

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN BIBIT
KELAPA SAWIT (*Elaeis guineensis* Jacq.)
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA
KOPERASI UNIT DESA (KUD) SRIWIJAYA**

***MARKETING STRATEGY OF
OIL PALM SEEDLINGS (*Elaeis guineensis* Jacq.)
TO INCREASE SALES AT KUD SRIWIJAYA***



DI SUSUN OLEH:

AFPIAN AKBAR

21542010011

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN**

2025

**STRATEGI PEMASARAN BIBIT
KELAPA SAWIT (*Elaeis guineensis* Jacq.)
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA
KOPERASI UNIT DESA (KUD) SRIWIJAYA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Pertanian Pada Fakultas Pertanian Universitas
Sumatera Selatan



Disusun oleh :

Nama : Afpian Akbar

NIM : 21542010011

**PROGRAM STUDI ARGIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN
2025**

SUMMARY

Title : Marketing Strategy of Oil Palm Seedlings (Elaeis guineensis Jacq.) To Increase Sales at KUD Sriwijaya

Prepared by : Afpian Akbar/NIM: 21542010011

This study aims to analyze the 4P marketing strategy (Product, Price, Promotion and Place) implemented by the Village Unit Cooperative (KUD) Sriwijaya in distributing oil palm seedlings and to assess its impact on increasing sales. The approach used is a combination of quantitative and qualitative methods through observation, interviews, questionnaires and documentation.

The SWOT analysis shows that KUD Sriwijaya has strengths in certified seedling quality, competitive pricing, good service and accessible distribution locations, however it faces weaknesses such as limited product variety, insufficient promotion on social media and infrastructure constraints. From the external side, opportunities include increasing demand for seedlings, government support and technological advancements. Meanwhile threats come from price and quality competition with other producers as well as unstable seedling supply during peak demand. This analysis serves as a critical basis for developing more adaptive and responsive marketing strategies to market conditions, aiming to sustainably increase sales volume. The Spearman correlation analysis reveals that all 4P marketing strategy variables have a negative correlation with sales. This indicates that factors such as product quality not meeting specifications, ineffective promotions, inflexible pricing and inadequate distribution infrastructure contribute to hindering sales growth. Therefore a comprehensive evaluation and adjustment of the marketing strategy is needed to more effectively enhance competitiveness and sales performance of oil palm seedlings.

Keywords: Marketing Strategy, Oil Palm Seedlings, 4P (Product, Price, Promotion, Place), Village Unit Cooperative, Sales, Agribusiness, SWOT Analysis, Spearman Correlation

RINGKASAN

Judul : Strategi Pemasaran Bibit Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* jacq.) Terhadap Peningkatan Penjualan Pada KUD Sriwijaya

Disusun oleh : Afpian Akbar/NIM: 21542010011

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran 4P (Produk, Harga, Promosi dan Tempat) yang diterapkan oleh Koperasi Unit Desa (KUD) Sriwijaya dalam mendistribusikan bibit kelapa sawit serta menilai dampaknya terhadap peningkatan penjualan. Pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif dan kualitatif melalui observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi.

Analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa KUD Sriwijaya memiliki kekuatan pada kualitas bibit yang bersertifikat, harga yang kompetitif, pelayanan yang baik dan lokasi distribusi yang mudah dijangkau. Namun kelemahan yang dihadapi mencakup variasi produk yang terbatas, kurangnya promosi di media sosial serta kendala infrastruktur. Dari sisi eksternal peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi meningkatnya permintaan bibit, dukungan pemerintah dan perkembangan teknologi. Sementara itu ancaman datang dari persaingan harga dan kualitas dengan produsen lain serta ketidakstabilan pasokan bibit saat permintaan tinggi. Hasil analisis ini menjadi dasar penting dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih adaptif dan responsif terhadap kondisi pasar agar dapat meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan. Sedangkan analisis korelasi *Spearman* menunjukkan bahwa seluruh variabel strategi pemasaran 4P memiliki hubungan negatif terhadap penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk yang tidak sesuai spesifikasi, promosi kurang maksimal, harga yang belum fleksibel serta infrastruktur distribusi yang kurang memadai menjadi beberapa faktor yang menghambat peningkatan penjualan. Oleh karena itu, perlu adanya evaluasi dan penyesuaian strategi pemasaran secara menyeluruh agar dapat lebih efektif dalam meningkatkan daya saing dan penjualan bibit kelapa sawit.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bibit Kelapa Sawit, 4P (*Product, Price, Promotion, Place*), Koperasi Unit Desa, Penjualan, Agribisnis, Analisis SWOT, Korelasi *Spearman*.

LEMBAR PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN BIBIT
KELAPA SAWIT (*Elaeis guineensis* Jacq.)
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA
KOPERASI UNIT DESA (KUD) SRIWIJAYA**

SKRIPSI

Sebagai Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian
Pada Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Selatan

Oleh:

Afpian Akbar
21542010011

Palembang, 12 Juli 2025

Pembimbing I


Dr. Ir. Elmeizy Arafah, M.S.
NIDN. 0223056901

Pembimbing II


Budi Fachrudin, S.P, M.Si.
NIDN. 0211057901

Mengetahui

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Sumatera Selatan**


Dr. Ir. Elmeizy Arafah, M.S.
NIDN. 0223056901

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Bibit Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* Jacq.) Terhadap Peningkatan Penjualan pada Koperasi Unit Desa (KUD) Sriwijaya” oleh Afpian Akbar telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Selatan pada tanggal 11 Juli 2025 dan telah diperbaiki sesuai saran dan masukan dari tim penguji.

Komisi Penguji

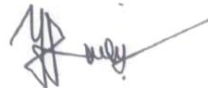
- | | | |
|---|------------|--|
| 1. Dr. Ir. Elmeizy Arafah, M.S.
NIDN. 0223056901 | Ketua | () |
| 2. Budi Fachrudin, S.P., M.Si.
NIDN. 0211057901 | Sekretaris | () |
| 3. Yuwinti Nearti, S.P., M.Si.
NIDN. 0214017801 | Anggota | () |
| 4. Nirmala Jayanti, S.P., M.Si.
NIDN. 0226098401 | Anggota | () |

Mengetahui,
Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Sumatera Selatan



Dr. Ir. Elmeizy Arafah, M.S.
NIDN. 0223056901

Palembang, 12 Juli 2025
Ketua Program Studi
Agribisnis



Yuwinti Nearti, S.P., M.Si.
NIDN. 0214017801