

ABSTRAK

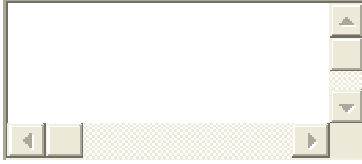
Erlin Sahabu “614409086” 2013 Analisis Saluran Pemasaran Ikan Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo di Bawah Bimbingan Yanti Saleh Dan Amelia Murtisari.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model saluran pemasaran dan saluran pemasaran yang paling menguntungkan bagi nelayan di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo. Metode penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan data kuantitatif, dengan menggunakan data primer dan data sekunder sehingga data yang dikumpulkan benar-benar akurat. Lokasi penelitian ini dilakukan di Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, selama 3 bulan dengan jumlah sampel sebanyak 50 orang terdiri dari nelayan 10 orang, pedagang besar 10 orang, pedagang pengecer 10 orang, pedagang keliling 10 orang dan konsumen 10 orang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tiga bentuk saluran pemasaran yaitu saluran I terdiri dari nelayan / armada kapal → pedagang besar → pedagang pengecer → pedagang keliling → konsumen. saluran II terdiri dari nelayan / armada kapal → pedagang besar → konsumen, saluran III terdiri nelayan / armada kapal → konsumen, Jumlah margin pada saluran I sebesar Rp. 14.400, saluran II sebesar Rp.1.700, pada saluran III tidak terdapat margin karena saluran III adalah saluran langsung atau nelayan/armada kapal menjual langsung ke konsumen. sedangkan keuntungan yang di peroleh pada saluran I sebesar Rp. 12823,3, saluran II sebesar Rp. 678,16. Sehingga saluran yang paling menguntungkan bagi produsen di Pangkalan Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo adalah saluran III.

Kata kunci :*Saluran Pemasaran, Margin, Ikan Laut, Pangkalan Pendaratan Ikam*

Coba browser baru dengan terjemahan otomatis. [Unduh Google Chrome](#) [Tutup Terjemahan](#)



ABSTRACT Erlin Sahabu " 614409086 " 2013 Analysis of Fish Marketing Channels In Fish Landing Base (PPI) of Gorontalo in Tents Under Guidance Saleh Jackie and Amelia Murtisari . This study aims to determine the model of channel marketing and channel marketing is the most profitable for fishermen at Fish Landing Base (PPI) Tent Cities of Gorontalo . Methods This study uses descriptive and quantitative data analysis , using primary data and secondary data so that the data collected is completely accurate . Location The study was conducted at the Fish Landing Base (PPI) Tent Cities of Gorontalo , for 3 months with a total sample of 50 people consisting of 10 fishermen , 10 wholesalers , 10 retailers , traders and consumers around the 10 person 10 people . The results showed that there are three forms of marketing channel is the channel I consisted of fishermen / vessel fleet → wholesaler → retailer → consumer → pitchman . channel II consisted of fishermen / wholesalers fleet → → consumer , channel III consists of fishermen / fleet → consumers , Total margin on the first line of Rp . 14,400 , the second channel of Rp.1.700 , on the third line there is no margin for the third channel is a direct channel or fishing / boat fleet sell directly to consumers . while the profit obtained on the channel I Rp . 12823.3 , channel II Rp . 678.16 . So the most profitable channel for manufacturers in the Base Fish Landing Base (PPI) Gorontalo is a Tent City III channel .

Keywords : Marketing Channels , Margin , Marine Fish , Fish Landing Base