

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Komoditas kelapa sawit merupakan komoditas perkebunan unggulan di Indonesia menyumbang devisa negara sebesar USD 39 miliar atau setara dengan 615 triliun Rupiah pada tahun 2022 (PASPI, 2023). Provinsi Jambi sendiri memberikan kontribusi sebesar 1,062,4 ribu hektar (6.88%) terhadap total areal perkebunan kelapa sawit nasional dan sekitar 2.533.6 ribu ton (5,39%) terhadap produksi sawit nasional. (BPS indonesia, 2024).

Kabupaten Batanghari, yang terletak di Provinsi Jambi, mencatatkan produksi sawit yang signifikan pada tahun 2023. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Batanghari, total produksi sawit di kabupaten tersebut mencapai 553.801 ton (52,13%) dari total produksi sawit di provinsi jambi. Di sisi lain, Kecamatan muaro sebo ulu, yang juga berada dalam wilayah kabupaten batanghari, menyumbang produksi sawit sebanyak 79.396 ton (14.34%) dari total produksi sawit di kabupaten batanghari, Angka-angka ini menunjukkan kontribusi besar dari kedua wilayah tersebut terhadap industri sawit di kabupaten batanghari, yang memainkan peran penting dalam perekonomian lokal. (BPS batanghari, 2024).

Dari 637.947 hektar (58,04%) total keseluruhan perkebunan kelapa sawit di Provinsi Jambi merupakan perkebunan rakyat yang memberikan kontribusi 1.246.078 ton (53.86%) terhadap produksi sawit di Provinsi Jambi. Luas area perkebunan rakyat mengalami peningkatan secara konsisten. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat di Provinsi Jambi memiliki minat yang tinggi dalam mengelola perkebunan kelapa sawit karena dianggap menjanjikan dalam meningkatkan perekonomian petani (BPS jambi, 2024).

Petani swadaya dan petani plasma merupakan komunitas petani kelapa sawit rakyat, Petani plasma menjalankan perkebunan mereka sendiri dan memiliki kemitraan dengan perusahaan yang berinvestasi dalam hak penggunaan lahan. petani swadaya diberikan panduan penanaman dan jaminan bahwa pabrik kelapa sawit akan membeli tandan buah segar (TBS). Sedangkan petani swadaya adalah petani yang menanam kelapa sawit sendiri tanpa bantuan pihak luar, tanpa

dukungan finansial atau manajerial, dan tanpa terhubung dengan pabrik. Akibatnya, kualitas dan jumlah produk mereka masih dipertanyakan. (moneka, dkk, 2019).

Ram Sawit ialah tempat petani kelapa sawit dapat membeli dan menjual hasil panen mereka. Nama "ram" sendiri merupakan ungkapan sehari-hari dari masyarakat yang menggambarkan timbangan truk digital yang digunakan untuk menimbang truk pembawa kelapa sawit. Peran utama ram sawit bertindak sebagai perantara antara perusahaan pengolahan kelapa sawit (PKS) dan petani, yang mengkhususkan diri dalam pembelian, penjualan, dan transportasi buah kelapa sawit ke fasilitas pengolahan. (Fathurachman, 2024).

Petani kelapa sawit rakyat menjual hasil kebun mereka kepada ram sawit, Ram sawit itu sendiri merupakan jembatan bagi petani swadaya untuk menjual hasil panen kelapa sawit mereka ke pabrik kelapa sawit (PKS), Ram sawit bertindak sebagai perantara utama antara petani, dan perusahaan pengolahan kelapa sawit. Fungsi utama Ram sawit adalah memfasilitasi pembelian, penjualan, dan pengiriman buah kelapa sawit dari petani ke pabrik pengolahan. Salah satu ram sawit di Provinsi Jambi adalah CV. Loading Sawit Usaha Mandiri.

Tabel 1 Pemasukan buah sawit pada tahun 2023

BULAN	TOTAL KILOGRAM
Januari	2.062.579
Februari	1.850.370
Maret	2.061.914
April	1.680.183
Mei	3.292.800
Juni	2.800.107
Juli	3.382.946
Agustus	2.992.513
September	2.396.516
Oktober	2.068.902
November	1.910.276
Desember	1.352.590
TOTAL KILOGRAM	27.851.696
KONVERSI TON	27.851

Sumber: Cv. Loading usaha mandiri, 2024.

Perusahaan CV. Loading Sawit Usaha Mandiri, berhasil mendapatkan 27.851 ton atau (35,11%) dari total pemasukan sawit di Maro Sebo Ulu, yang mencapai 79.396 ton. Keunggulan bersaing ini menunjukkan dominasi CV. Loading Sawit Usaha Mandiri dalam industri ram sawit di daerah tersebut, Serta keberhasilan mereka dalam menarik dan mempertahankan konsumen melalui strategi *positioning* yang efektif.

Fenomena yang terjadi pada ram sawit CV. Loading Sawit Usaha Mandiri, yang memiliki keunggulan bersaing di Kecamatan Muaro Sebo Ulu, menarik perhatian penulis untuk melakukan observasi secara mendalam. Dalam rangka memahami strategi pemasaran bisnis yang efektif khusus nya dalam penerapan strategi *positioning* dalam industri ram sawit, penulis bermaksud menyajikan laporan tugas akhir dengan judul sebagai berikut: **“Strategi Positioning dalam Industri Ram Sawit Studi Pada CV. Loading Sawit Usaha Mandiri”**.

Laporan ini akan membahas berbagai aspek strategi *positioning* yang diterapkan oleh CV. Loading sawit usaha mandiri, termasuk bagaimana perusahaan tersebut memposisikan dirinya di pasar, cara mereka mengidentifikasi dan memanfaatkan keunggulan kompetitif, Serta dampak dari strategi tersebut terhadap kinerja bisnis dan daya saing perusahaan. Selain itu, laporan ini akan membahas faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan strategi *positioning*, Seperti kualitas produk, Pelayanan pelanggan, Inovasi teknologi, Serta dinamika pasar dan persaingan.

1.2 Pokok Masalah Laporan

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, masalah utama yang akan dibahas dalam laporan ini adalah:

1. Apa saja strategi *positioning* apa yang diterapkan oleh CV. Loading sawit usaha mandiri dalam strategi mereka untuk menarik minat pelanggan?
2. Apa saja kendala dalam menetapkan dan menerapkan strategi *positioning* di CV. Loading Sawit Usaha Mandiri?
3. Apa saja strategi CV. Loading sawit usaha mandiri dalam mengatasi kendala yang timbul akibat strategi *positioning* yang mereka terapkan?

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan berbagai strategi *positioning* yang telah diterapkan oleh CV. Loading sawit usaha mandiri.
2. Mendeskripsikan apa saja kendala dalam penerapan strategi *positioning* yang dilakukan CV. Loading sawit usaha mandiri.
3. Mendeskripsikan cara mengatasi kendala dalam menetapkan dan menerapkan strategi *positioning* di CV. Loading sawit usaha mandiri.

1.4 Manfaat Penulisan

Manfaat Yang Diperoleh Dari Penulisan Tugas Akhir Setelah pelaksanaan Magang ini diharapkan dapat bermanfaat kepada pihak, antara lain:

1. Bagi penulis, Penulisan ini memberikan penulis pemahaman mendalam tentang implementasi strategi pemasaran, khususnya *positioning*, yang berguna dalam dunia bisnis. Pengetahuan ini bermanfaat secara teoritis dan praktis, membantu penulis mengembangkan keterampilan evaluatif dan strategi dalam mengelola dan memasarkan produk atau layanan.
2. Bagi Perusahaan, Penulisan ini memberikan manfaat bagi CV. Loading Sawit Usaha Mandiri, Untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan dalam implementasi strategi pemasaran yang telah dilakukan. Dengan mengetahui aspek-aspek yang telah berhasil maupun yang masih perlu diperbaiki, Perusahaan dapat mengambil langkah-langkah perbaikan yang tepat untuk meningkatkan efektivitas strategi *positioning* mereka. Hasil dari penulisan ini juga dapat menjadi dasar bagi perusahaan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih inovatif dan kompetitif, Sehingga dapat memperkuat posisi mereka di pasar.
3. Bagi universitas Penulisan ini memberikan kontribusi akademis bagi universitas, khususnya dalam pengembangan kurikulum dan bahan ajar di bidang pemasaran dan manajemen bisnis. Melalui penulisan ini, universitas dapat memperkaya sumber daya akademik yang tersedia untuk mahasiswa meningkatkan kualitas

pendidikan dengan menyediakan studi kasus yang relevan dan terkini. Selain itu, penelitian ini juga dapat memperkuat reputasi universitas dalam menghasilkan karya ilmiah yang berkualitas dan bermanfaat bagi dunia bisnis dan industri

1.5 Metode Penulisan

Metode penulisan dalam penyusunan tugas akhir berupa:

1.5.1 Jenis dan Sumber Data

Sumber data dalam penyusunan tugas akhir, terdiri dari:

1. Data primer merupakan data yang dikumpulkan oleh penulis secara langsung melalui objek penelitian dengan melakukan wawancara dengan staf dan pegawai kantor CV. Loading Sawit Usaha Mandiri dan pengamatan secara langsung aktivitas ditempat magang.
2. Data sekunder, merupakan data yang merujuk pada informasi yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada sebelumnya, seperti buku-buku, jurnal, artikel, media massa yang relevan dengan topik laporan yang sedang disusun.

1.5.2 Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan Data dalam penyusunan tugas akhir, terdiri dari:

1. Metode wawancara yang melibatkan interaksi langsung antara penulis dan para pegawai yang terkait di CV. Loading Sawit Usaha Mandiri. Dalam metode ini, penulis mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang terstruktur maupun tidak terstruktur untuk menggali informasi mendalam mengenai strategi *positioning* yang diterapkan oleh perusahaan serta persepsi dan pengalaman pegawai terhadap penerapan strategi tersebut.
2. Metode observasi adalah dengan pengamatan langsung terhadap objek yang menjadi fokus penulisan, di mana penulis secara langsung mengamati aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh CV. Loading Sawit Usaha Mandiri. Melalui metode ini, penulis dapat memperoleh data empiris mengenai proses operasional perusahaan dan bagaimana strategi *positioning* diimplementasikan dalam praktik sehari-hari.

3. Metode studi pustaka, yaitu dengan mengumpulkan dan menganalisis berbagai literatur dan dokumen yang relevan dengan topik penelitian. Literatur yang dikaji meliputi buku, jurnal, artikel, dan laporan-laporan sebelumnya yang berkaitan dengan strategi positioning. Metode ini bertujuan untuk mendapatkan landasan teoritis dan konteks yang lebih luas mengenai strategi *positioning* serta untuk membandingkan temuan penelitian lapangan dengan teori yang ada.

1.5.3 Metode Analisis Data

Metode analisis yang diterapkan adalah metode analisis deskriptif, yang bertujuan untuk menguraikan proses penerapan strategi positioning dalam industri ram sawit pada CV. Loading Sawit Usaha Mandiri dengan cara mengumpulkan, mengklasifikasikan, dan menginterpretasikan data, sehingga memberikan gambaran yang obyektif terhadap isu yang dibahas.

1.6 Waktu Dan Tempat Magang

Penulis melakukan praktek kerja lapangan/magang ini pada bidang admin pada CV. Loading Sawit Usaha Mandiri, yang beralamat di Jln. Jln Lintas Jambi-Muaro Bungo, Kel. Simpang Sungai Rengas, kec. Maro Sebo Ulu, Kabupaten Batanghari, Jambi. Adapun jadwal magang dilakukan selama kurang lebih 2 (dua) bulan yaitu dimulai dari tanggal 25 Februari 2024 sampai dengan 25 Maret 2024.

1.7 Sistematika Penulisan

Adapun yang menjadi sistematika penulisan yang penulis gunakan dalam penulisan laporan ini terdiri dari 4 (empat) bab adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menjelaskan mengenai latar belakang masalah pokok laporan, tujuan, dan manfaat penulisan, metode penulisan, waktu dan lokasi magang serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai landasan Teori-toeri strategi pemasaran secara umum, penerapan strategi 4P, dan positioning sebagai bagian penting dalam kegiatan pemasaran industri penarikan penimbang sawit.

BAB III : PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum instansi magang, serta penerapan strategi positioning dalam industri penarikan penimbang sawit, serta relevansi dan Kemampuan terhadap situasi dan karakteristik khusus yang dimiliki oleh CV. Loading Sawit Usaha Mandiri. Selain itu, bab ini juga mengeksplorasi berbagai teori dan pendekatan yang mendukung strategi *positioning*, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang perlu dipertimbangkan dalam merancang dan mengimplementasikan strategi tersebut di tingkat Perusahaan.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang dapat digunakan sebagai Tambahan rekomendasi pemikiran dan masukan dalam usaha menuju perbaikan lebih lanjut.