

Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Kelapa di Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara

Munawir Muhammad¹✉ dan Andani Buturu²

¹ Staf Pengajar Prodi AGRIBISNIS Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Maluku Utara. Ternate. Indonesia, Email : munawirmuhammad2012@yahoo.com

² Alumni Prodi AGRIBISNIS Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Maluku Utara. Ternate. Indonesia, Email : buturuandani@gmail.com

✉ Korespondensi : Munawir Muhammad, Universitas Muhammadiyah Maluku Utara, Ternate, Indonesia, Email : munawirmuhammad2012@yahoo.com

ABSTRAK.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah yang diperoleh petani dan menganalisis saluran pemasaran kelapa di Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara. Analisis data yang digunakan adalah analisis nilai tambah (Metode Hayami). Untuk menganalisis saluran pemasaran kopra di daerah penelitian dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perhitungan nilai tambah diperoleh keuntungan dalam pengolahan kelapa di Desa Simau adalah sebesar Rp 2.985 per kilo gram dengan tingkat keuntungan sebesar 54,2%. Dalam perhitungan nilai tambah juga berkaitan dengan balas jasa yang terdiri dari margin, pendapatan tenaga kerja, sumbangan input lain dan keuntungan. Margin merupakan selisih antara nilai output dengan harga input bahan baku adalah sebesar Rp 4.010 per kilogram. Saluran pemasaran kopra di daerah penelitian terdapat 1 saluran tataniaga, mulai dari produsen ke pedagang pengumpul hingga kepada konsumen. Saluran pemasaran ini memiliki tujuan yaitu mendistribusikan kopra sampai ke konsumen. Pada skema saluran pemasaran dapat dijelaskan bahwa Saluran pemasaran kelapa di daerah penelitian terdapat 2 saluran tataniaga, mulai dari produsen ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul ke konsumen. Saluran pemasaran ini memiliki tujuan yaitu mendistribusikan kopra sampai ke konsumen. Pada skema saluran pemasaran dapat dijelaskan bahwa petani menjual kelapa ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul kemudian mengolah kelapa menjadi kopra. Kemudian dijual ke konsumen (Pabrik).

Keywords: Kelapa, Analisis Nilai Tambah, Saluran Pemasaran

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kelapa merupakan komoditas yang strategis dalam kehidupan Masyarakat Indonesia karena perannya yang besar meliputi sosial, budaya, sumber pendapatan, penyedia lapangan kerja dan mampu menyumbangkan devisa bagi negara. Hal ini sebagai mana banyaknya manfaat yang terdapat pada buah kelapa bahkan bagian kelapa, tempurung, sabut, air dan bungkil kelpa bahkan batang kelapa telah banyak digunakan sebagai bahan bangunan dan furniture. demikian banyak manfaat tanaman kelapa sehingga ada yang menamakannya sebagai pohon kehidupan (*the tree of lief*) atau pohon menyenangkan (*a heavantree*).

Beberapa tempatbuah kelapa telah dikembangkan pula sebagai produk olahan dari kelapa dan hasil sampingnya, seperti *dessicated coconut*, *nata de coco*, seratsabut, dan arang aktif. Namun bagi petani di Halmahera Utara, buah kelapa umumnya hanya dimanfaatkan untuk tambahan masakan dan minyak goreng. ini hanya menjual hasil buah kelapa dalam bentuk kopra yang diduga yang memiliki nilai tambah rendah.

Kabupaten Halmahera Utara sebagai bagian Provinsi Maluku Utara memiliki potensi perkebunan kelapa di daerah ini mempunyai 50.103 hektar kelapa yang tersebar di seluruh Kecamatan, dengan produksi ±76.354 ton pertahun dan jumlah petani kelapa ± 26.118 kepala

keluarga. (BPS Kabupaten Halmahera Utara 2016). Potensi yang ada mestinya mampu mengembangkan ekonomi masyarakat, baik dalam bentuk peningkatan pendapatan maupun dalam hal penyerapan tenaga kerja demi dapat mewujudkan kehidupan yang layak bagi keluarga petani kelapa.

Salah satu sentral tanaman perkebunan kelapa adalah di kecamatan Galela Kabupaten Halmahera Utara. Hasil produksi kelapa tersebut kemudian diproses menjadi kopra yang merupakan hasil utama petani di wilayah ini. Data produksi kopra menurut kecamatan secara rinci pada tabel 1.

Tabel 1. Data Produksi Kelapa di Kecamatan Galela Kabupaten Halmahera Utara 2016

No	Kecamatan	Produksi	Presentase (%)
1	Galela induk	4,474,8	6,62
2	Galela barat	5,596	8,82
3	Galela selatan	4,733	6,7
4	Galela utara	5,337,0	8,57

Sumber Data: BPS Kabupaten Halmahera Utara Tahun 2016

Potensi kelapa diatas, mestinya menjadi potensi yang luar biasa yang dapat dikembangkan bagi peningkatan ekonomi masyarakat, kondisi yang terjadi adalah potensi yang ada belum dapat dimanfaatkan secara maksimal sehingga belum mampu melepaskan masyarakat dari kondisi kemiskinan, yang sampaisaat ini masih cukup memprihatinkan. Masi tingginya tingkat kemiskinan masyarakat yang diduga sebagai akibat kecilnya pendapatan yang diterima petani karena rendahnya nilai tambah dari kopra yang dihasilkan.

Desa Simau adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara dengan prospek usaha perkebunan kelapa. Hasil produksi kelapa tersebut kemudian diproses menjadi kopra yang merupakan hasil utama petani. Pembuatan kopra yang dilakukan oleh masyarakat Desa Simau dengan bahan bakunya daging kelapa yang berasal dari tanaman kelapa yang dibudidayakan. Pembuatan kopra ini akan memberikan nilai tambah yang jauh lebih besar sehingga mampu memberikan kontribusi nilai ekonomis yang tinggi dan dapat meningkatkan pendapatan petani. Peningkatan nilai tambah yang cukup besar akan memberikan dampak yang berarti, karena daya beli industri pengolahan kelapa terhadap bahan baku kelapa akan lebih tinggi. Berdasarkan permasalahan maka peneliti melakukan penelitian mengenai "*Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Kelapa di Desa Simau, Kecamatan Galela Induk, Kabupaten Halmahera Utara*".

1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah pengolah kelapa yang diperoleh petani dan saluran pemasaran kelapa di Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara. Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai informasi tentang nilai tambah kelapa sebagai pembanding bagi petani kelapa dalam membuat keputusan untuk tetap memproduksi kopra atau mencoba beralih ke produk olahan kelapa lainnya.

II. METODE PENELITIAN

2.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2018 yang bertepatan di Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara. Daerah penelitian ditentukan secara *purposive*, artinya daerah penelitian ditentukan berdasarkan pertimbangan tertentu disesuaikan dengan tujuan penelitian (Singarimbun, 2007). Dengan pertimbangan bahwa daerah yang diteliti merupakan salah satu sentra produksi tanaman kelapa yang menghasilkan pembuatan kopra yang cukup potensial di Maluku Utara sehingga terpilihlah Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara sebagai daerah penelitian sesuai pertimbangan.

2.2. Metode Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani kelapa yang ada di Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode

Simple Random Sampling. Populasi petani kelapa di daerah penelitian adalah sebanyak 130 orang. Dengan menggunakan rumus Slovin maka besar sampel yang diperoleh adalah :

Besarnya sampel dalam penelitian ini di tentukan dengan rumus slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1+ne^2}$$

dimana: n = jumlah elemen /anggota sampel, N = umlah elemen /anggota popilasi,
e = eror level

Populasi dalam penelitian ini berjumlah 130 orang dan potensi yang telah ditetapkan atau tingkat signifikan 15% maka besar sampel adalah:

$$n = \frac{N}{1+ne^2} ; n = \frac{130}{1+130.(0,16)^2} ; n = \frac{130}{1+130.(0,0256)} ; n = \frac{130}{1+3,84} = 29,988$$

Dibulatkan menjadi 30 sampel.

2.3. Metode Analisis Data

2.3.1. Analisi Nilai Tambah

Penelitian ini nilai tambah kelapa diartikan sebagai peningkatan nilai pengolahan kelapa menjadi kopra, yang diperoleh dari selisih nilai output dengan nilai input yang dihitung dalam Rp/kg kopra yang dihasilkan, dinyatakan dalam rupiah per kilogram (Rp/kg). Nilai output adalah hasil kali jumlah produksi kopra dengan harga kopra dikalikan dengan jumlah produksi kopra kemudian dibagi dengan jumlah input kelapa, sedangkan nilai input itu sendiri adalah jumlah biaya kelapa ditambah biaya penolong, kemudian dibagi dengan jumlah input kelapa.

Analisis nilai tambah kelapa menggunakan metode Hayami. Menurut Hayami (1990) dalam Sudiyono (2004), ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Prosedur perhitungan nilai tambah menurut metode Hayami dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Kerangka perhitungan nilai tambah metode Hayami.

No	Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga		
1.	Output (kg)	(1)
2.	Input(kg)	(2)
3.	Tenaga kerja (HOK)	(3)
4.	Faktor konfersi	(4) = (1) / (2)
5.	Koefisien Tenaga Tenaga Kerja (HOK/kg)	(5) = (3) / (2)
6.	Harga output (Rp) (6)	(6)
7.	Upah Tenaga kerja (Rp/HOK) (7)	(7)
II. Penerimaan dan Keuntungan		
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg)	(9)
10.	Nilai Output (Rp/kg)	(10) = (4) x (6)
11.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	(11a) = (10)
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a/10) x 100%
12.	a Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)
13.	a. Keuntungan (Rp/kg)	(13a) = 11a
	b Tingkat keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a) x 100%
III Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14.	Marjin (Rp/Kg)	(14) = (10)
	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	(14a) = (12a/14) x 100%
	Sumbangan Input Lain (%)	(14b) = (9/14) x 100%
	Keuntungan Pengusaha (%)	(14c) = (13a/14) x 100%

Sumber: Sudiyono 2004

2.3.2. Analis Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan hambatan antara petani produsen dan konsumen melalui tingkat lembaga pemasaran. Saluran pemasaran di lalui sangat berpengaruh terhadap keuntungan yang di terima oleh masing-masing lembaga yang yang terlibat dalam penyaluran kelapa. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran kelapa dari petani sampai ke tangan konsumen adalah petani petani kelapa, pengumpul, pedagang besar.

Untuk menganalisis saluran pemasaran kopra di daerah penelitian dianalisis secara deskriptif dengan mengumpulkan informasi dan wawancara langsung dengan petani, untuk menganalisis biaya pemasaran, margin pemasaran, price spread, share margin, elastisitas transmisi harga pada masing-masing saluran pemasaran kopra dengan menggunakan rumus berikut:

Untuk menghitung elastisitas transmisi harga digunakan rumus :

$$Et = \frac{1}{b} \times \frac{pf}{pr} = \frac{xiXyi}{xi^2}$$

Dimana : Et = Elastisitas transmisi harga, b = Koefisien regresi, Pf = Harga ditingkat petani produsen, Pr = Harga di tingkat eksportir/Konsumen Akhir, Xi = Harga di tingkat petani, Yi = Harga di tingkat konsumen (Sihombing, 2011).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Nilai Tambah Kopra

Nilai tambah adalah selisih antara komoditas yang mendapat perlakuan pada tahap tertentu dengan nilai korbanan yang digunakan selama proses produksi kelapa menjadi kopra. pertambahan nilai dari pengolahan kelapa menjadi kopra dapat menambah pendapatan dan penerimaan bagi petani kelapa, sehingga kebutuhan sehari-harinya dapat terpenuhi dengan pendapatan dari hasil pengolahan kopra tersebut. Dalam kegiatan pengolahan kopra merupakan suatu kegiatan usahatani yang diharapkan dapat memberikan nilai tambah yang sangat besar, oleh karena itu untuk mengetahui besar pertambahan nilai dari pengolahan kopra dapat dianalisis dengan menggunakan analisis nilai tambah.

Adapun nilai tambah yang diperoleh petani dalam pengolahan kelapa di Desa Simau dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3. Perhitungan Nilai Tambah Pengolahan Kelapa di Desa Simau

No	Variabel	Nilai
I Input, Output, Harga		
1	Output/Produk Total (Kg/Produksi)	3805
2	Input Bahan Baku (Kg/Produksi)	4010
3	Input Tenaga Kerja (Hok/Proses produksi)	0,53
4	Faktor Konversi = (1)/(2)	1,05
5	Koefisien Tenaga Kerja = (3)/(2)	0.0054
6	Harga Output (Rp/Kg)	10.300
7	Upah Rata Rata Tenaga Kerja (Rp/Kg)	656,25
II Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga Input Bahan Baku (Rp/Kg)	1.000
9	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	1.500
10	Nilai Output = (4) x (6) (Rp/Kg)	5.458
11	a. Nilai Tambah = (10)-(9)-(8) (Rp/Kg)	2.958
	b. Rasio Nilai Tambah = (11a)/(10) (%)	54,2
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja = (5) * (7) (Rp/Kg)	3,052
	b. Bagian Tenaga Kerja = (12a)/(11a) (%)	0,102
13	a. Keuntungan = (11a)-(12a) (Rp/Kg)	2954,95
	b. Tingkat Keuntungan = (13a)/(10) (%)	54,14
III Balas Jasa Untuk Faktor Produksi		
14	Marjin (10 - 8)(Rp/Kg)	4.485
	a. Pendapatan Tenaga Kerja = (12a)/(14) (%)	0,068
	b. Sumbangan Input Lain = (9)/(14) (%)	33,44
	c. Keuntungan Perusahaan = (13a)/(14) (%)	65,88

Sumber: Data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas bahwa rata-rata produksi kopra yang dihasilkan per produksi adalah sebesar 3805 kilogram. Bahan baku utama yang digunakan dalam proses pengolahan kelapa adalah sebesar 4010 kilogram. Adanya faktor konversi yang merupakan hasil perbandingan antara nilai output dengan nilai input adalah sebesar 0.53 yang memiliki arti bahwa setiap kilogram kelapa yang diolah akan menghasilkan 0,53 kilogram kopra. Koefisien tenaga kerja diperoleh dari perbandingan antara tenaga kerja dengan nilai input bahan baku yakni sebesar 1,05 Harga bahan baku utama atau daging kelapa dalam penelitian ini Rp 1000 per kilogram. Nilai output diperoleh dari faktor konversi dengan harga output adalah sebesar Rp 5.485 per kilogram. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kelapa menjadi kopra adalah sebesar Rp 2.985 per kilogram kopra hal ini diperoleh dari hasil pengurangan antara nilai output dikurang harga bahan baku dan dikurang sumbangan input lain. Rasio nilai tambah yang dihasilkan pada pengolahan kopra adalah sebesar 54,2% yang diperoleh dari pembagian antara nilai tambah dengan nilai output kemudian dikali 100. Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 100 nilai output kopra akan memperoleh nilai tambah sebesar Rp 54,14%.

Dari hasil perhitungan nilai tambah diperoleh keuntungan dalam pengolahan kelapa di Desa Simau adalah sebesar Rp 650 per kilogram dengan tingkat keuntungan sebesar 65,88%. Dalam perhitungan nilai tambah juga berkaitan dengan balas jasa yang terdiri dari margin, pendapatan tenaga kerja, sumbangan input lain dan keuntungan. Margin merupakan selisih antara nilai output dengan harga input bahan baku adalah sebesar Rp 2954,95 per kilogram.

Berdasarkan perhitungan nilai tambah pada tabel 9 diatas menunjukkan bahwa balas jasa pemilik faktor produksi tertinggi adalah pemilik usahatani dibandingkan pendapatan tenaga kerja dan sumbangan input lain. Untuk mengetahui kategori besar atau kecilnya nilai tambah yang diperoleh maka harus dilakukan pengujian. Untuk itu dapat dilakukan pengujian nilai tambah menurut kriteria pengujian Hubeis dalam Maulidah dan Kusamawardin (2011) sebagai berikut:

- a. Rasio nilai tambah rendah apabila memiliki presentase < 15 persen.
- b. Rasio nilai tambah sedang apabila memiliki presentase 40 persen.
- c. Rasio nilai tambah tinggi apabila memiliki presentase > 40 persen

Berdasarkan kriteria pengujian nilai tambah pengolahan kelapa menjadi kopra di Desa Simau mempunyai nilai tambah yang sangat besar karena rasio nilai tambah yang diperoleh sebesar 54,14 > 40 persen yakni atau memiliki presentase di atas 40 persen. Berdasarkan hasil perhitungan nilai tambah pada pengolahan kelapa, memberikan keuntungan yang sangat besar dalam melakukan pengolahan kelapa, karena dari segi penerimaan petani pengolah kelapa dengan petani yang menjual kelapa dalam bentuk gelondongan sangatlah jauh berbeda.

Adapun penerimaan yang diperoleh petani yang mengolah kelapa menjadi kopra adalah sebesar Rp 10.300/kg, sedangkan total penerimaan petani yang menjual kelapa dalam bentuk gelondongan dengan jumlah yang setara dengan 1 kg kopra yakni 4 butir buah kelapa adalah Rp 6000 hal ini menunjukkan bahwa pengolahan kelapa menjadi kopra lebih menguntungkan dibandingkan menjual kelapa dalam bentuk gelondongan.

3.2. Analisis Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran kelapa di daerah penelitian terdapat 2 saluran tataniaga, mulai dari produsen ke pedagang pengumpul kepada konsumen. Saluran pemasaran ini memiliki tujuan yaitu mendistribusikan kelapa sampai ke konsumen. Berdasarkan hasil penelitian maka skema saluran tataniaga kelapa di Desa Simau Kecamatan Galela Induk Kabupaten Halmahera Utara dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Saluran Pemasaran Kelapa

Pada skema diatas dapat dijelaskan bahwa Saluran pemasaran kelapa di daerah penelitian terdapat 2 saluran tataniaga, mulai dari produsen ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul ke konsumen. Saluran pemasaran ini memiliki tujuan yaitu mendistribusikan kopra sampai

ke konsumen. Pada skema saluranpemasarandapat dijelaskan bahwa petani menjual kelapa ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul kemudian mengolah kelapa menjadi kopra. Kemudian dijual ke konsumen (Pabrik).

3.3. Biaya Pemasaran, Marjin Pemasaran, Price Spread, Share Margin dan Elastisitas Transmisi Harga Yang Dikeluarkan oleh Setiap Lembaga Pemasaran

Tabel 4. Price Spreaddan Share Margin Saluran Pemasaran

No	Uraian	Price spread (Kg)	Share margin (%)
I	Harga jual petani	10.300	103
	Biaya produksi	1.838	18,38
	Total biaya	8.462	84,62
	Profit margin	2.150	21,5
	Nisba margin keuntungan	41,74	
II	Harga beli pedagang pengumpul	10.300	103
	Biaya produksi	3.000	30
	Transportasi	378.628	3786,28
	Total biaya pemasaran	381.628	3816,28
	Harga jual	10.300	103
	Profit margin	7.300	73
	Margin pemasara	343,33	3,4333
	Nisba margin keuntungan	41,70	

Sumber: Data primer diolah, 2018

Pada tabel di atas dapat dilihat harga jual petani Rp. 10.300/kg, dimana biaya produksi sebesar Rp.1.838/kg dan keuntungan yang diperoleh petani adalah sebesar Rp. 2.150/kg dengan share margin sebesar 21,5% dan nisbah margin keuntungan sebesar 41,74. Harga beli pedagang pengumpul dari petani adalah Rp. 10.300/kg, dimana biaya tataniaga yang ditanggung oleh pedagang pengumpul sebesar Rp. 381.628/kg yang terdiri biaya produksi sebesar Rp. 3.000/kg, biaya transportasi sebesar Rp. 376.628/kg, keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 7.300/kg dengan share margin sebesar 73%, marjin pemasaran adalah sebesar Rp.343,33/kg dengan share margin sebesar 3,43% dan nisbah margin keuntungan yang diterima adalah 41,70.

Dari hasil perhitungan price spread diketahui nilai nisbah marjin keuntungan produsen adalah sebesar 3,43 dan nisbah marjin keuntungan pedagang pengumpul 0,8. Data tersebut menunjukkan bahwa terdapat perbedaan nisbah marjin keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran, danperbedaan tersebut menyebabkan tidak meratanya tingkat kepuasan antar lembaga pemasaran. Nisbah marjin keuntungan terbesar dari saluran tata niaga kopra yang diperoleh petani yaitu sebesar 3,43. Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan yang terbesar sesungguhnya dimiliki oleh petani kelapa. Elastisitas transmisi harga sebesar 0,8. Jika $E_t < 1$, artinya perubahan harga 1% ditingkat konsumen akan mengakibatkan perubahan harga yang kurang dari 1% ditingkat produsen.

IV. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

1. Perhitungan nilai tambah diperoleh keuntungan dalam pengolahan kelapa di Desa Simau adalah sebesar Rp 650 per kilogram dengan tingkat keuntungan sebesar 41,70%. Dalam perhitungan nilai tambah juga berkaitan dengan balas jasa yang terdiri dari marjin, pendapatan tenaga kerja, sumbangan input lain dan keuntungan. Marjin merupakan selisih antara nilai output dengan harga input bahan baku adalah sebesar Rp 2.150 per kilogram.
2. Saluran pemasaran kelapa di daerah penelitian terdapat 2 saluran tataniaga, mulai dari produsen ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul ke konsumen. Saluran pemasaran ini memiliki tujuan yaitu mendistribusikan kopra sampai ke konsumen. Pada skema saluranpemasarandapat dijelaskan bahwa petani menjual kelapa ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul kemudian mengolah kelapa menjadi kopra. Kemudian dijual ke konsumen (Pabrik).

4.2. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah di uraikan, maka disarankan :

1. Kepada petani agar terus meningkatkan produksi tanaman kelapa sehinggapendapatannya menjadi lebih meningkat.
2. Kepada pemerintah perlu adanya upaya untuk menyediakan sarana dan prasarana seperti jalan raya, penyediaan transportasi, penyediaan jaringan komunikasi dan lain sebagainya agar dapat membantu masyarakat dalam mengakses informasi dan mempermudah proses distribusi ke lokasi penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS 2014, *Kecamatan Galela dalam angka 2016 Badan Pusat Statestik Kabupaten Halnahera utara*
- BPS 2015, *Kabupaten Halmahera Utara dalam angka 2016 Badan Pusat Statestik Halmahera Utara*
- Hayami Y., Thosinori, M., dan Masdjidin S. 1987. *Agricultural Markerting and Processing in Upland Java: A prospectif From A Sunda Village*. Bogor.
- Husodo, dkk. 2004. *Pertanian Mandiri : Pandangan Strategis Para Pakar Untuk Kemajuan Pertanian Indonesia*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Indri Pratiwi pohan dkk, *Jurnal Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Kopra Program Studi Agribisnis FP USU*,
- Kotler, P. 1993. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Erlangga. Jakarta.
- Masyrofie. 1994. *Diktat Pemasaran Hasil Pertanian, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Brawijaya*. Malang.
- Mubyarto, 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Palungkun, Rony. 1999. *Produk Olahan Kelapa*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Setiawan K, Slamet H, Any S. 2014. *meneliti tentang "Analisis Daya Saing Komoditas Kelapa di Kabupaten Kupan*. Jurnal AGRITECH, Vol. 34, No. 1.
- Sihombing, Luhut. 2011. *Tata Niaga Hasil Pertanian*. USU Press. Medan.
- Sinaga, Maria. 2010. *Analisis Saluran Pemasaran Kelapa (Studi Kasus: Desa Bagan Baru Kecamatan Tanjung Tiram Kabupaten Batubara)*. USU. Medan.
- Singarimbun, M dan Sofiah Effendi. 1989. *Metode Penelitian Survai*. LP3ES.
- Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah. Malang.
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia Press. Jakarta.
- Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasinya*. RajaGrafindo Persada. Bogor
- Soekartawi. 2001. *Agribisnis Teori Dan Aplikasinya*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Tarigans. 2005. *Diversifikasi Usahatani Kelapa sebagai Upaya untuk Meningkatkan Pendapatan Petani*. Jurnal Perpektif Vol. 4 No. 2 : 71 – 78.
- Warisno (2007). *Teknik budidaya kelapa dan produktifitas kelapa, Agritetch*.