

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
PADA PRODUK IKAN TUNA KALENG (*Thunnus Albacares*)
DI PT. TOBA SURIMI INDUSTRIES MEDAN**

**Disusun Oleh :
Natananael Des Afrando Sianturi
19.4.09.057**



**PROGRAM STUDI PENGOLAHAN HASIL LAUT
POLITEKNIK KELAUTAN DAN PERIKANAN DUMAI
KEMENTERIAN KELAUTAN DAN PERIKANAN DUMAI**

2022

PERNYATAAN MENGENAI KPA DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa Laporan Kerja Praktik Akhir dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Ikan Tuna Kaleng (*Thunnus Albacares*) di PT. Toba Surimi Industries Medan” adalah benar karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir laporan ini.

Dumai, Juli 2022

Natanael Des Afrando Sianturi

19.4.09.057



RINGKASAN

NATANAEL DES AFRANDO SIANTURI. Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Ikan Tuna Kaleng (*Thunnus Albacares*) di PT. Toba Surimi Industries Medan. Dibimbing oleh Shiffa Febyarandika Shalichaty, S.Pi, M.Si dan Basri, A.Pi, M.Si

Persaingan di era global seperti saat ini, sektor pemasaran perlu mendapat perhatian serius dari pihak perusahaan. Proses penetapan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan harus benar-benar matang dalam menetapkan strategi pemasaran yang dipilih sehingga mampu menembus pasar dan akan mempengaruhi kelangsungan produktifitas perusahaan dalam memaksimalkan laba yang didapat. Salah satu cara untuk mengetahui kondisi perusahaan terhadap perubahan lingkungan internal dan eksternal melalui analisis SWOT.

Penulis melakukan Kerja Praktik Akhir (KPA) ini pada PT. Toba Surimi Industries. Tujuan dari pelaksanaan Kerja Praktik Akhir (KPA) ini adalah untuk mengetahui dan dapat melakukan proses pengolahan tuna kaleng di PT. Toba Surimi Industries, untuk dapat mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal perusahaan, dan untuk dapat merancang strategi pemasaran produk tuna kaleng yang diterapkan oleh PT. Toba Surimi Industries. Metode analisis data yang digunakan ialah dengan melakukan analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Metode ini meliputi pengumpulan data informasi faktor internal dan eksternal perusahaan, melakukan analisis pada faktor internal dan eksternal, dan pengambilan keputusan terhadap analisis yang dilakukan.

Kesimpulan dari analisis yang dilakukan ialah berdasarkan perhitungan matriks IFAS sebesar 1,63 dan matriks EFAS sebesar 0,39 maka dapat diketahui posisi PT. Toba Surimi Industries berada dalam kuadran I (*Growth Oriented Strategy*). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat mengoptimalkan peluang dan mempertahankan kekuatan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam pengoptimalan volume penjualan.

Kata kunci : Analisis SWOT, Matriks EFAS, Matriks IFAS, Strategi Pemasaran

SUMMARY

NATANAEL DES AFRANDO SIANTURI. Analysis of Marketing Strategies on Canned Tuna Products at PT. Toba Surimi Medan Industries. Guided by Shiffa Febyarandika Shalichaty, S.Pi, M.Si and Basri, A.Pi, M.Si.

Competition in the global era like today, the marketing sector needs serious attention from the company. The process of determining the marketing strategy carried out by the company must be really mature in determining the chosen marketing strategy so that it is able to penetrate the market and will affect the continuity of the company's productivity in maximizing the profits obtained. One of the ways to find out the condition of the company against changes in the internal and external environment is through a SWOT analysis.

The author did this Final Practical Work (KPA) at PT. Toba Surimi Industries. The purpose of implementing this Final Practical Work (KPA) is to find out and be able to carry out the process of processing canned tuna at PT. Toba Surimi Industries, to be able to identify the company's internal and external environmental factors, and to be able to design a marketing strategy for canned tuna products implemented by PT. Toba Surimi Industries. The data analysis method used is to conduct a SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunities, Threats). This method includes collecting information data on internal and external factors of the enterprise, conducting an analysis on internal and external factors, and making decisions on the analysis carried out.

The conclusion of the analysis carried out is that based on the calculation of the IFAS matrix of 1.63 and the EFAS matrix of 0.39, it can be known the position of PT. Toba Surimi Industries is in quadrant I (Growth Oriented Strategy). This shows that the company has strengths and opportunities so that it can optimize opportunities and maintain the strength to achieve the company's goals in sales volume optimization.

Keywords : SWOT Analysis, EFAS Matrix, IFAS Matrix, Marketing Strategy

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
PADA PRODUK IKAN TUNA KALENG (*Thunnus Albacares*)
DI PT. TOBA SURIMI INDUSTRIES MEDAN**

**Disusun Oleh :
Natanael Des Afrando Sianturi
19.4.09.057**

Laporan Kerja Praktik Akhir
sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Diploma III
Dan mendapatkan gelar Ahli Madya

**KEMENTERIAN KELAUTAN DAN PERIKANAN
POLITEKNIK KELAUTAN DAN PERIKANAN DUMAI
PROGRAM STUDI PENGOLAHAN HASIL LAUT
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA
PRODUK IKAN TUNA KALENG (*Thunnus
Albacares*) DI PT. TOBA SURIMI INDUSTRIES
MEDAN

Nama Taruna : Natanael Des Afrando Sianturi

NIT : 19.4.09.057

Tanggal Ujian : 14 Juli 2022

Disetujui oleh,

Ketua Komisi Pembimbing

Anggota Komisi Pembimbing

Shiffa Febyarandika Shalichaty, S.Pi, M.Si
NIDN. 3918029301

Basri, A.Pi, M.Si
NIDN. 3915066201

Ketua Program Studi
Pengolahan Hasil Laut

Aulia Azka, S.Pi, M.Si
NIDN. 3923018901

Diketahui oleh,

Direktur

Politeknik Kelautan dan Perikanan Dumai

Dr. Yaser Krisnafi, S.St.Pi, M.T
NIDN. 3920127701

Penguji luar komisi pada ujian akhir :

1. Putri Wening Ratrinia, S.Pi, M.Si ()
2. Muh. Suryono, A.Pi, M.P ()

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, Sehingga laporan Kerja Praktik Akhir tentang Analisis Strategi Pemasaran Pada Produk Ikan Tuna Kaleng di PT. Toba Surimi Industries Medan dapat terlaksana dengan baik. Laporan ini disusun berdasarkan Kerja Praktik Akhir (KPA) yang telah dilaksanakan di PT. Toba Surimi Industries Medan pada tanggal 03 Januari 2022 – 10 Juni 2022.

Penulis mengucapkan terimakasih atas bantuan semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan Kerja Praktik Akhir ini. Secara khusus, kami sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Yaser Krisnafi, S.St.Pi, M.T selaku Direktur Politeknik Kelautan dan Perikanan Dumai.
2. Ibu Aulia Azka, S.Pi, M.Si selaku Ketua Program Studi Pengolahan Hasil Laut.
3. Ibu Shiffa Febyarandika Shalichaty, S.Pi, M.Si selaku dosen pembimbing I
4. Bapak Basri, A.Pi, M.Si selaku dosen pembimbing II
5. Ibu Putri Wening Ratrinia, S.Pi, M.Si dan Bapak Muh. Suryono, A.Pi, M.P selaku dosen penguji
6. PT. Toba Surimi Industries selaku tempat berlangsungnya Kerja Praktik Akhir
7. Bapak dan Ibu Tim Kerja Praktik Akhir yang telah membimbing penulis dalam proses awal akan melakukan Kerja Praktik Akhir sampai selesai.

Penulis menyadari bahwa laporan ini memiliki kekurangan, saran dan kritikan diharapkan yang membangun untuk kesempurnaan penulisan Kerja Praktik Akhir ini.

Dumai, Juli 2022

Natanael Des Afrando Sianturi

19.4.09.057

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
1.3 Manfaat	3
II. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Ikan Tuna (<i>Thunnus sp</i>)	4
2.1.1 Morfologi Ikan Tuna	4
2.1.2 Komposisi Gizi Ikan Tuna	5
2.2 Ikan Tuna Dalam Kaleng	6
2.2.1 Jenis Produk Tuna Kaleng	7
2.3 Persyaratan Mutu Bahan Mentah	8
2.4 Persyaratan Mutu Ikan Tuna Kaleng.....	9
2.5 Pengertian Pemasaran	10
2.5.1 Tujuan Pemasaran	11
2.5.2 Strategi Pemasaran	11
2.6 Analisis SWOT	12
2.7 Analisis Lingkungan	14
2.7.1 Analisis Lingkungan Internal	14
2.7.2 Analisis Lingkungan Eksternal	14
III. METODOLOGI	15
3.1 Tempat dan Waktu	15
3.2 Metode Kerja	15
3.3 Jenis dan Sumber Data	16
3.3.1 Data Primer	16
3.3.2 Data Sekunder	16
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	17

3.4.1	Observasi	17
3.4.2	Wawancara	17
3.4.3	Partisipasi Aktif	17
3.5	Teknik Penentuan Responden	18
3.6	Variabel Penelitian	18
3.7	Metode dan Alat Analisis Data	19
3.7.1	Metode Analisis Data	19
1.	Metode Kualitatif	19
2.	Metode Kuantitatif	20
3.7.2	Alat Analisa Data	20
3.7.3	Diagram Matriks SWOT	22
3.7.4	Kerangka Berpikir	23
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1	Keadaan Umum Lokasi	24
4.1.1	Sejarah PT. Toba Surimi Industries	24
4.1.2	Lokasi Perusahaan	24
4.1.3	Visi dan Misi Perusahaan	25
4.1.4	Struktur Organisasi Perusahaan	25
4.1.5	Ketenagakerjaan	30
4.1.6	Pembagian Jam Kerja	32
4.1.7	Sistem Pengupahan dan Fasilitas Pendukung	33
4.1.8	Mesin dan Peralatan	34
4.2	Proses Produksi	35
4.2.1	Bahan Baku	36
4.2.2	Bahan Pembantu	36
4.2.3	Proses Pengalengan Ikan Tuna	38
4.3	Pemasaran	48
4.3.1	Daerah Pemasaran	48
4.3.2	Saluran Distribusi	49
4.4	Bauran Pemasaran	50
4.4.1	Produk Yang Dihasilkan (<i>Product</i>)	50
4.4.2	Harga Produk (<i>Price</i>)	51

4.4.3 Lokasi (<i>Place</i>).....	52
4.4.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	53
4.5 Analisis Lingkungan Internal.....	53
4.5.1 Sumber Daya Manusia	53
4.5.2 Faktor Produksi	54
4.5.3 Faktor Keuangan	55
4.5.4 Faktor Penelitian dan Pengembangan	55
4.6 Analisis Lingkungan Eksternal	56
4.6.1 Lingkungan Ekonomi	56
4.6.2 Sosial dan Budaya	57
4.6.3 Teknologi.....	57
4.6.4 Tingkat Persaingan	59
4.7 Analisis SWOT	60
4.7.1 Kekuatan (<i>Strenght</i>)	60
4.7.2 Kelemahan (<i>Weakness</i>)	63
4.7.3 Peluang (<i>Opportunities</i>)	65
4.7.4 Ancaman (<i>Threats</i>)	67
4.8 Analisis Matriks IFAS Dan EFAS	69
4.8.1 Matrik IFAS (<i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i>)	69
4.8.2 Matrik EFAS (<i>Eksternal Strategic Factor Analysis Summary</i>)	71
4.8.3 Analisis Diagram SWOT	73
4.8.4 Matriks SWOT	75
V. PENUTUP	80
5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Morfologi Ikan Tuna (<i>Thunnus Albacares</i>)	5
Gambar 2. Peta Wilayah PT. Toba Surimi Industries.....	15
Gambar 3. Diagram Analisis SWOT	22
Gambar 4. Kerangka Berpikir	23
Gambar 5. Proses <i>Filling</i> dan <i>Weighing</i>	41
Gambar 6. Proses Sterilisasi.....	44
Gambar 7. <i>Packing</i> dan <i>Labelling</i>	47
Gambar 8. Saluran Distribusi PT. Toba Surimi Industries	49
Gambar 9. Produk Tuna Kaleng PT. Toba Surimi Industries	50
Gambar 10. Total Produksi dan Ekspor Tuna Tahun 2020	51
Gambar 11. Total Produksi dan Ekspor Tuna Tahun 2021	51
Gambar 12. Diagram Analisis SWOT PT. Toba Surimi Industries.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Komposisi Beberapa Jenis Ikan Tuna.....	6
Tabel 2. Spesifikasi Persyaratan Mutu dan Keamanan Ikan Segar.....	8
Tabel 3. Spesifikasi Persyaratan Mutu Tuna Kaleng.....	10
Tabel 4. Matriks SWOT.....	13
Tabel 5. Perhitungan Faktor Internal	21
Tabel 6. Perhitungan Faktor Eksternal	21
Tabel 7. Jumlah Tenaga Kerja	31
Tabel 8. Jam Kerja Kantor PT. Toba Surimi Industries.....	32
Tabel 9. Jam Kerja Pabrik PT. Toba Surimi Industries	32
Tabel 10. Sistem Pengupahan dan Fasilitas Pendukung	33
Tabel 11. Mesin di PT. Toba Surimi Industries	34
Tabel 12. Peralatan di PT. Toba Surimi Industries	34
Tabel 13. Harga Jual Produk Tuna Kaleng PT. Toba Surimi Industries.....	52
Tabel 14. Matriks IFAS (<i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i>).....	69
Tabel 15. Matriks EFAS (<i>Eksternal Strategic Factor Analysis Summary</i>)	72
Tabel 16. Matriks SWOT.....	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Toba Surimi Industries	90
Lampiran 2. Denah Bangunan PT. Toba Surimi Industries	91
Lampiran 3. Diagram Proses Produksi Tuna Kaleng.....	92
Lampiran 4. Surat Izin Usaha Perikanan	94
Lampiran 5. Surat Keterangan Pelaksanaan Kerja Praktik Akhir.....	95
Lampiran 6. Daftar Pertanyaan Responden Penelitian	96
Lampiran 7. Kuisiner Analisa SWOT	101
Lampiran 8. Hasil Penilaian Kuisiner(Penilaian/Responden).....	103
Lampiran 9. Hasil Keseluruhan Penilaian Kuisiner SWOT	117

