

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut :

1. Lembaga pemasaran kopra yang ada di Kabupaten Gorontalo khususnya di Kecamatan Limboto yaitu petani kelapa, petani kopra, pedagang pengumpul desa, pedagang pengumpul besar dan pabrik. Saluran pemasaran kopra yang ada di Kabupaten Gorontalo khususnya di Kecamatan Gorontalo terdapat tiga saluran pemasaran, ketiga saluran tersebut merupakan saluran tidak langsung.
2. Dari analisis margin pemasaran kopra di Kabupaten Gorontalo khususnya di Kecamatan Limboto yaitu margin pemasaran Rp. 400.000 untuk saluran pemasaran I, Rp. 200.000 untuk saluran pemasaran II, dan Rp. 100.000 untuk saluran pemasaran III. Jadi semakin sedikit lembaga yang berperan dalam pemasaran maka margin pemasaran juga akan semakin sedikit. Distribusi margin pemasaran dari ketiga saluran tersebut diperoleh untuk Saluran I, biaya 68,75% lebih besar daripada keuntungan 31,25% dari jumlah margin. Saluran II, biaya 50% sama besar dengan keuntungan 50% dari jumlah margin. Dan saluran III, biaya 50% sama besar dengan keuntungan 50% dari jumlah margin pemasaran.

B. Saran

1. Diharapkan pemerintah bisa menetapkan harga kopra, dengan begitu para petani dan pedagang kopra tidak akan mengalami kerugian yang biasa disebabkan oleh naik-turunnya harga kopra yang bergantung pada harga yang ditentukan oleh pabrik.
2. Petani harus membentuk suatu kelompok tani agar petani memiliki posisi yang kuat dalam penentuan harga kopra.

3. Diharapkan koperasi harus berperan pada pemasaran kopra, agar pemasaran kopra tidak dipengaruhi oleh mekanisme pasar.
4. Diharapkan akan ada penelitian selanjutnya untuk lebih memperoleh banyak informasi tentang sistem pemasaran kopra.