

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada distribusi dan margin pemasaran hasil tangkapan cumi-cumi yang didaratkan di Pelabuhan Perikanan Nusantara Kejawanan Cirebon, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Rantai distribusi pemasaran cumi-cumi di PPN Kejawanan terdapat dua saluran, yaitu saluran pemasaran pertama (Nelayan → Pedagang Besar → Pedagang Kecil → Konsumen), saluran pemasaran kedua (Nelayan → Pedagang Besar → Konsumen). Distribusi pemasaran cumi-cumi dilakukan dengan menggunakan alat transportasi yang memadai untuk memastikan kualitas tetap terjaga sampai tiba di tangan konsumen. Hasil tangkapan cumi-cumi di PPN kejawanan tidak melalui TPI karena TPI hanya melakukan pencatatan tanpa pelelangan.
2. Margin pemasaran tertinggi yang diperoleh pada saluran pemasaran I yaitu sebesar Rp 20.000 dan nilai margin pemasaran tertinggi yang diperoleh pada saluran II yaitu Rp 10.000. Nilai margin pemasaran terendah yang diperoleh pada saluran pemasaran I yaitu Rp 5.000 dan nilai margin pemasaran pada saluran II yaitu Rp 5.000. Nilai efisiensi pemasaran saluran I dan saluran II sudah termasuk efisien karena nilainya <5%. Presentase fisherman's share adalah sebesar 72,73%-94,12% yang artinya sudah efisien karena melebihi 50%.

5.2. Saran

Saran yang dapat disampaikan setelah menyelesaikan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pihak pelabuhan sebaiknya memperbaiki Tempat Pelelangan Ikan (TPI) yang tersedia agar bisa digunakan kembali dan dimanfaatkan untuk retribusi. Hal ini akan mendukung optimalisasi proses pelelangan dan pencatatan hasil tangkapan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi distribusi dan pendapatan bagi nelayan serta pihak pelabuhan.
2. Penelitian ini sebaiknya dilanjutkan yang lebih mendetail mengenai aspek ekspor di PPN Kejawanan. Peneliti selanjutnya disarankan untuk mengeksplorasi secara menyeluruh sampai dengan ekspor yang dilakukan.

