SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MINYAK KELAPA SAWIT (CPO) PT ASP PENYELADI KABUPATEN SANGGAU

OLEH:

CYNDY JESSEA
C1021221034

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS TANJUNGPURA

PONTIANAK

2026

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MINYAK KELAPA SAWIT (CPO) PT ASP PENYELADI KABUPATEN SANGGAU

OLEH:
CYNDY JESSEA
C1021221034

Skripsi Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Dalam Bidang Pertanian

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK
2026

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MINYAK KELAPA SAWIT (CPO) PT ASP PENYELADI KABUPATEN SANGGAU

Tanggung Jawab Yuridis Material pada:

CYNDY JESSEA
NIM. C1021221034

Jurusan Sosial Ekomomi Pertanian

Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat dan Lulus Ujian Skripsi
Pada tanggal 23/Juni/2026 Berdasarkan SK Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Tanjungpura Nomor: 4239/DST/UN22.3/HK.03/2026

Pembimbing Pertama	Pembimbing Kedua
Josua Parulian Hutajulu, S.Si., MM	Aditya Nugraha, S.Pi .,M.Sc
NIP. 196812161994021001	NIP. 199010272019031015

Tim Penguji:

Penguji pertama	Penguji Kedua
Dr. Ir. Erlinda Yurisinthae,MP	Shenny Oktoriana, SP, M.Sc
NIP. 197001031994022001	NIP. 19851019201504200[illegible]

Disahkan Oleh:
Dekan Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura

Prof. Dr. Ir. Hj. Denah Suswati, MP.,IPU.
NIP. 196505301989032001

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis adalah Cyndy Jessea, lahir di Kabupaten Sanggau, Kelurahan Beringin, Provinsi Kalimantan Barat pada tanggal 22 Februari 2003. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara, pasangan Bapak Haryanto dan Ibu Edita Etik. Pendidikan penulis di mulai di Sekolah Dasar Swasta (SDS) Erna Kayu Tunu pada tahun 2010 dan lulus pada tahun 2016. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 01 Sanggau dan lulus pada tahun 2019. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 02 Sanggau dan lulus pada tahun 2022. Pada tahun 2022 penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi Negeri Universitas Tanjungpura melalui jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN) dan di terima sebagai mahasiswi Fakultas Pertanian, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Program Studi Agribisnis.

Sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Pertanian S.P, Penulis melaksanakan penelitian dengan judul "Analisis Strategi Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (CPO) di PT ASP Penyeladi Kabupaten Sanggau". Di bawah bimbingan Josua Parulian Hutajulu, S.Si., MM selaku pembimbing pertama dan Aditya Nugraha, S.Pi .,M.Sc selaku pembimbing kedua

PERNYATAAN HASIL KARYA ILMIAH

Saya menyatakan bahwa skripsi "Analisis Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (CPO) di PT ASP Penyeladi Kabupaten Sanggau", adalah karya saya sendiri dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang dikutip dari karya yang diterbitkan dan maupun yang tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka. Saya melimpahkan hak cipta dari skripsi/tesis saya kepada Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura.

Pontianak, 15 Juni 2026

Penulis,

Cyndy Jessea
NIM. C1021221034

RINGKASAN SKRIPSI

Skripsi ini membahas tentang strategi pemasaran minyak kelapa sawit mentah atau Crude Palm Oil (CPO) pada PT ASP Penyeladi Kabupaten Sanggau, Kalimantan Barat. Penelitian dilatarbelakangi oleh pentingnya industri kelapa sawit sebagai komoditas strategis nasional yang berperan besar dalam perekonomian Indonesia, khususnya sebagai sumber devisa negara dan penggerak ekonomi daerah. Namun, industri CPO juga menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi harga global, persaingan antar perusahaan, tuntutan sertifikasi keberlanjutan, serta tingginya biaya logistik. PT ASP Penyeladi sebagai salah satu perusahaan pengolahan kelapa sawit di Kabupaten Sanggau memiliki kapasitas produksi sebesar 70 ton per jam dan menjadi pemasok CPO bagi beberapa perusahaan besar di Indonesia. Meskipun demikian, perusahaan masih menghadapi permasalahan pemasaran, seperti ketergantungan pada pembeli utama, belum optimalnya pemanfaatan pemasaran digital, serta adanya lahan yang belum tertanam secara optimal.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang mempengaruhi pemasaran CPO di PT ASP Penyeladi. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan merumuskan strategi pemasaran yang tepat melalui analisis SWOT. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi literatur. Analisis dilakukan menggunakan matriks IFAS, EFAS, SWOT, IE, dan QSPM untuk menentukan strategi prioritas perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT ASP Penyeladi memiliki beberapa kekuatan, seperti kualitas CPO yang baik, kapasitas produksi yang besar, lokasi strategis, serta hubungan jangka panjang dengan pembeli utama. Namun perusahaan juga memiliki kelemahan, antara lain promosi yang belum optimal, ketergantungan terhadap pembeli tertentu, dan pemanfaatan lahan yang belum maksimal. Dari sisi eksternal, peluang yang dimiliki perusahaan meliputi meningkatnya permintaan CPO global, perkembangan teknologi digital, dan dukungan industri sawit nasional. Sementara ancaman yang dihadapi meliputi fluktuasi harga CPO dunia, persaingan antar perusahaan, isu lingkungan, dan tuntutan sertifikasi keberlanjutan.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, perusahaan berada pada posisi strategi pertumbuhan dan pengembangan (growth and build), sehingga strategi yang direkomendasikan adalah memperluas jaringan pemasaran, memanfaatkan teknologi digital untuk promosi, meningkatkan efisiensi produksi, mengoptimalkan pemanfaatan lahan, serta memperkuat kerja sama dengan investor dan pembeli potensial. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi PT ASP Penyeladi dalam meningkatkan efektivitas strategi pemasaran dan memperkuat daya saing perusahaan di industri kelapa sawit yang semakin kompetitif.

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menylesaikan proposal penelitian ini yang berjudul **"Analisis Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (CPO) PT ASP Penyeladi Kabupaten Sanggau".** Proposal ini disusun untuk menjadi salah satu syarat dalam menyelesaikan tahapan seminar proposal dalam memperoleh persetujuan dalam penelitian yang akan dilakukan.

Dalam penyusunan proposal ini, saya mendapatkan banyak bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Hj. Denah Suswati, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak.
2. Dr. Novira Kusrini, SP, M.Si selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak.
3. Dr. Imelda, SP., M.Sc selaku Ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak.
4. Josua Parulian Hutajulu, S.Si., MM selaku Dosen Pembimbing I Akademik yang telah membimbing penulis selama masa perkuliahan.
5. Aditya Nugraha,S.Pi.,M.Sc Selaku Dosen Pembimbing II Akademik yang telah membimbing penulis selama masa perkuliahan.
6. Dr.Ir. Erlinda Yurisinthae,MP Selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan masukan dan saran kepada penulis
7. Dr. Rakhmad Hidayat , SP ,M.Sc Selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan masukan dan saran kepada penulis
8. Seluruh Dosen S1 Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
9. Orang tua terkasih, Bapak Haryanto dan Ibu Edita Etik dan nenek saya Ajiu yang telah memberikan dorongan motivasi dan doa untuk penulis, serta seluruh keluarga penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang

telah memberikan dukungan semangat serta doa dan motivasi dalam proses penyelesaian proposal penelitian ini.

10. Kepada ketiga adik saya,Winney Jessea dan Flavia Jessea,GitanaVira Jessea yang juga ikut mensupport selama ini dan memberikan dukungan.
11. Kepada Vito Krisnariadi boyfriend yang juga ikut mensupport dan memberikan dukungan secara materi dan motivasi
12. Teman-teman Agribisnis 2022 kelas B, A dan PPAPK yang telah memberikan dukungan, semangat, bantuan dan motivasi dalam proses penyelesaian proposal penelitian ini.
13. Kepada teman seperjuangan selama kuliah dari maba sampai sekarang, Jesica Kleopatra BR Silalahi, Dea Pranciska, Nazla Al Nasyar terima kasih sudah setia menjadi teman selama masa kuliah, mengajarkan berbagai hal serta mendapatkan pengalaman baru.
14. Semua pihak yang tidak mengurangi rasa hormat tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan proposal penelitian ini.

Saya menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna dan masih memerlukan banyak perbaikan. Oleh karena itu, saya sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan penelitian ini.

Pontianak, 15 Juni 2026

Cyndy Jessea
NIM C1021221034

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR i
DAFTAR ISI iii
DAFTAR TABEL v
DAFTAR GAMBAR vi
DAFTAR LAMPIRAN vii
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan Penelitian 7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 8
A. Landasan Teori 8
1. Budidaya Kelapa Sawit 8
2. Strategi 13
3. Pemasaran 15
4. Teori 4P 16
B. Penelitian Terdahulu 19
C. Kerangka Konsep 24
BAB III METODE PENELITIAN 26
A. Tempat dan Waktu Penelitian 26
B. Jenis Penelitian 26
C. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data 28
D. Populasi dan Sample 33
E. Pelaksanaan dan Tahapan Penelitian 35
F. Variable Penelitian 38
G. Analisis Data 46

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....49
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....49
B. Karakteristik Responden 50
C. Analisis SWOT Strategi Pemasaran PT ASP Penyeladi 51
D. Rekapitulasi Faktor Internal 51
E. Rekapitulasi Faktor Ekstenal 53
F. Formulasi Alternatif Strategi – Tahap Masukan (Input Stage) 54
G. Tahap Pencocokan (Matching Stage) 61
H. Tahap Keputusan (Decision Stage).....69
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....72
A. KESIMPULAN 72
B. SARAN 74
DAFTAR PUSTAKA 76
LAMPIRAN.....82

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Luas Lahan dan Produksi Kelapa Sawit periode 2017-2023 di Kalimantan Barat 2
Tabel 2 Harga CPO berdasarkan Volume penjualan.....6
Tabel 3 Penelitian Terdahulu 19
Tabel 4 Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal (IFAS) 38
Tabel 5 Matriks Evaluasi Faktor Strategis Eksternal (EFAS).....41
Tabel 6 Matriks IE (Internal-Eksternal).....43
Tabel 7 Matriks QSPM.....44
Tabel 8 Matriks SWOT.....48
Tabel 9 Faktor Lingkungan Kekuatan 51
Tabel 10 Faktor Lingkungan Kelemahan.....52
Tabel 11 Faktor Lingkungan Peluang.....53
Tabel 12 Faktor Lingkungan Ancaman.....54
Tabel 13 Matriks IFE.....55
Tabel 14 Matriks EFE.....59
Tabel 15 Matriks SWOT.....65
Tabel 16 Matriks QSPM.....70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Harga CPO periode 2015-2023 menurut KPBN dan Rotterdam 3
Gambar 2 Kerangka Konsep.....24
Gambar 3 Matriks IE (Internal-Eksternal).....62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisioner Penelitian 82
Lampiran 2 Hasil Perhitungan Analisis SWOT 90
Lampiran 3 Dokumentasi.....92

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri kelapa sawit merupakan salah satu komoditas perkebunan strategis di Indonesia yang berperan penting sebagai sumber devisa negara dan penggerak perekonomian daerah. Produk utama kelapa sawit yaitu Crude palm Oil (CPO), banyak digunakan dalam industri pangan, kosmetik, dan energi terbarukan seperti biodiesel, sehingga permintaannya terus meningkat di pasar domestik maupun internasional (Kementerian Pertanian Republik Indonesia (KEMENTAN,2023). Indonesia sendiri menjadi produsen CPO terbesar di dunia,namun industri ini menghadapi tantangan berupa fluktuasi harga global, persaingan pasar, dan tuntutan penerapan standar keberlanjutan. Kebutuhan minyak nabati dunia terus meningkat seiring berkembangnya dunia terus meningkat seiring berkembangnya industri pangan, kosmetik, oleokimia, dan energi terbarukan seperti biodiesel. Namun demikian, pasar CPO juga menghadapi berbagai tantangan berupa fluktuasi harga internasional, persaingan global, isu keberlanjutan dan tekanan regulasi internasional (Hutagaung et al., 2024).

Pada tingkat nasional,dinamika pemasaran CPO juga dipengaruhi oleh perubahan kebijakan ekspor, biaya logistik, tuntutan sertifikasi keberlanjutan (ISPO/RSPO),serta peningkatan persaingan antar perusahaan (Astari, 2024; Azzahara et al, 2025). Di tengah perubahan tersebut,strategi pemasaran yang tepat menjadi faktor kunci keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan daya saing (Azzahara et al, 2025).

Crude Palm Oil (CPO) atau minyak kelapa sawit mentah merupakan hasil pengolahan dari buah kelapa sawit yang memiliki beragam penggunaan di berbagai sektor industri,mulai dari Industri makanan dan minuman,bahan bakar nabati,kosmetik hingga industri kimia. Industri kelapa sawit menyerap sedikitnya ekspor nonmigas serta menyumbang 3,50 persen terhadap total PDB Indonesia. Sepanjang tahun 2024,eskpor produk sawit Indonesia menyumbang sekitar 10 persen terhadap total ekspor nonmigas

Indonesia,dengan devisa negara mencapai 14,43 miliar hingga september 2024.

Kalimantan Barat merupakan salah satu provinsi dengan kontribusi besar terhadap produksi kelapa sawit nasional. Berdasarkan Statistik Perkebunan Indonesia (Kementerian Pertanian Republik Indonesia (KEMENTAN), 2023),luas areal perkebunan kelapa sawit di Kalimantan Barat mencapai lebih dari 1,8 juta hektar.Kabupaten Sanggau,Sintang,Ketapang dan Sekadau menjadi sentral produksi utama yang menopang rantai pasok industri sawit di wilayah tersebut (BPS 2025). Produksi kelapa sawit di Kalimantan Barat berperan penting dalam perekonomian daerah karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat,serta mendorong tumbuhnya industri hilir seperti pabrik pengolahan CPO, POME, kernel dan energi biomassa. Luas areal kelapa sawit di Kalimantan Barat Tahun 2023 mencapai 2.140.155,55 Ha, dengan 29 persen berupa perkebunan rakyat.Kalimantan Barat menempati posisi ketiga sebagai produsen kelapa sawit terbesar di Indonesia dengan luas lahan 2,2 juta hektar (BPS 2025).

Tabel 1 Luas Lahan dan Produksi Kelapa Sawit periode 2017-2023 di Kalimantan Barat

Tahun	Luas Lahan (Ha)	Produksi Kelapa Sawit
2017	1.493.575,00	1.061.324
2018	1.757.919,00	973.442
2019	1.935.180,00	954.737
2020	1.904.904,00	4.105.650
2021	1.910.293,00	1.524.201
2022	2.012,045,00	1.109.708
2023	-	1.271.389

Sumber (BPS Provinsi Kalimantan Barat 2025)

Industri kelapa sawit di Kalimantan Barat juga menghadapi tantangan yang cukup kompleks. (Apriliana, 2023) menunjukkan bahwa beberapa Kabupaten di Kalimantan Barat mengalami ketergantungan terhadap

infrastruktur jalan dan transportasi yang belum merata,sehingga biaya logistik dan distribusi CPO relatif tinggi dibandingkan wilayah lain seperti Kalimantan Timur dan Riau. Selain itu, fluktuasi harga Tandan Buah Segar(TBS), persaingan antara perusahaan perkebunan,serta pengaruh regulasi terkait keberlanjutan (ISPO/RSPO) turut mempengaruhi stabilitas pemsaran CPO di daerah tersebut.



Gambar 1 Harga CPO periode 2015-2023 menurut KPBN dan Rotterdam

Perbedaan harga antara Rotterdam dan KPBN disebabkan oleh karakteristik kedua pasar. Harga Rotterdam merupakan harga acuan di pasar internasional yang dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran global, harga minyak nabati dunia, nilai tukar mata uang, serta biaya perdagangan internasional. Sementara itu, harga KPBN merupakan harga lelang CPO di pasar domestik Indonesia yang selain mengikuti perkembangan harga dunia juga dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah, seperti bea keluar, pungutan ekspor, Domestic Market Obligation (DMO), serta kondisi pasar dalam negeri. Oleh karena itu, meskipun harga KPBN bergerak mengikuti tren harga Rotterdam, nilainya tetap berada di bawah harga internasional.

Menurut APKASINDO, selama periode 2015–2023 harga minyak

sawit mentah (CPO) Internasional di Rotterdam dan harga CPO domestik di KPBN menunjukkan pola fluktuasi yang tidak stabil. Pada periode 2015–2019, harga CPO di kedua pasar tersebut cenderung menurun, dengan penurunan berkisar antara 3% hingga 11%. Secara khusus, pada tahun 2017–2019 terjadi penurunan harga rata-rata sebesar 7,04%, sehingga harga CPO tidak mengalami peningkatan yang berarti.

Penurunan harga CPO tersebut berdampak langsung pada harga tandan buah segar (TBS), yang mengalami stagnasi selama 2017–2019 dengan rata-rata harga Rp1.650 per kg. Sementara itu, data DPP APKASINDO menunjukkan bahwa pada periode 2020–2023 harga rata-rata TBS meningkat menjadi Rp2.175 per kg, dengan harga tertinggi terjadi pada tahun 2022 sebesar Rp2.450 per kg, seiring dengan melonjaknya harga CPO Rotterdam.

Meskipun pergerakan harga CPO di Rotterdam dan KPBN cenderung searah, harga CPO KPBN umumnya lebih rendah akibat faktor bea ekspor yang menekan harga domestik. Secara keseluruhan, selama 2015–2023 harga CPO hanya meningkat 42,04%, sedangkan kenaikan harga TBS lebih rendah, yaitu 27,27%, sehingga menunjukkan bahwa peningkatan harga di tingkat petani relatif terbatas.

Kalimantan Barat termasuk Provinsi yang menjadi sorotan isu deforestasi dan keberlanjutan, sehingga tekanan dari pemerintah,pasar internasional dan organisasi lingkungan cukup tinggi terhadap perusahaan sawit (Hutagaung et al., 2024). Kondisi ini menuntut perusahaan pengolahan CPO,termasuk PT ASP Penyeladi,untuk meningkatkan manajemen pemasaran dan mengembangkan startegi yang selaras dengan tuntutan pasar global yang semakin kompetitif dan mengedepankan aspek keberlanjutan

PT ASP Penyeladi merupakan salah satu perusahaan pengolahan Kelapa sawit (PKS) yang beroperasi di Kabupaten Sanggau, Kalimantan Barat dengan kapasitas produksi mencapai 70 ton /jam. Perusahaan ini berperan penting dalam rantai pasok minyak kelapa sawit (CPO) di wilayah Sanggau yang merupakan salah satu sentra perkebunan sawit terbesar di Kabupaten tersebut. Lokasi perusahaan yang strategis di wilayah yang dikelilingi perkebuanan inti maupun plasma menjadikan PT ASP sebagai pemasok CPO yang memiliki daya produksi relatif stabil.

PT ASP Penyeladi juga menghadapi berbagai permasalahan pemasaran yang perlu di analisis,pertama perusahaan masih mengalami ketergantungan yang tinggi pada beberapa pembeli utama.,sehingga daya tawar dalam penentuan harga menjadi terbatas. Kedua, pemasaran digital dan promosi perusahaan belum dimanfaatkan secara optimal, sehingga peluang memperluas jaringan pembeli kurang maksimal. Ketiga, jumlah seluruh lahan PT ASP adalah 18.804 hektar,seluruh lahan tertanam adalah 17.401,lahan yang belum beroperasi adalah 1.403,maka dari itu belum adanya kajian yang memetakan secara komprehensif kemana hasil produksi CPO belum tertanam akan dipasarkan,termasuk implikasi pemasaran jangka menengah dan jangka panjang,serta integrasinya ke dalam strategi pemasaran berbasis analisis SWOT,oleh karena itu penelitian ini mengintegrasikan potensi lahan yang belum tertanam sebagai variable strategi dalam perumusan pemasaran CPO yang adaptif. Terakhir yaitu fluktuasi harga TBS dan harga CPO Global PT ASP terdampak oleh dinamika harga internasional yang tidak stabil. Ketika harga CPO turun margin keuntungan perusahaan menurun drastis karena biaya produksi dapat diturunkan secara proposional. Persaingan antar-PKS serta meningkatnya tuntutan sertifikasi keberlanjutan menjadi tantangan tambahan bagi PT ASP untuk mempertahankan daya saingnya (Hutagaung et al., 2024).

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu pendekatan analisis yang mampu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan secara komprehensif. Analisis SWOT menjadi salah satu alat relevan untuk digunakan karena mampu memberikan gambaran menyeluruh mengenai posisi perusahaan serta membantu merumuskan strategi pemasaran yang tepat dan berorientasi jangka panjang (Wheelen et al., n.d.).Dengan demikian penelitian berjudul “**Pemasaran Minyak Kelapa Sawit (CPO) Menggunakan Strategi SWOT di PT ASP Penyeladi Kabupaten Sanggau”** penting untuk dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan,kelemahan,peluang dan ancaman yang mempengaruhi pemasaran perusahaan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu PT ASP dalam meningkatkan efisiensi pemasaran,memperluas jaringan pembeli dan memperkuat daya saing perusahaan di tengah dinamika industri sawit regional dan Global.

Tabel 2 Harga CPO berdasarkan Volume penjualan

Nama PBS/N		**PT ASP**
Harga (RP)	CPO	89,59M
	Kernel	16,39M
Volume (Kg)	CPO	6.160.000
	Kernel	1.232.000

Sumber Manager Komersil PT ASP

Table 2 menjelaskan bahwa berikut Harga dan Volume CPO Crude Palm Oil dan kernel di PT ASP yang akan di jual ke 3 Perusahaan besar di Indonesia yaitu PT Wilmar,PT Sinar Mas dan Wings. Yang dimana Kapasitas pabrik yaitu 70 Ton/jam dan efektivitas kerjanya 20 jam/hari jadi,kapasitasnya yaitu 70 ton × 20 jam = 1.400 ton/hari. Dan CPO yaitu Kapasitas Pabrik × OER(20%) sedangkan kernel kapasitas pabrik × 4% .

Analisis SWOT (Strengths,Weaknesses,Opportinities,and Threats) merupakan satu metode yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kondisi internal maupun eksternal perusahaan secara sistematis. Dengan menggunakan analisis SWOT, perusahaan dapat merumuskan startegi pemasaran yang tepat,baik melalui penguatan kenggulan internal pengembangan pasar,pengendalian kelemahan,maupun mitigasi terhadap ancaman yang ada.

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat tidak hanya bagi PT ASP Penyeladi dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif dan mengurangi ketergantungan pada pembeli utama, tetapi juga sebagai referensi bagi perusahaan sejenis di sektor perkebunan kelapa sawit, khususnya di Kalimantan Barat dan Indonesia secara umum. Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia. (Judijanto, 2025) menyatakan bahwa strategi diversifikasi produk dan pasar merupakan langkah penting untuk meningkatkan nilai tambah, mengurangi ketergantungan pada segmen pasar tertentu, serta mendukung keberlanjutan industri kelapa sawit. (Baird, 2024) menyatakan bahwa model *Five Forces* Porter mencakup unsur-unsur seperti kekuatan tawar-menawar pembeli yang mempengaruhi struktur persaingan industri dan profitabilitas perusahaan, menguatkan gagasan bahwa perusahaan perlu

mengidentifikasi dan mengelola kekuatan-kekuatan persaingan untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis dalam pengembangan ilmu manajemen strategis dan pemasaran, serta kontribusi praktis bagi pelaku industri kelapa sawit dalam menghadapi tantangan persaingan dan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2023)mencatat bahwa industri kelapa sawit Indonesia perlu terus berinovasi dalam strategi bisnis dan pemasaran untuk mempertahankan posisinya sebagai produsen CPO terbesar dunia di tengah persaingan global yang semakin ketat.

B. Rumusan Masalah

1. Apa saja faktor internal yang menjadi kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weaknesses) PT ASP Penyeladi dalam pemasaran minyak kelapa sawit (CPO)?
2. Apa saja faktor eksternal yang menjadi peluang (opportunities) dan ancaman (threats) bagi PT ASP Penyeladi dalam pemasaran minyak kelapa sawit (CPO)?
3. Bagaimana startegi pemasaran minyak kelapa sawit (CPO) yang dapat dirumuskan PT ASP Penyeladi berdasarkan hasil analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

4. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal yang menjadi kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) PT Asp dalam pemasaran CPO
5. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor yang menjadi peluang (opportunities) dan ancaman (threats) bagi PT Asp dalam pemasaran CPO
6. Untuk merumuskan startegi pemasaran CPO yang tepat bagi PT .Asp berdasarkan hasil analisis SWOT.