

ABSTRAK

Ikan Bawal Putih (*Pampus argenteus*) merupakan salah satu komoditas perikanan yang bernilai ekonomis cukup tinggi dan memiliki harga jual yang tinggi. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pola distribusi serta penanganan dari ikan Bawal Putih (*Pampus argenteus*) dan nilai margin dari masing - masing pola distribusi di TPI Logending, Kebumen. Penelitian ini menggunakan metode survey dalam bentuk wawancara dan observasi langsung di TPI Logending. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *stratified random sampling*. Analisis data yang dilakukan yaitu analisis pola distribusi dan analisis nilai margin pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 2 tipe pola distribusi pada ikan Bawal Putih di TPI logending, dengan saluran pertama yaitu Nelayan, TPI Logending, Pedagang Pengepul, Pedagang Besar, Konsumen Luar Kota. Kemudian pada saluran kedua yaitu Nelayan, TPI Logending, Pedagang Besar, Konsumen Luar Kota. Dengan penanganan menggunakan es batu untuk menjaga kualitasa dari ikan Bawal Putih. Hasil dari nilai margin pemasaran tertinggi yaitu terdapat pada Pedagang Besar dengan persentase sebesar 100% dan 57,4% lalu terkecil yaitu terdapat pada Pedagang Pengepul dengan persentase 42,6% dan dengan total nilai margin tertinggi sebesar Rp. 26.931 dan terkecil sebesar Rp. 17.500.

Kata Kunci : Pola distribusi; nilai margin; ikan bawal putih (*Pampus argenteus*); TPI Logending.

ABSTRACT

White Pomfret (*Pampus argenteus*) is one of the fisheries commodities that have high economic value and high selling price. The purpose of this study is to determine the distribution and handling patterns of the White Pomfret and the margin values of each distribution pattern at TPI Logending, Kebumen. This study uses survey methods in the form of interviews and direct observation in TPI Logending. The sampling technique used is stratified random sampling. Data analysis was carried out namely distribution pattern analysis and marketing margin value analysis. Based on the results of this study indicate that there are 2 types of marketing distribution in White Pomfret at TPI logending, with the first distribution namely Fishermen, TPI Logending, Traders, Large Traders, and Out of Town Consumers. Then in the second distribution namely Fishermen, TPI Logending, Wholesalers, Consumers Out of Town. By handling using ice cubes to maintain the quality of White Pomfret. The results of the highest marketing margin values are found in Wholesalers with a percentage of 100% and 57,4% then the smallest is found on trader Collectors with a percentage of 42,6% and with the highest total margin value of Rp. 26.931 and the smallest Rp.17.500.

Keywords: Distribution patterns; margin value; white pomfret (*Pampus argenteus*); TPI Logending.