

## **ABSTRAK**

**EFRIJAN HALOMOAN**, Manajemen Pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit di Koperasi Perkasa Nalo Tantan Kecamatan Nalo Tantan Kabupaten Merangin. Pembimbing ibu **Dwi Nurul Amalia, S.P. M.Si.**

Praktik Kerja Lapang (PKL) ini bertujuan untuk mempelajari tentang proses pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) pada Koperasi Perkasa Nalo Tantan Kecamatan Nalo Tantan Kabupaten Merangin. Metode Praktik Kerja Lapangan yaitu dengan cara melakukan pengamatan langsung ke lapangan, wawancara, tanya jawab dengan karyawan, dan mengikuti seluruh proses pemasaran dari aspek teknis sampai dengan manajemen, dan juga melihat manajemen pemasaran yang diterapkan oleh pihak Koperasi Perkasa Nalo Tantan. Adapun semua kegiatan pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) yaitu dimulai dari proses pengumpulan Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit dari petani dan pedagang pengepul (anggota koperasi), pengiriman Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit ke pabrik PT. Agrindo Indah Persada, dan pembayaran Tandan Buah Segar (TBS) oleh Koperasi Perkasa Nalo Tantan.. Dalam manajemen pemasaran tandan buah segar kelapa sawit, maka peneliti akan meneliti seberapa jauh manajemen pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit pada Koperasi Perkasa Nalo Tantan. Koperasi Perkasa Nalo Tantan Kecamatan Nalo Tantan Kabupaten Merangin dalam kegiatan pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit, koperasi menjadi tempat membantu petani dalam menjual buah sawit dengan harga yang tinggi sehingga memberikan untung kepada anggotanya. Koperasi juga menjaga mutu dan kuantitas kepada Pabrik Kelapa Sawit (PKS), sehingga telah bermitra dengan Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yaitu PT. Agrindo Indah Persada-Wilmar Group dan Koperasi Perkasa Nalo Tantan sudah memperoleh sertifikat ISPO (*Indonesian Sustainable Palm Oil*) .

**Kata Kunci : Manajemen, Pemasaran, TBS, Kelapa Sawit**