

ABSTRAK

Distribusi berperan penting dalam suatu pelabuhan perikanan karena jika hasil tangkapan tidak didistribusikan penjualan produk hasil tangkapan tidak akan sampai hingga kepada konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pola distribusi, penanganan dan nilai margin pemasaran ikan kembung (*Rastrelliger* sp.) di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Pekalongan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive random sampling*. Analisis data yang digunakan adalah analisis saluran pemasaran, analisis margin pemasaran dan *share* nelayan. Hasil penelitian ini menunjukkan, pola distribusi ikan kembung hasil tangkapan nelayan yang didaratkan di Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Pekalongan dalam proses distribusinya melibatkan beberapa pelaku pemasaran yaitu nelayan, pedagang besar, pedagang sedang, pedagang kecil dan konsumen serta terdapat 5 saluran pemasaran. Total nilai margin ikan tenggiri tertinggi terdapat pada saluran I. Persentase nilai *share* nelayan tertinggi terdapat pada saluran III. Semua saluran yang ada dikategorikan efisien, namun saluran III tergolong saluran pemasaran paling efisien di PPN Pekalongan.

Kata kunci : Pola Distribusi; Margin Pemasaran; Ikan Kembung; Pekalongan

ABSTRACT

*Distribution have an important role in a fisheries port because if the catch is not distributed, the sale of the caught product will not reach consumers. The purpose of this study was to analyze the distribution pattern, handling and marketing margin value of mackerel (*Rastrelliger sp.*) in Nusantara Fisheries Port (PPN) Pekalongan. The method used in this study is descriptive method. The sampling technique used is purposive random sampling. Data analysis used is marketing channel analysis, marketing margin analysis and farmer's share. The results of this study explain that the distribution pattern of mackerel caught by fishermen who landed at the Nusantara Fisheries Port (PPN) Pekalongan in the distribution process involves several marketing actors namely fishermen, wholesalers, medium traders, small traders and customers and there are 5 marketing channels. The highest total margin value for mackerel is found in channel I. The highest percentage of farmer's share value is in channel III. All existing channels are categorized as efficient, but in the channel III was classified as the most efficient marketing channel in PPN Pekalongan.*

Keywords : *Distribution Pattern ; Marketing Margin ; Mackerel ; Pekalongan*

