkol di TPI PPN Pekalongan pada tahun 2019 mencapai 2.302,75 Ton dimana nelayan melakukan transaksi di Tempat Pelelangan Ikan dengan sistem lelang. Distribusi berperan penting dalam suatu pelabuhan perikanan karena jika hasil tangkapan tidak didistribusikan, penjualan produk hasil tangkapan tidak akan sampai hingga ketangan konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pola distribusi, penanganan dan nilai margin pemasaran ikan Tongkol (*Euthynnus affinis*) di PPN Pekalongan. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive random sampling*. Analisis data yang digunakan adalah analisis saluran pemasaran, analisis margin pemasaran, *share* nelayan dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan, Pola distribusi ikan Tongkol hasil tangkapan nelayan yang didaratkan di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Pekalongan dalam pendistribusiannya melibatkan beberapa pelaku pemasaran yaitu nelayan, pedagang besar, pedagang sedang dan pedagang pengecer. Terdapat 5 saluran pemasaran. Sementara penanganan yang dilakukan oleh nelayan pasca penangkapan sampai pendistribusian sudah baik dimana kapal >30 GT sudah dilengkapi dengan *Frezeer* dan kapal <30 GT memakai es balok untuk menjaga kualitas hasil tangkapan ikan tetap terjaga. Para pedagang sedang dan pedagang besar juga memakai box pendingin dan es balok untuk menjaga kualitas ikan Tongkol tetap terjaga saat pendistribusian ke luar kota. Total nilai margin dari saluran I sampai saluran V adalah sebesar Rp. 1000/kg – Rp. 6000/kg dan margin tertinggi pada saluran I. Presentase *share* nelayan adalah sebesar 77-95% yang berarti sudah efisien karena >50%. Nilai efisiensi pemasaran saluran I - V <5% yang berarti semua saluran yang ada sudah efisien. Saluran pemasaran yang paling efektif yaitu pada saluran pemasaran I dan III.

Kata kunci : Pola distribusi; Penanganan; Margin Pemasaran; ikan Tongkol; Pekalongan

ABSTRACT

Mackarel Tuna production in TPI PPN Pekalongan in 2019 reached 2,302.75 Tons where fishermen conducted transactions at fish auction sites with an auction system. Distribution plays an important role in a fishing port because if the catch is not distributed, the sale of the catch products will not reach the hands of consumers. The purpose of this research were to analyze the distribution pattern, treatment and marketing margin of Mackarel Tuna (*Euthynnus affinis*) in PPN Pekalongan. The research method was descriptive. The sampling technique used purposive random sampling. Data analysis used in this research were marketing channel analysis, marketing margin, farmer's share and marketing efficiensi. The results of this research were that the pattern of distribution of Mackarel Tuna catches fishermen landed in the Port of Fisheries Nusantara (PPN) Pekalongan in its distribution involves several marketing actors, that is fishermen, large traders, medium traders and small traders There are 5 marketing channels. While the handling carried out by fishermen after catching until distribution is good where the fishing vessel >30 GT is equipped with Frezeer and fishing vessel <30 GT uses ice blocks to keep the quality of fish catches maintained. Medium traders and large traders also use cooler box and ice blocks to keep the quality of Mackarel Tuna maintained when distributing out of town. The total value of Mackarel Tuna margin from marketing channel I to V is Rp. 1000/kg - Rp. 6000/kg and the highest marketing margin on channel I. Fisherman's share percentage is 77-95% it means efficient because >50%. Value of marketing channels I-V < 5% it means all channels was efficient. The most effective marketing channels are marketing channels I and III.

Keywords : Distribution pattern; Treatment; Marketing Margin; Mackarel Tuna; Pekalongan