

**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN BIBIT KELAPA SAWIT  
( STUDI KASUS DI CV TUNAS JAYA BENIH KECAMATAN MESUJI,  
KABUPATEN OGAN KOMERING ILIR, SUMATERA SELATAN)**

**SKRIPSI**



**OLEH  
MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR  
21401005**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI  
2025**

**HALAMAN JUDUL**

**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN BIBIT KELAPA SAWIT  
( STUDI KASUS DI CV TUNAS JAYA BENIH KECAMATAN MESUJI,  
KABUPATEN OGAN KOMERING ILIR, SUMATERA SELATAN )**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada  
Institut Agama Islam Negeri Kediri  
untuk memenuhi salah satu persyaratan  
dalam menyelesaikan program Sarjana

**OLEH  
MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR  
21401005**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI  
2025**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

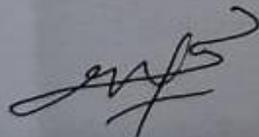
**PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN BIBIT KELAPA SAWIT  
(STUDI KASUS DI CV TUNAS JAYA BENIH KECAMATAN MESUJI,  
KABUPATEN OGAN KOMERING ILIR, SUMATERA SELATAN)**

Ditulis oleh

**MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR**

**21401005**

Pembimbing I



**Adin Fadilah, M.E.Sy.  
NIP 198603102019031007**

Pembimbing II



**Anwariyah, M.Pd.  
NIP 197701192023212007**

NOTA DINAS

Kediri, 08 Mei 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : **Bimbingan Skripsi**

Kepada  
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing  
penyusunan skripsi mahasiswa yang tersebut dibawah ini:

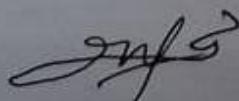
Nama : MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR  
NIM : 21401005  
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK  
DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN BIBIT KELAPA SAWIT (STUDI  
KASUS DI CV TUNAS JAYA BENIH  
KECAMATAN MESUJI, KABUPATEN OGAN  
KOMERING ILIR, SUMATERA SELATAN).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat  
bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan  
ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama dengan ini kami lampirkan berkas naskah  
skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat  
diujikan dalam Sidang Munaqasah.

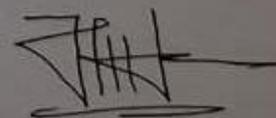
Demikian agar maklum dan atas kesediaan Ibu dan Bapak  
kami ucapkan terima kasih.  
Wassalamualaikum Wr.Wb.

**Pembimbing I**



**Adin Fadilah, M.E.Sy.**  
NIP 198603102019031007

**Pembimbing II**



**Anwariyah, M.Pd.**  
NIP 197701192023212007

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 30 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : **Pengesahan Skripsi**

Kepada  
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

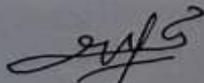
Memenuhi permintaan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR  
NIM : 21401005  
Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK  
DALAM MENINGKATKAN VOLUME  
PENJUALAN BIBIT KELAPA SAWIT (STUDI  
KASUS DI CV TUNAS JAYA BENIH  
KECAMATAN MESUJI, KABUPATEN OGAN  
KOMERING ILIR, SUMATERA SELATAN).

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang diberikan dalam sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 28 Juni 2025 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak kami ucapkan terima kasih.  
Wassalamualaikum Wr.Wb.

**Pembimbing I**



Adin Fadilah, M.E.Sy.  
NIP 198603102019031007

**Pembimbing II**



Anwariyah, M.Pd.  
NIP 197701192023212007

HALAMAN PENGESAHAN

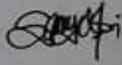
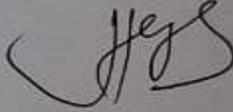
PERAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN BIBIT KELAPA SAWIT  
( STUDI KASUS DI CV TUNAS JAYA KECAMATAN MESUJI,  
KABUPATEN OGAN KOMERING ILIR, SUMATERA SELATAN )

MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR

NIM.21401005

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 28 Juni 2025

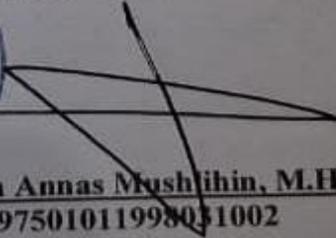
Tim Penguji,

1. Savkti Indah K., SE, M.Akun  
NIP. 19910717 2019032020 (  )
2. Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, MA.  
NIP. 197509132008011014 (  )
3. Rendi Ardika, S.Pd., M.Akun  
NIP. 199203072020121015 (  )

Kediri, 30 Juni 2025



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

  
Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.Hl.  
NIP. 197501011998031002

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Khoirul Nandar

NIM : 21401005

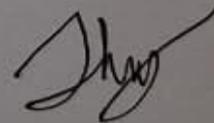
Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Kediri, 08 Mei 2025

Yang membuat pernyataan



**Muhammad Khoirul Nandar**  
**NIM. 21401005**

## HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ ۚ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, mohonlah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan salat. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.”

(Q.S Al-Baqarah:153)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur Alhamdulillah kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, serta dukungan dan doa dari orang-orang tercinta sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Oleh karena itu dengan rasa bangga dan bahagia penulis ucapkan rasa syukur dan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, karena hanya dengan izin dan karunia-Nya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya. Serta Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi contoh sekaligus panutan bagi penulis.
2. Kedua orang tua tercinta, Ibu Suryani dan Bapak Ponidi yang telah memberikan banyak dukungan moril maupun material, dan doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan ini. Dan juga adik saya Mohamad Imam Syafi'i yang selalu memberikan saya semangat, dan selalu menghibur saya disaat sedang tidak baik.
3. Kedua dosen pembimbing saya, yaitu Bapak Adin Fadilah, M.E.Sy. dan Ibu Anwariyah, M.Pd.
4. Sahabat-sahabat saya yang sudah banyak memberikan semangat dan dukungan untuk segera menyelesaikan skripsi ini. Serta beberapa pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
5. Seseorang yang telah membersamai dan memberi saya support selama saya menyelesaikan skripsi ini.
6. Terakhir, saya sebagai penulis ingin berterima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini, terima kasih karena telah

percaya dengan diri sendiri, terima kasih karena selalu mencintai diri sendiri, dan terima kasih karena mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun prosesnya. Penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

## ABSTRAK

MUHAMMAD KHOIRUL NANDAR, Dosen Pembimbing Adin Fadilah, M.E.Sy. dan Anwariyah, M.Pd., Peran Strategi Pemasaran Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Kelapa Sawit ( Studi Kasus Di CV Tunas Jaya Benih Kecamatan Mesuji, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan), Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2025.

Kata Kunci: Peran Strategi, Pemasaran, Volume Penjualan, Bibit Kelapa Sawit

Peran strategi pemasaran produk dalam meningkatkan volume penjualan bibit kelapa sawit pada CV Tunas Jaya Benih, yang berlokasi di Kecamatan Mesuji, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan. Dalam era persaingan usaha yang semakin kompetitif, perusahaan dituntut untuk mampu merancang dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif guna mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya, khususnya dalam sektor agribisnis seperti penjualan bibit kelapa sawit. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mendeskripsikan strategi pemasaran produk yang diterapkan oleh CV Tunas Jaya Benih, khususnya dalam aspek bauran pemasaran (marketing mix) yang mencakup produk (product), harga (price), tempat/distribusi (place), dan promosi (promotion).

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi yang kemudian di analisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan Direktur, Staff bagian pemasaran, anggota, petani, dan mitra dari CV Tunas Jaya Benih. Dan pada tahap pemeriksaa keabsahaan data penelitian ini menggunakan Teknik ketekukan pengamatan, perpanjangan pengamatan, dan triangulasi data.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Strategi yang diterapkan oleh CV Tunas Jaya Benih ialah strategi produk, harga, tempat, dan promosi. Strategi pemasaran produk bibit kelapa sawit di CV Tunas Jaya Benih meliputi penyediaan bibit berkualitas, penetapan harga yang kompetitif, distribusi yang menjangkau berbagai daerah, serta promosi aktif melalui media sosial dan partisipasi dalam pameran. (2) Strategi ini berperan penting dalam meningkatkan volume penjualan dengan cara menarik konsumen baru, memperluas jangkauan pasar, serta mempertahankan loyalitas pelanggan melalui pelayanan yang responsif dan pendekatan personal.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Alhamdulillah* Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang telah melimpahkan Taufik, Rahmat, Hidayah dan Inayah-Nya sehingga kita semua dapat menikmati nikmat yang telah diberikan oleh Allah SWT. Khususnya nikmat yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peran Strategi Pemasaran Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bibit Kelapa Sawit ( Studi Kasus Di Cv Tunas Jaya Benih Kecamatan Mesuji, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan)”. Penulis juga berharap semoga Allah SWT memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis baik di dunia maupun di akhirat.

Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan petunjuk kepada jalan yang diridhai oleh Allah dengan ajaran yang dibawanya, yaitu agama Islam. Dalam penelitian dan penyelesaian skripsi ini penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan. Hal ini dikarenakan oleh keterbatasan penulis. Namun dengan bimbingan dan motivasi serta petunjuk dari berbagai pihak akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. H. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil. M.Hum. Kepala Program Studi Ekonomi Syariah.
7. Bapak Adin Fadilah, M.E.Sy. dan Ibu Anwariyah, M.Pd. selaku dosen pembimbing yang telah rela meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran untuk penulis agar semangat dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
5. Kedua orang tua dan keluarga penulis yaitu Bapak Ponidi dan Ibu Suryani yang selalu tulus dan setia memberikan dukungan moral, kasih sayang, spiritual, motivasi, dan material sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan ini. Serta terimakasih atas segala pengorbanan selama ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Pimpinan CV Tunas Jaya Benih Blok B Desa Jaya Bhakti Kecamatan Mesuji, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan yang telah memberikan izin peneliti untuk melakukan penelitian, beserta semua karyawan yang sudah membantu.
7. Sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan semangat dan dorongan untuk segera menyelesaikan penulisan skripsi ini.
8. Teman-teman Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2021.
9. Serta semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah bapak, ibu, dan teman-teman berikan kepada penulis. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari materi ataupun dari segi penyajian penulisan karena keterbatasan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik untuk kesempurnaan skripsi ini. Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Kediri, 20 April 2025

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	vi
HALAMAN MOTTO .....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK .....	x
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI .....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian .....	11
C. Tujuan Penelitian .....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Definisi Konsep .....	12
F. Penelitian Terdahulu .....	14
BAB II LANDASAN TEORI .....	20

A. Strategi Pemasaran.....	20
B. Volume Penjualan.....	36
C. Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan .....	40
BAB III METODE PENELITIAN .....	43
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Kehadiran Peneliti.....	44
C. Lokasi Penelitian .....	44
D. Data dan Sumber Data.....	44
E. Teknik Pengumpulan Data.....	45
F. Instrumen Pengumpulan Data.....	47
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	47
H. Teknik Analisis Data.....	48
I. Tahapan-Tahapan Penelitian.....	49
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....	46
A. Gambaran Umum.....	51
B. Paparan Data.....	54
C. Temuan Penelitian .....	83
BAB V PEMBAHASAN.....	85
A. Strategi Pemasaran Produk Bibit Buah Kelapa Sawit Di CV Tunas Jaya Benih.....	85
B. Peran Strategi Pemasaran Produk Bibit Buah Kelapa Sawit Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di CV Tunas Jaya Benih .....	96
BAB IV PENUTUP .....	102

A. Kesimpulan .....	103
B. Saran-saran .....	103
DAFTAR PUSTAKA.....	105
LAMPIRAN .....	110

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Pembanding Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan di CV sekitar Kecamatan Mesuji, Kabupaten Ogan Komering Ilir.....	6
Tabel 1.2	Volume Penjualan Produk Tanaman Buah Kelapa Sawit Sebelum Diterapkannya Strategi Pemasaran CV Tunas Jaya Benih Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan Periode Tahun 2019.....	9
Tabel 1.3	Volume Penjualan Produk Bibit Tanaman Buah Kelapa Sawit CV Tunas Jaya Benih Kabupaten Ogan Komering Ilir Periode Tahun 2020-2024.....	10
Tabel 4.1	Data Volume Penjualan Produk Bibit Tanaman Buah Kelapa Sawit CV Tunas Jaya Benih Tahun 2020-2024.....	81
Tabel 5.1	Persentase Volume Penjualan Produk Bibit Tanaman Buah Kelapa Sawit CV Tunas Jaya Benih Tahun 2020-2024.....	99

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1: Pedoman Wawancara.....	110
Lampiran 2: Foto Dokumentasi Penelitian.....	113
Lampiran 3: Surat Izin Penelitian.....	119
Lampiran 4: Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian .....	120
Lampiran 5: Daftar Riwayat Hidup .....	121