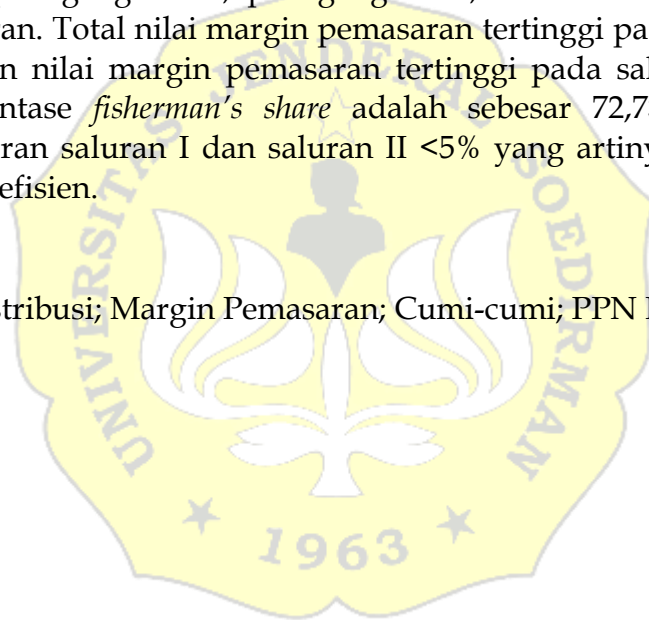


ABSTRAK

Pelabuhan Perikanan Nusantara Kejawanan Cirebon (PPN) Kejawanan Cirebon, memiliki sumberdaya perikanan yang melimpah salah satunya adalah cumi-cumi (*Loligo sp.*) yang memiliki produksi dengan skala cukup besar dan tertinggi di PPN Kejawanan. Rantai distribusi yang terlibat di dalamnya, seperti: nelayan, pedagang besar, pedagang kecil, dan konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui distribusi pemasaran cumi-cumi (*Loligo sp.*) dan nilai margin pemasaran cumi-cumi (*Loligo sp.*) yang didaratkan di PPN Kejawanan, Cirebon. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik *purposive sampling*. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan kualitatif dan kuantitatif terhadap distribusi, margin pemasaran, *Fisherman's share* dan Efisiensi pemasaran. Hasil penelitian ini, distribusi hasil tangkapan cumi-cumi (*Loligo sp.*) yang didaratkan di PPN Kejawanan dalam pendistribusiannya melibatkan beberapa pelaku pemasaran yaitu nelayan, pedagang besar, pedagang kecil, dan konsumen. Terdapat 2 saluran pemasaran. Total nilai margin pemasaran tertinggi pada saluran I yaitu Rp 20.000,00 dan nilai margin pemasaran tertinggi pada saluran II yaitu Rp 10.000,00. Persentase *fisherman's share* adalah sebesar 72,73%-94,12%. Nilai efisiensi pemasaran saluran I dan saluran II <5% yang artinya semua saluran yang ada sudah efisien.

Kata Kunci : Distribusi; Margin Pemasaran; Cumi-cumi; PPN Kejawanan



ABSTRACT

Kejawanan Nusantara Fishery Port (PPN) Kejawanan Cirebon, has abundant fishery resources, one of which is squid (*Loligo* sp.) which has a fairly large scale production and the highest in Kejawanan PPN. The distribution chain involved in it, such as: fishermen, large traders, small traders, and consumers. The purpose of this study was to determine the marketing distribution of squid (*Loligo* sp.) and the marketing margin value of squid (*Loligo* sp.) landed at Kejawanan VAT, Cirebon. The method used was descriptive method. The data collection technique used was purposive sampling technique. The data analysis used is descriptive analysis with qualitative and quantitative on distribution, marketing margin, Fisherman's share and marketing efficiency. The results of this study show that the distribution of squid catches (*Loligo* sp.) landed at Kejawanan VAT in its distribution involves several marketing actors, namely fishermen, large traders, small traders, and consumers. There are 2 marketing channels. The highest total marketing margin value in channel I is IDR 20,000 and the highest marketing margin value in channel II is IDR 10,000. The percentage of fisherman's share is 72.73%-94.12%. The marketing efficiency value of channel I and channel II is <5%, which means that all existing channels are efficient.

Keywords : Distribution; Marketing Margin; Squid; PPN Kejawanan

