

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN MINYAK
KELAPA SAWIT (CPO) PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)**

MEDAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi

Pada Program Sarjana (S1) Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Sumatera Utara

DIAJUKAN OLEH :

NAMA MAHASISWA : FARADILLA FAKHIRAH LUBIS

NPM : 71200312077

PROGRAM PENDIDIKAN : STRATA SATU (S1)

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

KONSENTRASI : PEMASARAN



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

MEDAN

2024

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENJUALAN MINYAK
KELAPA SAWIT (CPO) PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)**

DIAJUKAN OLEH:

NAMA MAHASISWA : FARADILLA FAKHIRAH LUBIS
NPM : 71200312077
PROGRAM PENDIDIKAN : STRATA SATU (S1)
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
KONSENTRASI : PEMASARAN

DISETUJUI OLEH:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Nilawati Nasti. S.E., M.M

Ilham Sonata. S.E., M.M

Ketua Program Studi

Syafrizal, S.E., M.M

TANGGAL UJIAN SIDANG SKRIPSI :

UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

MEDAN

2024

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta kesehatan, kekuatan, pengetahuan, dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang mana skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat akademik untuk menyelesaikan Pendidikan Strata 1 dengan gelar Sarjana Manajemen Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Islam Sumatera Utara (UISU) Medan. Adapun judul penelitian yang dilakukan penulis yaitu :

" Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Minyak Kelapa Sawit (CPO) Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) "

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kekurangan, namun dapat terselesaikan dengan adanya dukungan, bimbingan, bantuan dari berbagai pihak-pihak yang bersangkutan dan berkah dari Allah SWT sehingga kendala-kendala tersebut dapat diatasi. Untuk ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Safrida, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Islam Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Supriadi.,S.E.,M.M.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sumatera Utara.

3. Ibu Dr. Hj Nilawati Nasti.S.E.,M.M selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan membantu penulis dalam penelitian ini.
4. Bapak Ilham Sonata.S.E.,M.M selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan membantu penulis dalam penelitian ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sumatera Utara yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat kepada penulis.
6. Teristimewa untuk kedua orang tua saya Bapak H. Ali Imran Lubis. S.H dan Ibu Hj. Lailan Hafni Nasution yang selalu mendoakan dan mendukung saya baik secara moril maupun materi sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
7. Teruntuk adik-adik saya Sarah Zahra Lubis, Muhammad Farid Athaya Lubis, Muhammad Naufal Aly Lubis, serta abang dan kakak sepupu saya yang selalu menemani saya dan mensupport saya dalam proses pengerjaan skripsi ini.
8. Serta teman-teman saya Tiwi, Joya, Rara, Dela, Ajeng, Noviana, Kak Ismi, Manda, Iqbal, Zikri, Rafi, Aura, Agung yang selalu menemani saya dan membantu saya dalam proses pengerjaan skripsi ini.
9. Teruntuk untuk laki-laki yang saya jumpai di bulan mei tahun 2023, terima kasih telah mewarnai hari-hari saya dan memberi saya semangat selama saya duduk dibangku perkuliahan.
10. *Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting, I wanna thank me for tryna do more right than wrong, I wanna thank me for just being me at at times.*

Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak dan dapat memberikan banyak manfaat yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Atas perhatian dan bantuan dari semua pihak penulis ucapkan terima kasih.

Medan, November 2023

Penulis,

Faradilla Fakhirah Lubis

NPM: 71200312077

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Batasan dan Rumusan Masalah	7
1.3.1 Batasan Masalah	7
1.3.2 Rumusan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	8
BAB II.....	9
LANDASAN TEORI.....	9
2.1 Uraian Teoritis	9
2.1.1 Strategi	9
2.1.2 Pemasaran.....	9

2.1.3	Fungsi Pemasaran	12
2.1.4	Strategi Pemasaran	14
2.1.5	Konsep Pemasaran	18
2.2	Penelitian Terdahulu	20
2.3	Analisis SWOT	25
2.4	Matrik SWOT	26
2.5	Kerangka 30	
BAB III.....		33
METODE PENELITIAN		33
3.1	Lokasi, Objek dan Waktu Penelitian.....	33
3.1.1	Lokasi Penelitian	33
3.1.2	Objek Penelitian	33
3.1.3	Waktu Penelitian	34
3.2	Populasi dan Sampel	34
3.3	Definisi Operasional.....	35
3.4	Teknik Pengumpulan Data	36
3.5	Teknik Analisis Data	37
BAB IV.....		38
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN		38

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	38
4.2 Struktur Organisasi	41
4.3 Uraian Tugas dan Fungsi Objek	42
BAB V	51
Analisis dan Evaluasi	51
5.1 Analisis Data	51
5.2 Evaluasi Data	62
BAB VI.....	65
Kesimpulan dan Saran.....	65
6.1 Kesimpulan.....	65
6.2 Saran	66
Daftar Pustaka.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Regional I	42
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Bagian Pengadaan	42
Grafik 5.1 Grafik Penjualan CPO	54
Grafik 5.2 Matriks SWOT Hasil Penjualan Minyak Kelapa Sawit	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laporan Data Penjualan PT. Perkebunan Nusantara III	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	20
Tabel 2.2 Matriks SWOT	29
Tabel 2.3 Indikator Faktor Internal (IFAS)	29
Tabel 2.4 Indikator Faktor Eksternal (EFAS)	30
Tabel 3.1 Jadwal dan Waktu Penelitian	35
Tabel 5.1 Laporan Data Penjualan PT. Perkebunan Nusantara III	51
Tabel 5.2 Perhitungan IFAS pada PT. Perkebunan Nusantara III	55
Tabel 5.3 Perhitungan EFAS pada PT. Perkebunan Nusantara III	57
Tabel 5.4 Matriks SWOT strategi penjualan CPO	60

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah & Tantri. 2019. "Abdullah & Tantri."
- Ali, Hamzah Muhammad. 2011. Analisis Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (*Crude Palm Oil*) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara Jakarta
- Andhika Rahmat Syaharuddin. 2018. "Bauran Pemasaran CPO (*Crude Palm Oil*) PT. Perkebunan Nusantara XIV (PTPN-XIV) Makassar Selatan."
- Ariyanto. 2015. Strategi Pemasaran Crude Palm Oil (CPO) (Studi Kasus Pada PT. Aman Jaya Perdana-Lampung) KERTAS KERJA Diajukan Kepada Fakultas Ekonomika Dan Bisnis.
- Assauri. 2002. "Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, Dan Strategi."
- _____. 2011. BAB II Telaah Pustaka 2.
- _____. 2014. "Landasan Teori."
- _____. 2018. BAB II Tinjauan Pustaka 2.1. Landasan Teori 2.1.1. Strategi.
- _____. 2019. "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Merek Teh Pucuk Harum Pada Toko Dhea Sembako Di Tanah Grogot." 5.
- Dr. Thamrin Abdullah. 2016. Daftar Pustaka.
- Ike Nurjana. 2017. "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan CPO Pada PT. Sapta Sentosa Jaya Abadi Medan."
- Inggih Satrio. 2019. Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Crude Palm Oil) Di PT. Padasa Enam Utama)

Kharisma. 2016. Pengaruh Variasi Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Careofyou.Id Pada Media Sosial Instagram. Vol. 3

Komisi Pengawas Persaingan Usaha. 2020. "Position-Paper-Sawit."

Kotler and Amstrong. 2012. "Suatu Proses Sosial Dan Manajerial Dimana Individu Dan Kelompok.

Kotler, and Keller. 2016. Daftar Pustaka.

Kurtz. 2008. "Suatu Proses Sosial Dan Manajerial Dimana Individu Dan Kelompok.

Mursid. 2010. "Landasan Teori."

Orville, Larreche, and Boyd. 2005. "Bab2."

Pahan. 2008. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Minyak Kelapa Sawit (Studi Kasus PT Perkebunan Nusantara IV Medan). Vol. 07.

PB, and Triton. 2007. "Landasan Teori."

Philip Kotler. 2017. "File 5 BAB II."

Ramadhani, Sri. 2023. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Minyak Kelapa Sawit (Studi Kasus PT Perkebunan Nusantara IV Medan). Vol. 07.

Solihin. 2012. Bab II Landasan Teori 2.1 Manajemen 2.1.1 Pengertian Manajemen.

Stiadi, and Doni. 2018. Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Crude Palm Oil) Melalui Strategi Analisis SWOT Pada PT. Gawi Makmur Kalimantan Banjarmasin. Vol. 2.

_____. 2018. Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Crude Palm Oil) Melalui Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Crude Palm Oil) Melalui Strategi Analisis SWOT

Pada PT. Gawi Makmur Kalimantan Banjarmasin. Vol. 2.

Sunyoto. 2012. "BAB II."

Tjiptono. 2009. Analisis Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Orientasi Wirausaha Terhadap Kinerja.

_____. 2012. "7. BAB II_2018323MEN."

Umar. 2010. BAB II Landasan Teori 2.1. Strategi 2.1.1 Pengertian Strategi.

LAMPIRAN

Pertanyaan wawancara :

1. Produk utama apa saja yang dijual oleh PT. Perkebunan Nusantara III?

Jawaban :

PT. Perkebunan Nusantara III menjual *crude palm oil* (cpo), *palm kernel oil* (pko), dan *palm kernel meal* (pkm).

2. Terdapat berapa Pabrik kelapa sawit yang ada pada PT. Perkebunan Nusantara III?

Jawaban :

NO	NAMA PABRIK KELAPA SAWIT	SINGKATAN
1	PABRIK KELAPA SAWIT SEI MERANTI	PSMTI
2	PABRIK KELAPA SAWIT SEI DAUN	PSDAN
3	PABRIK KELAPA SAWIT TORGAMBA	PTORA
4	PABRIK KELAPA SAWIT SEI BARUHUR	PSBAR
5	PABRIK KELAPA SAWIT AEK RASO	PPARO
6	PABRIK KELAPA SAWIT AEK TOROP	PATOR
7	PABRIK KELAPA SAWIT HAPESONG	PHPSG
8	PABRIK KELAPA SAWIT SEI SUMUT	PSSUT
9	PABRIK KELAPA SAWIT AEK NABARA SELATAN	PARAS
10	PABRIK KELAPA SAWIT SEI SILAU	PSSIL
11	PABRIK KELAPA SAWIT SEI MANGKEI	PSMKI
12	PABRIK KELAPA SAWIT RAMBUTAN	PRBTN
13	PABRIK KERNEL SEI MANGKEI	PKSMK

Nama Pabrik Kelapa Sawit

3. Bagaimana alur penjualan kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III atau bagaimana strategi penjualan yang digunakan pada PT. Perkebunan Nusantara III?

Jawaban :

PT. Perkebunan Nusantara III melakukan kuarsa jual kepada holding PT. Perkebunan Nusantara III, kemudian holding PT. Perkebunan Nusantara III menjual kelapa sawit melalui KPBN atau biasa yang dikenal dengan tender dan juga melakukan penjualan melalui *Direct Sale* atau biasa menggunakan *B2B, Forward, LTSC, Bid Offer*. Kemudian apabila produsen dan pembeli sudah setuju maka dilakukan pembayaran kepada PT. Perkebunan Nusantara III yang kemudian PT. Perkebunan Nusantara III mengirimkan barang yang telah dibeli kepada pembeli.

4. Jelaskan mekanisme penjualan minyak kelapa sawit menggunakan Bid Offer dan LTSC pada PT. Perkebunan Nusantara III.

Jawaban :

Bid Offer :

- a. Holding menawarkan melalui media platform CRM (*Customer Relationship Management*).
- b. Holding menerbitkan kontrak (*on behalf*) PTPN Produsen dan proforma invoice serta dokumen after sale lainnya.
- c. PTPN Produsen akan menerbitkan *Invoice* dan *Delivery Order/Sales Order* serta mendistribusikan barang kepada Pembeli (Fungsi Logistik).

LTSC (*Long Term Supply Contract*) :

- a. Holding menawarkan penjualan LTSC dengan jangka waktu minimal 6 bulan dan membuat master kontrak.
- b. Sesuai Master Kontrak Holding menerbitkan kontrak (*on behalf*) PTPN Produsen dan proforma *invoice* serta dokumen after sale lainnya.
- c. PTPN Produsen akan menerbitkan *Invoice* dan *Delivery Order/Sales Order* serta mendistribusikan barang kepada Pembeli (Fungsi Logistik).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Faradilla Fakhirah Lubis
Tempat, Tanggal Lahir : Tebing Tinggi, 31 Agustus 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl. Amal Luhur Gg. Musara LK II No. 7
Telp/HP : 081283818707
Email : faradillafakhiraubis@gmail.com

PENDIDIKAN

1. SMA Panca Budi Medan, 2017-2020
1. SMP Kartika 1-2 Medan, 2014-2017
2. SD Darul Ilmi Murni, 2008-2014

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Faradilla Fakhirah Lubis

NPM : 71200312077

Alamat : Jl. Amal Luhur Gg. Musara LK II No. 7

Program Studi : Manajemen (Pemasaran)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan skripsi yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Minyak Kelapa Sawit (CPO) Pada PT. Perkebunan Nusantara III. Menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar hasil dari rancangan sendiri, tulisan dari pemikiran sendiri, dan bukan merupakan hasil plagiat atau menyalin, mencontoh karya ilmiah orang lain, baik berupa artikel, skripsi maupun tesis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi yang saya buat hasil plagiat maka saya bersedia menerima sanksi sesuai aturan yang sudah berlaku.

Medan, 15 Mei 2024

(Faradilla Fakhirah Lubis)