

ABSTRAK

Produksi ikan Cakalang di TPI PPS Cilacap pada tahun 2022 mencapai 268,28 ribu ton/tahun 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, dan nilai margin pemasaran ikan Cakalang (*Katsuwonus Pelamis*) di PPS Cilacap. Metode yang digunakan adalah metode survey. Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. 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 Cakalang hasil tangkapan nelayan yang didaratkan di Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) Cilacap dalam pendistribusiannya melibatkan beberapa pelaku pemasaran yaitu nelayan, pedagang besar, pedagang sedang dan pedagang kecil. Terdapat 4 saluran pemasaran. Para pedagang sedang dan pedagang besar 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. 5000/kg - Rp. 10.000/kg dan margin tertinggi pada saluran III. Presentase *share* nelayan adalah sebesar 75-95% yang berarti sudah efisien karena >50%. Saluran pemasaran yang paling efektif yaitu pada saluran pemasaran II.

Kata kunci : Cilacap; ikan Cakalang; Pola distribusi; Margin Pemasaran

ABSTRACT

Skipjack production in TPI PPS Cilacap in 2022 reached 268,28 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, and marketing margin of Skipjack (*Katsuwonus Pelamis*) in PPS Cilacap. The research method was survey. The type of research used is qualitative research. The sampling technique used purposive random sampling. Data analysis used in this research were marketing channel analysis, marketing margin, farmer's share and marketing effisiensi. The results of this research were that the pattern of distribution of Skipjack catches fishermen landed in the Port of Fisheries Ocean (PPS) Cilacap in its distribution involves several marketing actors, that is fishermen, large traders, medium traders and small traders There are 4 marketing channels. Medium traders and large traders use cooler box and ice blocks to keep the quality of Skipjack maintained when distributing out of town. The total value of Skipjack margin from marketing channel I to IV is Rp. 5000/kg - Rp. 10.000/kg and the highest marketing margin on channel III. Fisherman's share percentage is 75-95% it means efficient because >50%. The most effective marketing channels are marketing channels II.

Keywords : *Cilacap; Distribution pattern; Marketing Margin; Skipjack; Treatment*

