

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Pemasaran kelapa kopyor di Desa Alasdowo, Kecamatan Dukuhseti, Kabupaten Pati terdapat empat saluran diantaranya.
 - a. Petani – Pedagang pentotok – Pengepul – Pedagang besar – Pengecer – Konsumen (Saluran I).
 - b. Petani – Pedagang pentotok – Pedagang besar – Pengecer – Konsumen (Saluran II).
 - c. Petani – Pedagang besar – Pengecer – Konsumen (Saluran III).
 - d. Petani – Pengepul – Pedagang besar – Pengecer – Konsumen (Saluran IV).
2. Pada saluran I biaya pemasaran yang dikeluarkan merupakan paling tinggi, sedangkan saluran III biaya pemasarannya yang paling rendah. Margin pemasaran saluran I yang paling tinggi dan margin pemasaran saluran III merupakan yang paling rendah. Keuntungan pemasaran saluran I merupakan yang paling tinggi, sedangkan saluran III merupakan yang paling rendah.
3. Pada saluran III merupakan saluran dengan *farmer's share* tertinggi yang menguntungkan petani kelapa kopyor, sedangkan *farmer's share* paling rendah pada saluran I yang tidak menguntungkan petani. Efisiensi pemasaran pada saluran IV paling efisien dibandingkan saluran lainnya baik dari IET maupun IEE.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian pemasaran kelapa kopyor di Desa Alasdowo, Kecamatan Dukuhseti, Kabupaten Pati dapat, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

- 1) Petani disarankan untuk menjual kelapa kopyor langsung kepada pedagang besar karena harga jual kelapa kopyor ditingkat petani adalah yang tertinggi. Hal ini didukung dengan *farmer's share* tertinggi.
- 2) Alternatif kedua petani bisa menjual kelapa kopyor langsung kepada pengepul karena harga jual ditingkat petani masih bagus daripada menjual ke pedagang pentotok secara langsung.