

Volume 9 Nomor 1 April 2024

E-ISSN 2541-0938 P-ISSN 2657-1528

JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI
JURKAMI

JURKAMI

**VOLUME 9
NOMOR 1**

**SINTANG
APRIL
2024**

**DOI
10.31932**

**E-ISSN
2541-0938
P-ISSN
2657-1528**



STRATEGI PENINGKATAN OMZET PENJUALAN MELALUI PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI TBS DI PT. MAKMUR AGRO LESTARI

Darmansah[✉], Cenderato²

Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Kapuas, Indonesia¹

Program Studi PKK, STAKat Negeri Pontianak, Indonesia²

[✉]Corresponding Author Email: jurkat@gmail.com

Author Email: cenderato67@gmail.com²

Article History:

Received: January 2024

Revision: March 2024

Accepted: March 2024

Published: April 2024

Keywords:

Net Working Capital;

Liquidity Ratio;

Profitability Ratio

Abstract:

PT. Makmur Agro Lestari, Ketungau Hilir District, is one of the oil palm plantations in the Sintang Regency region, which also produces fresh fruit bunches (FFB) from its own plantations. Market FFB using sustainable and quality production methods so that the company's palm sales can increase with each harvest and each year. This type of research is qualitative. Data collection involved interviews, document research, and observations. The research subjects are property managers, administrative heads and employees. The researchers analyzed the results of the interviews based on the respondents' understanding of what was expressed. The data that has been compiled must be understood as a whole so that the researcher can grasp the experiences, issues, and dynamics that are actually occurring within the population being studied. Research results show that marketing of palm products always meets FFB's sales goals. The company has cooperated with customers to sell palm products to PT. ASL - POM Agency is one of the largest buyers of palm fruit in West Kalimantan. From the quality perspective of FFB. Makmur Agro Lestari Ketungau Hilir district harvests and sells selectively, so the quality and selling price are stable according to FFB's market price when sold to purchasing companies.

Abstrak:

PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir merupakan salah satu perkebunan kelapa sawit di wilayah Kabupaten Sintang yang juga menghasilkan Tandan Buah Segar (TBS) dari perkebunan milik sendiri. Memasarkan TBS dengan produksi yang berkesinambungan dan berkualitas sehingga penjualan buah sawit perusahaan dapat meningkatkan omzet penjualannya baik pada setiap panen maupun setiap tahunnya. Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Pengumpulan data digunakan dengan menggunakan wawancara, studi dokumentasi dan observasi. Subyek penelitian adalah Estate Manejer, Kepala Tata Usaha (KTU) dan Karyawan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir (3 orang). Peneliti menganalisis hasil wawancara berdasarkan pemahaman terhadap hal-hal yang diungkapkan oleh responden. Data yang telah dikelompokkan tersebut untuk dipahami dan dimengerti secara konferehensif oleh peneliti sehingga peneliti dapat menangkap pengalaman, permasalahan dan dinamika yang terjadi sebenarnya pada subjek yang diteliti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran produksi buah sawit konsisten memenuhi target penjualan TBS bekerjasama dengan pelanggan tempat produksi buah sawit dijual di PT. ASL - Badan POM merupakan salah satu pembeli buah sawit terbesar di Kalimantan Barat. Dari aspek kualitas TBS. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memanen dan menjual secara selektif

Sejarah Artikel

Diterima: Januari 2024

Direvisi: Maret 2024

Disetujui: Maret 2024

Diterbitkan: April 2024

Kata kunci:

Modal Kerja Bersih;

Rasio Likuiditas;

Rasio Profitabilitas



sehingga kualitas dan harga jual tetap stabil sesuai dengan harga pasar TBS pada saat dijual ke perusahaan pembeli.



How to Cite: Darmansah., Cenderato. 2024. *Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Peningkatan Kualitas Produksi Tandan Buah Segar di PT. Makmur Agro Lestari*. Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI), 9 (1) DOI : 10.31932/jpe.v9i1.3265

PENDAHULUAN

Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efisiensi operasional serta mendapatkan laba yang tinggi menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat lebih berbuat banyak bagi kesejahteraan yang berhubungan dengan pemilik, karyawan, meningkatkan mutu produk dan dapat melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi dan mendapatkan target yang telah ditetapkan.

Dunia usaha memegang peranan penting dalam pembangunan, baik yang diusahakan oleh pemerintah melalui BUMN maupun yang dilaksanakan oleh pihak swasta. Sukses suatu perusahaan hanya mampu dicapai dengan manajemen yang, baik yaitu manajemen yang mampu mempertahankan kontinuitas perusahaan dengan memperoleh laba yang maksimal karena pada dasarnya tujuan perusahaan adalah memaksimumkan kemakmuran para pemiliknya.

Perkebunan kelapa sawit di Indonesia selalu dikembangkan oleh perkebunan besar yang dimiliki oleh pemerintah atau perusahaan swasta melalui proyek Perusahaan Inti Rakyat Perkebunan (PIR-Bun). Budidaya kelapa sawit ini mengalami pertumbuhan yang pesat, meningkat sebesar 11,8 persen per tahun sejak tahun 1980. Pada tahun 2009, luas perkebunan kelapa sawit mencapai 7.320.000 hektar,

dan pada tahun 2012, luasnya meningkat menjadi sekitar 9.271.000 hektar dengan produksi Crude Palm Oil (CPO) mencapai 25.710.000 ton. Nilai ekspor minyak sawit mentah dan produk turunannya dari Indonesia mencapai US\$ 17.261 juta, naik 50 persen dari tahun 2009 yang hanya US\$ 9.952 juta. Dengan demikian, Indonesia dan Malaysia menguasai 86 persen produksi CPO dunia, di mana Indonesia sendiri menguasai 44,7 persen produksi CPO dunia, menjadikannya produsen kelapa sawit terbesar di dunia setelah Malaysia yang memiliki 41,3 persen (Dirjen Perkebunan, Kementerian Pertanian, 2012). PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir Kabupaten Sintang merupakan salah satu dari banyaknya perusahaan sawit yang juga ikut andil didalam produksi dan memasarkan TBS minyak sawit untuk kebutuhan domestik Perusahaan ini berdiri di Kecamatan Ketungau Hilir sejak 15 Maret 2008 dengan jumlah karyawan tetap 612 orang, luas lahan perkebunan 3.765,51 Ha, dipimpin oleh seorang Estate Manejer bernama Kasino.

PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir adalah salah satu perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Sintang. Perusahaan ini tidak hanya memproduksi TBS dari perkebunan sendiri, tetapi juga memasarkan hasilnya di dalam negeri. Namun, dalam proses pemasaran, PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir mengalami beberapa hambatan, seperti isu pemanasan global dan penggundulan hutan tropis. Meskipun



demikian, peluang untuk mengembangkan industri dan pemasaran produk CPO masih sangat besar. Oleh karena itu, perusahaan perlu merumuskan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan omzet penjualannya dan tetap bersaing di pasar yang semakin ketat. Strategi pemasaran adalah kumpulan tindakan yang dilakukan untuk menjual barang atau jasa kepada pelanggan dengan menggunakan strategi dan rencana tertentu untuk meningkatkan jumlah penjualan, strategi yang tepat adalah diferensiasi yaitu berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek di perusahaan (Werdayanti, 2023b). Berdasarkan pemaparan yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis upaya yang dilakukan oleh PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir dalam meningkatkan omzet penjualan buah sawit. Manfaat secara teoritis dalam kaitannya dengan Ilmu Administrasi Bisnis yakni dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan yang berhubungan dengan Prodi Bisnis pada mata kuliah Kewirausahaan. Secara praktis dari hasil penelitian ini diharapkan menjadi masukan atau bahan pertimbangan baik bagi PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir maupun bagi pihak Lainnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metodologi deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode deskriptif melibatkan penyelidikan dan deskripsi keadaan subjek atau objek penelitian saat ini (seperti seseorang, lembaga, atau masyarakat) berdasarkan fakta yang dapat diamati atau sebagaimana fakta tersebut benar-benar ada. Menurut Nawawi (2012:67), metode deskriptif dapat diartikan sebagai suatu

prosedur pemecahan masalah yang memusatkan perhatian pada gambaran keadaan subjek atau objek penelitian pada saat ini, dengan menggunakan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya. Metode ini memungkinkan peneliti untuk membandingkan fenomena yang berbeda sehingga menjadikannya sebagai studi komparatif.

Selanjutnya penelitian ini mengadopsi perspektif pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif sebagai jenis penelitian yang berlangsung dalam latar alam dan bertujuan untuk menafsirkan fenomena yang terjadi. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif karena penelitian deskriptif menjabarkan suatu masalah daripada membuktikan teori. Sebaliknya, penelitian kuantitatif mengumpulkan angka-angka dari hasil pengukuran atau observasi dan wawancara. Ini melibatkan penggunaan berbagai metode untuk melakukan penelitian (Werdayanti, 2023).

Subjek penelitian merupakan sumber utama data penelitian, yaitu pihak yang memiliki data mengenai variabel-variabel yang diteliti (Ratnaningtyas *et al.* 2023). Subjek atau sasaran penelitian adalah satuan tertentu yang dianggap sebagai subjek penelitian. Dalam penelitian sosial, subjek penelitiannya biasanya adalah manusia. Dalam penelitian khusus ini, subjek penelitian terdiri dari Manajer Estate (Leader) dan Kepala Tata Usaha (KTU) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir, serta tiga orang karyawan perusahaan yang sama. Penulis menggunakan metode purposive sampling untuk memilih nasabah asuransi sebagai subjek penelitian (Sugiyono, 2021). Teknik ini melibatkan pemilihan sampel penelitian berdasarkan pertimbangan tertentu untuk memastikan data yang diperoleh



representatif. Dalam penelitian ini, penulis memilih untuk memasukkan hanya tiga orang karyawan sebagai sampel subjek penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi. Peneliti menganalisis hasil wawancara berdasarkan pemahaman terhadap hal-hal yang diungkapkan oleh responden. Data yang telah dikelompokkan tersebut untuk dipahami dan dimengerti secara konferehensif oleh peneliti sehingga peneliti dapat menangkap pengalaman, permasalahan dan dinamika yang terjadi sebenarnya pada subjek yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kecamatan Ketungau Hilir memiliki luas wilayah sebesar 1823,85 Km², Sejak tahun 1963 sampai dengan tahun 2019, di Kecamatan Ketungau Hilir sudah pernah dipimpin oleh 14 orang. Pada setiap terdapat Pengurus Desa yang terdiri atas Kepala Desa dan Kepala Urusan (Kaur), Kepala Dusun (Kadus), Badan Pengawas Desa (BPD), Temenggung, dan Ketua Adat beserta Dewan Adat Desa.

Kehidupan Sosial. Pada tahun 2020, Kecamatan Ketungau Hilir mempunyai 42 Sekolah Dasar (SD), 13 Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan 4 Sekolah Menengah Atas (SMA) yang tersebar di beberapa desa. Untuk desa yang tidak memiliki sekolah, akses untuk ke sekolah yang berada di desa lain rata-rata masih sulit. Di Kecamatan Ketungau Hilir terdapat 2 (dua) Puskesmas Rawat Inap yang terletak di Desa Nanga Ketungau dan Desa Beluh Mulyo. Di Kecamatan Ketungau Hilir pada tahun 2020 memiliki warga penderita gizi buruk sebanyak 26 orang. Berat badan menurut Umur (TB/U) yang berada di bawah -2 SD hingga > -3 SD tabel baku WHO-NCHS dianggap sebagai keadaan gizi kurang,

yang ditandai dengan keadaan subakut atau kronis, di mana kombinasi berbagai tingkat kekurangan gizi dan aktivitas inflamasi yang menyebabkan perubahan komposisi tubuh dan penurunan fungsi organ (Aprilidia *et al.* 2021).Tenaga Kesehatan di Kecamatan Ketungau Hilir terdapat pada beberapa desa dan masih ada beberapa desa yang tidak mempunyai dokter, perawat, bidan, farmasi, dan ahli gizi. Padahal, peningkatan peran tenaga kesehatan dan masyarakat penting dalam mencegah terjadinya kesalahan pengobatan saat proses pengobatan (Dhamanti *et al.* 2021). Kejadian Bencana Alam di Kecamatan Ketungau Hilir sepanjang tahun 2020 adalah bencana banjir sebanyak 13 kali, bencana kekeringan sebanyak 7 kali, dan bencana kebakaran hutan dan lahan sebanyak 12 kali. Meskipun demikian, bencana tersebut tidak memakan korban jiwa. Sedangkan fasilitas olahraga yang terdapat di Kecamatan Ketungau Hilir adalah Lapangan Sepak Bola yang dimiliki oleh sebagian besar desa, selain itu terdapat juga Lapangan Voli, Lapangan Bulu Tangkis, Tennis Meja, Bola Basket, dan Bilyard yang terletak di beberapa desa di Kecamatan Ketungau Hilir.

Perdagangan, Industri dan Energi.

Pada tahun 2020, terdapat 5953 keluarga yang menggunakan listrik, sedangkan 753 keluarga lainnya tidak menggunakan listrik. Dari 5953 keluarga tersebut, 1008 keluarga diantaranya menggunakan listrik PLN dan 4945 keluarga menggunakan listrik non-PLN. Bahan bakar utama yang digunakan untuk memasak keluarga di seluruh desa di Kecamatan Ketungau Hilir adalah LPG 3 Kg dan Kayu Bakar. Di Kecamatan Ketungau Hilir terdapat 2 pasar dengan bangunan semi permanen yang terletak di desa Nanga Ketungau dan Desa Semajau Mekar. Kondisi sinyal telepon seluler di



sebagian besar wilayah desa di Kecamatan Ketungau Hilir adalah sinyal lemah. Untuk sarana transportasi antar desa, hampir semua desa di Kecamatan Ketungau dapat dijangkau dengan transportasi darat dan air dan ada beberapa desa yang dilalui oleh angkutan umum tanpa trayek tetap.

Pertanian, Perkebunan, Peter-nakan, dan Perikanan. Produksi tanaman padi di Kecamatan Ketungau Hilir pada tahun 2016 sebesar 5.223 ton yang terdiri dari 3483 ton padi sawah dan 1.740 ton padi ladang. Rata-rata produksi padi mencapai 24,46 kuintal/Ha. Untuk tanaman palawija, produksi terbesar adalah tanaman ubi kayu yang mencapai produksi sebesar ton dengan rata-rata produksi mencapai 213,26 kuintal/Ha. Tanaman perkebunan yang terbesar di Kecamatan Ketungau Hilir pada tahun 2020 adalah Kelapa Sawit dengan produksi sebesar 56.011,16 ton dan rata-rata produksi sebesar 32,78 kuintal/Ha. Populasi ternak terbesar di Kecamatan Ketungau Hilir tahun 2020 yaitu babi dengan jumlah 3.605 ekor. Sedangkan populasi unggas terbesar adalah ayam ras yang berjumlah 38.800 ekor.

Aspek Demografis. Pada tahun 2020 penduduk Kecamatan Ketungau Hilir mencapai 24100 jiwa dengan rasio laki-laki terhadap perempuan sebesar 113, ini berarti terdapat 113 penduduk laki-laki di setiap 100 penduduk perempuan. Di Kecamatan Ketungau Hilir, Desa Beluh Mulyo merupakan desa dengan jumlah penduduk terbesar, jumlah penduduk di Desa Beluh Mulyo adalah 1.732 jiwa, sedangkan Desa Mungguk Kelapa merupakan desa di Kecamatan Ketungau Hilir dengan jumlah penduduk terkecil yaitu sebesar 381 jiwa.

Upaya PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Buah Sawit. Cara meningkatkan omzet penjualan

merupakan suatu hal yang penting bagi pelaku bisnis. Sebab, omset sendiri merupakan parameter yang mampu menentukan bisnis akan semakin maju atau mundur. Dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, organisasi-organisasi pemerintah maupun swasta serta dunia usaha semakin memanfaatkan teknologi yang ada dan berkembang untuk mengotomatisasi teknologi, baik dalam berkomunikasi dengan banyak orang, memberikan informasi, maupun dalam perkantoran. Misalnya saja proses pengarsipan, dokumentasi, dan komunikasi yang sering terjadi di lingkungan kantor perusahaan (Izzati, 2020).

Ada beberapa cara yang bisa dilakukan untuk meningkatkan omzet penjualan, misalnya salah satu strategi penting untuk meningkatkan omzet penjualan adalah dengan menentukan target market yang memiliki potensi besar. Target penjualan dapat ditetapkan dari anak remaja hingga dewasa. Selanjutnya, merencanakan promosi yang efektif, penting untuk menetapkan periode waktu promosi, strategi promosi yang jelas, dan target yang ingin dicapai. Memberikan diskon kepada konsumen yang loyal juga dapat meningkatkan omzet penjualan. Langkah lain yang efektif untuk meningkatkan omzet adalah dengan memberikan insentif kepada konsumen yang melakukan pembelian berulang atau dalam jumlah tertentu. Salah satu cara untuk meningkatkan omzet adalah dengan melakukan pengembangan produk. Dengan membuat varian produk atau jasa yang lebih variatif, kita dapat lebih peka terhadap kebutuhan konsumen (Putri *et al.* 2022). Semakin meningkat suatu omset, maka semakin maju bisnis tersebut. Hal ini juga berlaku sebaliknya. Maka demikian, Sektor



usaha melakukan beragam cara untuk menaikkan omset penjualan.

Target Bisnis. Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Estate Manejer (Pimpinan) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa didalam meningkatkan omzet PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memiliki Target tempat pemasaran hasil produksi buah sawit secara tetap yakni dengan melakukan kerjasama dengan pelanggan tempat penjualan hasil produksi buah sawit pada PT. ASL - POM yang merupakan salah satu pembeli buah sawit yang terbesar di Indonesia karena terdiri dari beberapa group perusahaan yang khusus bergerak pada bidang pembelian TBS dari perusahaan perkebunan sawit di Indonesia. Ini merupakan strategi yang dilaksanakan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Strategi pemasaran merupakan gabungan dari tujuan dan sasaran pemasaran perusahaan yang dirancang menjadi satu rencana yang komprehensif. Para eksekutif bisnis akan mengambil strategi pemasaran yang sukses berdasarkan hasil riset pasar (Putri *et al.* 2022). Aktivitas ini juga berfokus pada pemilihan produk yang tepat agar dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Dengan demikian dalam upaya meningkatkan omzet perusahaan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir dari aspek penjualan TBS buah sawit tidak mengalami hambatan dalam upaya memenuhi target guna meningkatkan omzet penjualan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Kepala Tata Usaha (KTU) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memiliki Target tempat

pemasaran hasil produksi buah sawit secara tetap sehingga untuk memasarkan TBS buah sawit perusahaan tidak mengalami hambatan setiap saat akan mengantarkan TBS buah sawit karena PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memiliki langganan tempat penjualan yang merupakan mitra tempat melakukan penjualan sejak dari awal perusahaan melakukan produksi. Setiap bulan target penjualan TBS buah sawit selalu tercapai kecuali bila hasil panen kebun sawit perusahaan mengalami penurunan pada bulan-bulan tertentu biasanya ada penurunan hasil penjualan namun demikian masih tetap diatas target yang telah direncanakan hal ini disebabkan pihak perusahaan juga menerima penjualan TBS dari petani yang memiliki lahan secara pribadi dan menjualkannya pada perusahaan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir, dengan demikian kekurangan produksi TBS yang dihasilkan oleh kebun milik perusahaan dapat dipenuhi dari hasil pembelian TBS milik petani.

Didalam memasarkan produk TBS sawit milik perusahaan sebenarnya PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir bebas melakukan penjualan kepada perusahaan pembeli manapun akan tetapi dari awal telah menetapkan penjualan TBS sawitnya pada satu perusahaan karena merupakan group dari perusahaan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir juga. Didalam pemenuhan target penjualan tidak ada hambatan yang berarti selama ini, walaupun ada hambatan didalam mengejar target penjualan baik bulanan ataupun tahunan bukan dikarenakan hasil produksi serta kesulitan didalam memasarkan TBS sawit akan tetapi lebih dikarenakan faktor iklim musim hujan sehingga pihak perusahaan kesulitan

didalam memobilisasi kendaraan angkutan ke lokasi perkebunan guna mengangkut TBS menuju pabrik.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada karyawan PT. Makmur Agro Lestari diperoleh informasi bahwa PT. Makmur Agro Lestari memiliki tempat pemasaran hasil produksi buah sawit secara tetap yang merupakan group dari perusahaan PT. Makmur Agro Lestari

Kecamatan Ketungau Hilir yakni PT. ASL-POM sehingga untuk melakukan penjualan hasil perkebunan milik perusahaan dalam bentuk TBS tidak mengalami hambatan sehingga didalam memenuhi target penjualan TBS setiap tahunnya dapat berjalan dengan lancar, dengan demikian omzet penjualan seperti yang ditargetkan dapat tercapai secara maksimal.

Tabel 1. Daftar Omzet Penjualan PT. Makmur Agro Lestari Tahun 2020-2022

No.	Tahun	Jumlah Omzet Penjualan
1.	2020	94.884.018.300;
2.	2021	68.418.267.900;
3.	2022	72.174.460.000;

Sumber data: PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir, 2023

Kualitas Produk. Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Estate Manejer (Pimpinan) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa didalam meningkatkan omzet penjualan TBS hasil perkebunan PT.

Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir salah satunya yaitu pihak perusahaan harus mengutamakan kualitas produk TBS yang dihasilkan. TBS dari hasil perkebunan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memiliki tingkat kualitas yang berbeda, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yakni faktor usia panen buah sawit, faktor musim hujan ataupun kemarau yang terlalu lama, faktor kualitas pupuk serta faktor lamanya waktu angkutan milik perusahaan dari lahan perkebunan menuju pabrik perusahaan yang dikarenakan kualitas jalan yang belum memadai untuk digunakan angkutan TBS pada musim hujan menuju pabrik dari lokasi perkebunan sehingga mengakibatkan kualitas TBS semakin menurun setelah diolah menjadi CPO di pabrik. Namun demikian kualitas

produknya masih sangat layak untuk diolah dan dilakukan penjualan kepada perusahaan penampung TBS (PT. ASL-POM) sebagai mitra pembeli hasil TBS dari PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir selama ini hanya saja tingkatan harga juga berbeda sesuai dengan kualitas TBS yang dijualkan serta harga pasaran TBS pada saat transaksi dilakukan.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Kepala Tata Usaha (KTU). PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa hasil perkebunan sawit PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau selama ini memiliki berbagai tingkatan kualitas buah sawit yang dihasilkan sehingga memiliki tingkat harga yang berbeda pada saat penjualan kepada perusahaan penampung TBS (PT. ASL-POM). Faktornya salah satunya adalah perbedaan usia panen buah sawit. Semakin tua usia pohon sawit maka kualitas buah yang dihasilkan semakin bagus karna usia pohon sawit menentukan sekali kualitas TBS yang dihasilkan dan juga berdampak kepada

tingkat harga jual baik masih berbentuk TBS maupun telah diproses menjadi CPO di Pabrik. Oleh sebab itu PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir secara maksimal terus berusaha meningkatkan kualitas TBS melalui pemilihan serta pemupukan yang kuniyu terhadap perkebunan milik perusahaan maupun milik petani plasma yang masih dikelola oleh perusahaan, walaupun membeli buah sawit dari hasil perkebunan milik rakyat secara pribadi maka kualitasnya juga tetap secara selektif dilakukan agar kualitas serta harga jualnya tetap stabil sesuai dengan harga pasaran TBS pada saat dilakukan penjualan kepada perusahaan pembeli. Dengan demikian omzet penjualan minimal masih tetap bertahan ataupun dapat ditingkatkan dari sebelumnya, faktor lainnya yang dapat membuat perbedaan kualitas buah sawit disebabkan oleh lamanya masa angkutan dari setelah dipanen hingga menuju pabrik serta akibat pergantian musim ekstrem artinya musim kemarau dan musim hujan yang terlalu lama akan mengakibatkan kualitas buah sawit semakin menurun bila dibandingkan dengan iklim yang normal.

Hasil perkebunan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memiliki beberapa tingkatan kualitas buah sawit yang dihasilkan selama ini, Kualitas tersebut terdiri dari Buah Masak, Buah HB, dan Buah *Overripe*. Untuk kualitas Buah HB akan dikenakan potongan harga, sesuai dengan jumlah yang dihasilkan. Hingga saat ini PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir mesti harus menjaga tingkat kualitas produk dan harga kepada perusahaan mitra sebagai pembeli hasil perkebunannya selama ini agar nama perusahaan tetap terjaga dan pihak perusahaan pembeli (PT. ASL – POM) selaku dari tempat penjualan tetap buah

sawit dari PT. MAL, merasa puas dengan buah sawit yang dihasilkan oleh PT. MAL karena menghasilkan CPO yang sesuai dengan standard dari perusahaan yakni menghasilkan FFA yang rendah dan OER yang tinggi.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Karyawan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir memiliki berbagai tingkatan kualitas buah sawit yang dihasilkan dengan harga yang berbeda disesuaikan dengan permintaan perusahaan penampung/pembeli sehingga produk yang dihasilkan tetap dapat terjual setiap bulannya dalam upaya meningkatkan omzet penjualan perusahaan setiap tahun. Oleh sebab itu PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir tetap mengikuti standar kualitas produk yang sesuai dengan permintaan dari perusahaan pembelinya. Dengan demikian perusahaan pembeli selalu merasa puas terhadap kualitas produk yang dijual oleh PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir serta selalu memberikan harga yang memuaskan bagi perusahaan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Estate Manejer (Pimpinan) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa didalam meningkatkan omzet penjualan CPO hasil perkebunan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir dalam melakukan penjualan buah sawit kepada pelanggan/pembeli selalu menggabungkan semua jenis tingkatan kualitas buah sawit hal ini dikarenakan terkadang pemanen tetap panen Buah sawit jenis HB sebab rotasi pendek dan Buah *Overripe* rotasinya panjang, sehingga buah sawit dengan kualitas tersebut tetap harus cepat



dilakukan penjualan agar cepat diolah masuk pabrik milik penampung/pembeli PT. ASL-POM dan tentunya akan dikenakan potongan harga karena buah yang dihasilkan bukan Buah Masak. Dalam penentuan harga jual gabungan produk yakni perusahaan penampung/pembeli menentukan harga berdasarkan kualitas dari buah sawit yang dikirim, tonase yang diambil adalah netto bukan bruto. Pangsa pasar yang luas akan membuat tingkat penjualan yang semakin tinggi (Supriyanto & Hana, 2020). Penggabungan penjualan produk TBS oleh PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir agar hasil panen buah sawit yang telah dipanenkan oleh karyawan harian semuanya dapat terjual walaupun pada tingkatan harga yang berbeda namun kualitasnya masih pada tingkat standar yang telah ditentukan oleh perusahaan penampung/pembeli, dengan demikian buah yang dihasilkan oleh kebun perusahaan dapat secara maksimal dalam upaya meningkatkan omzet penjualan perusahaan setiap bulan dan setiap tahunnya.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Kepala Tata Usaha (KTU) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir bahwa penjualan produk kelapa sawit dalam bentuk Tandan Buah sawit (TBS) setiap kali panen (2 minggu sekali) penjualan buahnya selalu digabung baik dari perbedaan tingkatan usia tanam, kualitas buah yang dihasilkan maupun buah sawit yang dibeli dari kebun sawit milik petani pribadi di sekitarnya. Tujuannya yakni agar buah sawit yang telah dipanenkan dapat secepatnya dibawakan ke pabrik untuk diproses menjadi minyak CPO oleh perusahaan penampung/pembeli sehingga kualitas minyak yang dihasilkan

kualitasnya tetap terjamin, jika telah melewati waktu 24 jam maka kualitas TBS menurun dan berdampak pada minyak sawit yang dihasilkan juga menurun secara langsung mempengaruhi tingkat harga penjualan dibawah target yang diharapkan dan ini juga akan membawa dampak terhadap total omzet penjualan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Karyawan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir dalam melakukan penjualan buah sawit kepada pelanggan/pembeli selalu menggabungkan semua jenis tingkatan kualitas buah sawit hal ini dikarenakan kandungan minyak buah sawit kualitasnya tergantung dengan cepat dan tidaknya diolah di pabrik, semakin lama tidak diolah maka kualitas minyaknya menurun walaupun di hasilkan dari pohon sawit yang unggul dan pilihan. Maka selama ini perusahaan sawit manapun bila telah melakukan penen buah sawit dalam keadaan cuaca bentuk apapun TBS yang telah dipanen harus secepatnya dibawa ke pabrik bahkan untuk mempercepat buah sawit semuanya terangkut ke pabrik pihak perusahaan Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Karyawan Pemasaran PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir mempersiapkan kendaraan angkutan yang memadai sehingga TBS yang telah dipanenkan dapat terangkut semuanya menuju pabrik milik penampung sekaligus sebagai perusahaan pembeli. Setelah semuanya diolah maka kualitas minyak sawit yang dihasilkan aman serta masih terjamin kualitasnnya dan produksi TBS-nya tetap secara maksimal dilakukan oleh pihak perusahaan setiap kali panen buah sawit.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Estate Manejer (Pimpinan) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa buah sawit yang dihasilkan oleh PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir kualitasnya memiliki garansi (jaminan) dalam bentuk buah sawit yang dipanenkan selalu buah yang sudah standar pada saat waktu panennya, dan jenis pohon sawitnya unggul serta bersertifikat jadi tidak diragukan lagi oleh perusahaan pembelinya sejak dari awal pembeliannya dari PT. Kualitas produksi sawit sangat menentukan harga. Dalam pemasaran, harga merupakan satuan terpenting. Harga adalah nilai tukar suatu produk atau jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Lebih jauh lagi, harga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan bisnis suatu perusahaan (Mawa & Cahyadi, 2021).

Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir jika terdapat buah yang rusak ataupun masih mentah tetap dilakukan greeding atau sorter sebelum dilakukan penimbangan di pabrik oleh perusahaan penampung/pembeli sehingga kualitasnya betul-betul terjamin. Buah tergreeding/tersorter (rusak atau masih kualitasnya betul-betul terjamin. Buah tergreeding/tersorter (rusak atau masih mentah) dikembalikan lagi kepada perusahaan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir. Adanya garansi/jaminan kualitas buah sawit bagi PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir sangat menguntungkan perusahaan dikarenakan perusahaan pembeli selalu menaruh kepercayaan kepada PT. Faktor kepercayaan merupakan faktor kunci dari sekian banyak faktor yang mempengaruhi terjadinya transaksi bisnis. Pelanggan yang memiliki kepercayaan akan berani melakukan transaksi bisnis

(Hana, 2019). Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir tentang kualitas TBS selama ini dan dimasa akan datang bagi perusahaan, dengan demikian perusahaan selalu dapat melakukan penjualan produk buah sawitnya kepada perusahaan penampung/pembeli serta tetap mendapatkan harga TBS yang maksimal sesuai dengan tingkatan harga pasaran dalam negeri. Selain itu PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir selalu dapat meningkatkan omzet penjualannya bila hasil panen buah sawitnya semakin bertambah seiring dengan pertambahan pohon sawit yang telah dapat menghasilkan buah untuk selanjutnya. Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Kepala Tata Usaha (KTU). Kepercayaan pembeli terhadap perusahaan harus tetap terjaga. Oleh sebab itu, perusahaan perlu menyiapkan strategi. Perancangan strategi pemasaran ini didasarkan pada faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, strategi pemasaran yang digunakan saat ini, dan strategi keterlibatan pemangku kepentingan. Sebagai hasil dari keterlibatan pemangku kepentingan, kami menemukan bahwa mayoritas pemangku kepentingan yang terlibat dalam perusahaan adalah loyal dan merupakan prioritas utama (Tjedahwati *et al.* 2018).

PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir diperoleh informasi bahwa didalam melakukan penjualan buah sawit dari hasil perkebunannya baik itu dari lahan inti maupun dari lahan plasma milik petani untuk buah yang dihasilkan dijamin berkualitas, hal ini disebabkan dari saat memilih bibit perusahaan pasti memilih pohon sawit yang jenisnya unggul serta bersertifikat dan berstandarkan internasional sehingga minyak CPO-nya dapat dipasarkan di perdagangan



Internasional. Selain itu pemeliharaan tanamannya telah berdasarkan standar perusahaan, kemudian waktu usia panen dan lamanya waktu angkutan dari lokasi perkebunan hingga menuju pabrik juga menggunakan rentang waktu maksimal 12 jam sebelum diolah pada pabrik perusahaan penampung/pembeli sehingga minyak sawit yang dihasilkan bergaransi/terjamin berkualitas sesuai dengan yang diinginkan oleh perusahaan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Karyawan PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir

diperoleh informasi bahwa untuk hasil perkebunan dari PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir selama ini hasil buahnya dijamin berkualitas karena usia panennya terukur waktunya, kemudian dalam setiap bulan panen buahnya dipilih betul-betul yang sudah masak dan terjadwal 1 bulan 2x panen kemudian hasil panen langsung diangkut menuju pabrik untuk diolah hingga hasil panennya selesai dalam kurun waktu 24 jam. Jadi kualitas Tandan buah sawit (TBS) masih segar dan bagus saat dilakukan penimbangan serta masuk pabrik olahan.



Gambar 1.
TBS dengan Kualitas Baik
Sumber: Data Penelitian, 2023

Selain itu tanaman sawitnya telah dipilih dari jenis tanaman yang unggul. Sedangkan pemiliharaannya dan pemupukannya juga teratur sehingga buah yang dihasilkan juga dijamin berkualitas. Dengan demikian pihak perusahaan dapat melakukan penjualan buah sawitnya selalu maksimal jumlahnya setiap 2 minggu sekali pada perusahaan penampung/pembeli sekaligus sebagai pemilik pabrik pengolah buah melebihi dari penjualan-penjualan sebelumnya jika angkutan buahnya dapat dimaksimalkan pada saat setiap kali panen.

PENUTUP

Berdasarkan pada uraian dari hasil penelitian ini dapat penulis mengambil

suatu kesimpulan bahwa pemasaran hasil dari produksi buah sawit secara tetap didalam pemenuhan target penjualan Tandan Buah Sawit (TBS) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir melakukan kerjasama dengan pelanggan tempat penjualan hasil produksi buah sawit pada PT. ASL - POM yang merupakan salah satu pembeli buah sawit yang terbesar di Kalimantan Barat. Dari aspek kualitas Tandan Buah Sawit (TBS) PT. Makmur Agro Lestari Kecamatan Ketungau Hilir dilakukan secara selektif pemanenan serta penjualannya agar kualitas serta harga jualnya tetap stabil sesuai dengan harga pasaran TBS pada saat dilakukan penjualan kepada perusahaan pembeli. Dengan

demikian omzet penjualan masih tetap meningkat total setiap tahunnya.

<https://doi.org/10.21043/bisnis.v9i2.11901>

DAFTAR PUSTAKA

Aprilidia, N., Husada, D., & Juniastuti, J. (2021). *The Impact of Malnutrition on Gross Motoric Growth of the Children Whose Age Between 3 Months and 2 Years Old*. Indonesian Midwifery and Health Sciences Journal, 4(1), 8–17. <https://doi.org/10.20473/imhsj.v4i1.2020.8-17>

Dhamanti, I., Prayoga, D., Lailiyah, S., & Zairina, E. (2021). *Peningkatan Peran Tenaga Kesehatan Dan Masyarakat Dalam Mencegah Kesalahan Pengobatan*. Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Services), 5(2), 400. <https://doi.org/10.20473/jlm.v5i2.2021.400-408>

Hana, K. F. (2019). *Minat Beli Online Generasi Milenial: Pengaruh Kepercayaan dan Kualitas Layanan*. BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam (Vol. 7, Issue 2, p. 203). State Islamic College of Kudus. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v7i2.6094>

Izzati, N. N. (2020). *Penerapan E-Office dalam Upaya Peningkatan Kinerja Bisnis Perusahaan*. Ekonomi & Bisnis (Vol. 18, Issue 2, pp. 160–164). Politeknik Negeri Jakarta. <https://doi.org/10.32722/eb.v18i2.1436>

Mawa, S. F., & Cahyadi, I. F. (2021). *Pengaruh Harga, Online Customer Review dan Rating Terhadap Minat Beli di Lazada (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kudus Angkatan 2017)*. BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam (Vol. 9, Issue 2, p. 253). State Islamic College of Kudus.

Putri, E. E., Yuliandri, F., Rahayu, I. Y., Duha, J., Salmia, P., & Putra, R. B. (2022). *Strategi Pemasaran sebagai Upaya untuk Meningkatkan Omzet Penjualan (Pada Cafe Rajo Corner di Padang)*. Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi, dan Perubahan, 1(2), 83–88. <https://doi.org/10.59818/jpm>

Ratnaningtyas, E. M., Ramli, Syafruddin, Saputra, E., Suliwati, D., Nugroho, B. T. A., Karimuddin, Aminy, M. H., Saputra, N., Khaidir, & Jahja, A. S. (2023). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Aceh: Yayasan Penerbit Muhammad Zaini.

Sugiyono, D. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Supriyanto, A., & Hana, K. F. (2020). *Strategi Pengembangan Desa Digital untuk Meningkatkan Produktivitas UMKM*. BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam (Vol. 8, Issue 2, p. 199). State Islamic College of Kudus. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v8i2.8640>

Tjedahwati, T., Syarief, R., & Hardjomidjojo, H. (2018). *Strategi Pemasaran CV Diana Phon Bogor dengan Pendekatan Stakeholder Engagement Strategy*. Jurnal Teknologi Industri Pertanian (Vol. 28, Issue 2, pp. 191–198). Asosiasi Agroindustri Indonesia (AGRIN). <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.per.t.2018.28.2.191>

Werdayanti, A. (2023). *Strategi Pemasaran UMKM Roti dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Annisa Bakery Lerpak)*. Jurnal Pendidikan Ekonomi, 3(2), 79–92.

