

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasar hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat ditarik kesimpulan yaitu strategi pemasaran kopra di Kecamatan Dengilo Kabupaten Pohuwato dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Adapun kekuatan strategi pemasaran kopra di yaitu banyaknya petani kopra, terdapat Pabrik Minyak Kelapa dan letak wilayah Kecamatan Dengilo yang strategis. Kelemahan dalam strategi pemasaran kopra adalah rendahnya produksi kopra. Peluang yang dihadapi dalam strategi pemasaran kopra di Kecamatan Dengilo Kabupaten Pohuwato yaitu dukungan Dinas Pertanian Kabupaten Pohuwato dan banyaknya permintaan pasar. Ancaman dalam strategi pemasaran kopra di Kabupaten Pohuwato yaitu adanya pengembangan Kelapa Sawit di Kabupaten Pohuwato, panjangnya rantai pemasaran Kopra dan standar kualitas Kopra

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, dalam rangka pengembangan strategi pemasaran kopra di Kecamatan Dengilo terkait dengan hasil penelitian ini maka disarankan sebagai berikut:

1. Pemerintah Kecamatan Dengilo diharapkan dapat memfasilitas para petani dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi saat ini
2. Kepada pihak petani kopra disarankan bahwa dalam melakukan pemasaran kopra dengan memperhatikan harga pasaran yang ditetapkan oleh pemerintah.

3. Kepada Pemerintah Daerah Kabupaten Pohuwato dapat meningkatkan pembangunan infrastruktur di wilayah tersebut. Hal ini untuk melancarkan pemasaran kopra dari petani kopra kepada pihak pembeli terutama infrastruktur jalan dan jembatan masuk ke wilayah perkebunan kelapa yang sangat membantu pengangkutan bahan pembuatan kopra maupun kopra ke pihak pembeli maupun pedagang
4. Kepada Pemerintah Kecamatan agar mengadakan tempat penampungan sementara kopra atau resi gudang yang ada di Kecamatan Dengilo serta meningkatkan teknologi penetapan harga pasaran kopra yang lebih efektif kepada para produsen kopra misalnya melalui media-media yang dapat diakses langsung oleh masyarakat di pedesaan seperti radio, televisi bahkan internet yang bersifat gratis sehingga memberikan kontribusi bagi produsen kopra dalam melakukan pemasaran sesuai dengan harga yang ditetapkan pemerintah.
5. Kepada pabrik agar lebih menempatkan harga kopra sesuai kualitas kopra yang dibeli dari petani karena terkadang harga kopra sering disama ratakan tanpa melihat kualitas kopra.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. 2002. *Manajemen Pemasaran*. PT. Raja Grafindo persada, Jakarta.
- Belch, G.E and Belch, M.A. 1999. *Advertising And Promotion An Integrated Marketing Communications Perspective*. Massachusetts. Boston.
- Baruwadi, M. 2003. *Peran Subsektor Perkebunan Kelapa Dalam Perekonomian Wilayah*. Jurnal Penelitian. Gorontalo.
- Badan Pusat Statistik. 2013. Propinsi Gorontalo Dalam Angka.
- Badan Pusat Statistik. 2013. Kabupaten Pohuwato Dalam Angka. Kabupaten Pohuwato.
- Chaffe, E.E. 1985. *Three models of strategy*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Dewi, A.P. 2011. *Strategi Pemasaran Produk Agroindustri Kelapa Berorientasi Ekspor*. [http//.www.google.com](http://www.google.com). diakses pada tanggal 21 Mei 2012.
- Dinas Pertanian dan Perkebunan. 2014. *Kinerja dan Data Informasi Pertanian dan Perkebunan*. Gorontalo
- Darkel,A.2010. *Kajian Marjin Pemasaran Kopra di Kecamatan Oba, Kota Tidore Kepulauan*. Skripsi.Fakultas Pertanian UMMU.Ternate
- Heliyanto, B dan Tenda, ET. 2010. *Varietas Kelapa Dalam Unggul Spesifik Gorontalo*. [http//.www.google.com](http://www.google.com). diakses pada tanggal 17 Maret 2010.
- Ilahude, M.A 2013. *Analisis Sistem Pemasaran Kopra di Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo*. Skripsi. Fakultas Pertanian UNG
- Keller. 2009. *Manajemen pemasaran*. PT. Inti Sejati. Jakarta.
- Kotler, P. 2005. *Manajemen pemasaran*. PT. Inti Sejati. Jakarta.
- Lay, A. dan Patrik M. Pasang. 2002. *Alat penyerat sabut kelapa tipe Balitka*. Konperensi Nasional Kelapa V (KNK V) Tembilahan, Riau.
- Miftahorrahan. 2008. *Evaluasi keragaman plasma nutfah kelapa Dalam di Gorontalo*. Buletin Palma. 34:42-41
- Marrus, S.K. 2002. *Strategy Management In Action*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Morrisey, G. L. 1996. *Pedoman Pemikiran Strategis; Membangun Landasan Perencanaan Anda*. Prenhallindo, Jakarta.

Rangkuti, F. 1998. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Sinaga, N.M. 2010 *Sistem Pemasaran Kelapa*. <http://www.google.com>. diakses pada tanggal 12 februari 2011.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Penelitian Kualitatif, Penelitian Kombinasi dan Penelitian Tindakan*. Alfabeta, Bandung.

Swastha, Basu dan Irawan. 2005, *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.