

**MANAJEMEN PEMASARAN UDANG BEKU PADA PT. SURYA ALAM
TUNGGAL DI DESA TROPODO, KECAMATAN WARU, KABUPATEN
SIDOARJO, JAWA TIMUR**

PRAKTEK KERJA MAGANG

**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh:

**WIWIK AFIMAHTUL ROHMAH
135080400111049**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

**MANAJEMEN PEMASARAN UDANG BEKU PADA PT. SURYA ALAM
TUNGGAL DI DESA TROPODO, KECAMATAN WARU, KABUPATEN
SIDOARJO, JAWA TIMUR**

PRAKTEK KERJA MAGANG

**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Sebagai Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Perikanan di Fakultas

Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya

Oleh:

**WIWIK AFIMAHTUL ROHMAH
135080400111049**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

PRAKTEK KERJA MAGANG

PRAKTEK KERJA MAGANG

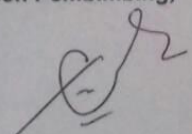
MANAJEMEN PEMASARAN UDANG BEKU PADA PT. SURYA ALAM
TUNGGAL DI DESA TROPODO, KECAMATAN WARU, KABUPATEN
SIDOARJO, JAWA TIMUR

Oleh :

WIWIK AFIMAHTUL ROHMAH
NIM. 135080400111049

Telah dipertahankan di depan penguji
Pada tanggal Oktober 2016
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK Dekan No :
Tanggal :

Menyetujui,
Dosen Pembimbing,



(Erlinda Indrayani, S.Pi, M.Si)
NIP. 19740220 200321 2 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan SEPK



(M. NUDDIN HARAHAB, MP)
NIP. 19610417 199003 1 001

TANGGAL: 10 MAY 2017



PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam laporan PKM (Praktek Kerja Magang) yang saya tulis ini benar-benar hasil karya saya sendiri, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan laporan PKM ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.

Malang 19 Oktober 2016

Mahasiswa

(WIWIK AFIMAHTUL ROHMAH)

NIM. 135080400111049



RINGKASAN

WIWIK AFIMAHTUL ROHMAH. Praktek Kerja Magang tentang manajemen pemasaran udang beku pada PT. Surya Alam Tunggal Desa Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur (dibawah bimbingan **Erlinda Indrayani, S.Pi., M.Si**).

Sektor Perikanan dan Kelautan adalah salah satu sektor andalan yang dijadikan pemerintah sebagai salah satu potensi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia baik secara lokal, regional maupun Negara. Sektor yang selama ini belum dieksploitasi secara maksimal, sebagai Negara maritim Indonesia memiliki gugusan ribuan pulau yang lebih dari 70% wilayahnya terdiri dari lautan, belum lagi potensi akan perairan tawar yang sangat banyak.

PT. Surya Alam Tunggal merupakan perusahaan besar di Indonesia yang terfokuskan dalam pembekuan dan menjual (ekspor) hasil sumber daya perikanan berupa udang. Keberhasilan perusahaan ini sangat ditentukan oleh sistem manajemen pemasaran yang baik oleh perusahaan. Pengelolaan yang baik pada pemasaran yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal telah menghasilkan sebuah karya yang gemilang. Perusahaan ini sudah sangat terkenal dengan produk yang dihasilkan yaitu udang-udang beku yang segar dan higienis.

Tujuan praktek kerja magang ini adalah untuk aspek teknis udang beku, manajemen pemasaran yang dibutuhkan selama proses produksi dan mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi dalam manajemen pemasaran udang beku pada PT Surya Alam Tunggal Jalan Raya Tropodo No 126, Desa Tropodo Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Praktek Kerja Magang (PKM) dilaksanakan mulai tanggal 18 Juli sampai 20 Agustus 2016.

Metode penelitian yang digunakan dalam Praktek Kerja Magang ini menggunakan 3 (tiga) cara yaitu partisipasi aktif, wawancara dan observasi dengan teknik pengambilan data meliputi data primer dan data sekunder.

aspek teknis pada PT. Surya Alam Tunggal merupakan aspek yang bersinggungan langsung dengan proses produksi pembekuan mulai dari penerimaan bahan baku hingga penyimpanan produk akhir sudah berjalan dengan baik.

Alur proses produksi pada PT. Surya Alam Tunggal dimulai dari proses penerimaan bahan baku, sortasi atau pemilihan udang, pencucian udang, PTNK (potong timbang naik kupas), setelah itu udang di proses sesuai permintaan pembeli. Apabila pembeli meminta untuk dilakukan perlakuan khusus terhadap udang maka udang akan dimasukkan ke ruang AVP (*added value product*) dimana pada ruangan ini udang diluruskan atau di *stretching*. Setelah perlakuan khusus dilakukan maka udang akan di *soaking* dimana proses ini udang dicuci dengan cairan kimia yang bertujuan agar udang terlihat lebih bersih. kemudian proses berikutnya dibekukan, dicuci lagi dengan air dingin (*glazing*), produk dikemas dan dimasukkan kedalam mesin deteksi logam, dilakukan pengepakan ke dalam *inner carton* dan kemudian udang disimpan didalam *cold storage* sampai proses loading ke dalam *container* dilakukan.

Setelah proses produksi selesai dilakukan, maka proses selanjutnya adalah pemasaran. Adapun manajemen pemasaran yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal yaitu melakukan tahap perencanaan dengan menganalisa situasi dan tujuan yang telah ditetapkan kemudian merencanakan strategi penjualan. Pengorganisasian PT. Surya Alam Tunggal di bidang pemasaran di lakukan

dengan membagi kepala pemasaran menjadi 2 bidang, bidang pertama adalah menganalisa perkembangan pasar (*Sales Dapertement*) yang bertanggung jawab untuk mengelola, memasarkan dan mengevaluasi laporan pemasaran, sedangkan bidang yang kedua adalah bidang promosi (*Exim Departemen*) yang bertugas untuk melakukan pemantauan dan pencatatan harga pasar, pengolahan informasi pasar dan pengembangan daerah pemasaran serta membuat *shipment*. Pergerakan yang nyata yang penting untuk dilakukan adalah bagaimana kepala marketing memotivasi stafnya agar dapat menciptakan ide yang kreatif dan inovatif dalam memperkenalkan produk perusahaan dan memperluas jaringan pasar. Pengawasan dalam strategi aburan pemasaran dilakukan oleh kepala marketing langsung kepada sales dapertemen dan exim dapertemen. Selain pengawasan juga perlu dilakukan evaluasi setiap akhir pelaksanaan untuk menemukan solusi dan alternative dari masalah yang timbul.

PT. Surya Alam Tunggal memberikan kebebasan kepada konsumen dalam hal penyaluran barang, konsumen diperbolehkan memilih apakah barang diantar sampai pelabuhan *importer* atau sampai ke lokasi *importer*. Kegiatan manajemen pemasaran harus didukung oleh empat elemen penting yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Bahan baku yang akan digunakan untuk proses produksi dipilih sesuai dengan permintaan konsumen.

Segmen pasar yang dilakukan perusahaan dengan cara menggolongkan konsumennya salah satu caranya bedasarkan segmentasi geografis. tiap segmen pasar terdiri dari benua dengan negaranya yang kemudian dibagi lagi sesuai dengan pengetahuan, sikap, tingkat penggunaan atas sebuah produk serta manfaat yang dibutuhkan oleh konsumen. Sedangkan untuk pasar sasarannya perusahaan mengkonsentrasikan penjualannya ke pasar tiga serangkai (Amerika, Eropa dan Asia) yang kemudian di golongkan berdasarkan daya tarik pasar, keunggulan kompetitif dan resiko sehingga didapatkan pasar paling potensial dari berbagai negara di tiga benua yaitu New York dan Boston (Amerika), Perancis dan Jerman (Eropa), Jepang dan Singapura (Asia). Selain itu perusahaan perlu memposisikan penawarannya dengan memiliki keunggulan pada produk yang dihasilkan.

Faktor pendukung pembekuan udang meliputi ketersediaan teknologi, tenaga kerja yang terampil, kebijakan dalam mengambil keputusan, mampu menjalankan SOP dengan baik, lokasi perusahaan yang strategis dan perusahaan yang sudah memiliki SIUP. Faktor penghambat usaha pembekuan udang pada PT. Surya Alam Tunggal meliputi cuaca dan musim, kebijakan pemerintah dalam pemasaran global sering berubah-ubah dan kegiatan promosi belum maksimal.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyajikan Laporan Praktek Kerja Magang yang berjudul Manajemen Pemasaran Udang Beku pada PT. Surya Alam Tunggal Desa Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Di dalam tulisan ini disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi aspek teknis, manajemen pemasaran serat faktor pendukung dan penghambat kegiatan manajemen pemasaran di perusahaan.

Praktek Kerja Magang pada PT. Surya Alam Tunggal dilaksanakan oleh empat orang yaitu oleh penulis, Renda Citrasmi dengan judul Manajemen Sumberdaya Manusia pada PT. Surya Alam Tunggal Waru Sidoarjo, Jawa Timur, Mely Aguslince H. dengan judul Prosedur Export pada Usaha Pembekuan Udang PT. Surya Alam Tunggal Waru Sidoarjo, Jawa Timur dan Fair Nanda I.M dengan judul Manajemen Industri pada Usaha Pembekuan Udang PT. Surya Alam Tunggal Waru Sidoarjo, Jawa Timur.

Diharapkan dengan tersusunnya Laporan Praktek Kerja Magang di PT. Surya Alam Tunggal ini dapat bermanfaat, terutama bagi mahasiswa program studi Agrobisnis Perikanan. Karena itu sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi masih dirasakan banyak kekurangtepatan,

Malang, 19 Oktober 2016

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Erlinda Indrayani, SPi.M.Si_selaku pembimbing yang telah membimbing dan memberi masukan dalam penulisan Laporan Praktek Kerja Magang.
2. Bapak Rofiq selaku Manajer Personalia PT. Surya Alam Tunggal yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan praktek kerja magang pada PT. Surya Alam Tunggal.
3. Bapak Iwan selaku Manajer pengolahan RO (*Reserve Osmosis*), Bapak Budi selaku Manajer *Cold Storage*, Bapak Sutrisno selaku Manajer pembelian bahan baku, Bapak Gunarso selaku karyawan dibagian pengolahan limbah, Mas Irfan selaku karyawan dibagian personalia, terima kasih telah membantu memberikan pengetahuan yang dibutuhkan penulis dalam penulisan laporan praktek kerja magang ini.
4. Seluruh staf dan karyawan PT. Surya Alam Tunggal yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan laporan praktek kerja magang.
5. Sujud dan terima kasih yang dalam penulis persembahkan kepada kedua Orang tua tercinta, atas dorongan, masukan, semangat dan doa yang senantiasa selalu mengiringi penulis dalam menulis laporan praktek kerja magang.

Malang, 19 Oktober 2016

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYAATAAN ORISINALITAS	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR	vii
UCAPAN TERIMA KASIH	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan	3
1.3 Kegunaan	4
2. METODE PRAKTEK KERJA MAGANG	
2.1 Waktu dan Tempat Praktek Kerja Magang	5
2.2 Metode Pelaksanaan Praktek Kerja Magang	5
2.2.1 Partisipasi Aktif	6
2.2.2 Observasi	6
2.2.3 Wawancara	7
2.3 Sumber Data	7
2.3.1 Data Primer	8
2.3.2 Data Sekunder	8
2.4 Analisis Data	8
3. KEADAAAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA MAGANG	
3.1 Keadaan Geografi dan Topografi Lokasi Praktek Kerja Magang ...	10
3.1.1 Letak Geografis	10
3.1.2 Keadaan Topografis	10
3.2 Keadaan Sosial Penduduk	11
3.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia	11
3.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	12

3.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Mata Pencaharian ..	13
3.3 Keadaan Umum Usaha Perikanan	14
3.4 Keadaan Umum Perusahaan	16
3.4.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan PT. Surya Alam Tunggal	17
3.4.2 Visi dan Misi Perusahaan	18
3.4.3 Struktur Organisasi	19
3.4.4 Santasi	21
3.4.5. Pengolahan Limbah	25
4. HASIL PRAKTEK KERJA MAGANG	
4.1 Aspek Teknis	28
4.1.1 Sarana	28
4.1.1.1 Mesin Pengolahan	28
4.1.1.2 Transportasi	33
4.1.1.3 Alat Penunjang Lainnya	34
4.1.2 Prasarana	35
4.1.3. Teknis Pembekuan Udang	37
4.1.3.1 Proses Produksi	37
4.1.3.2 Jenis Pembekuan	45
4.2 Manajemen Pemasaran	45
4.2.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	45
4.2.2 Pengorganisasian (<i>Organizing</i>)	47
4.2.3 Pelaksanaan (<i>Actuating</i>)	48
4.2.4 Pengawasan (<i>Controlling</i>)	51
4.3 Saluran Pemasaran	52
4.4 Strategi Pemasaran	53
4.4.1 Analisa Bauran Pemasaran	53
4.4.1.1 Produk (<i>Product</i>)	54
4.4.1.2 Harga (<i>Price</i>)	60
4.4.1.3 Strategi Tempat (<i>Place</i>)	61
4.4.1.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	62
4.4.2 Analisa STP	64
4.5. Faktor Pendukung dan Penghambat	66
4.5.1 Faktor Pendukung	66
4.5.2 Faktor Penghambat	67
5 KESIMPULAN DAN SARAN	68
5.1 Kesimpulan	68
5.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat usia	13
2. Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	14
3. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Mata Pencaharian	15
4. Data Penduduk Berdasarkan Jumlah Pemilik Tambak	16
5. Data Penduduk Berdasarkan Jumlah Produksi Udang	17
6. Alat-alat yang digunakan pada proses produksi	36
7. Kriteria Kualitaas Udang	52
8. Jenis Produk Udang	54
9. Daerah Pemasaran Produk Udang Beku	59



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kantor Utama PT. Surya Alam Tunggal	5
2. <i>Contact Plate Freezer</i>	30
3. <i>Tunnel Freezer</i>	30
4. <i>Flake Ice</i>	31
5. <i>Cold Storage</i>	32
6. <i>Metal Detector</i>	32
7. Mesin Sortasi	33
8. Gedung pabrik	36
9. Gedung Kantor	36
10. Gambar proses produksi	44
11. Alur Proses Perencanaan Pemasaran	44
12. Proses Pembayaran	50
13. Saluran distribusi	53



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan luas perairan 5,8 juta km dan potensi produksi perikanan mencapai 65 juta ton pertahun. Potensi tersebut hingga saat ini dimanfaatkan sebesar 9 juta ton. Namun, potensi tersebut sebagian besar berada di perikanan budidaya yang mencapai 57,7 juta ton pertahun dan baru dimanfaatkan 2,08%. Potensi perikanan tangkap (laut dan perairan umum) hanya sebesar 7,3 juta ton pertahun dan telah dimanfaatkan sebesar 66,75%. Berdasarkan Biro Pusat Statistik dan Departemen Kelautan dan Perikanan di Indonesia, produksi perikanan tangkap pada tahun 2007 sekitar 4.940.000 ton sedangkan produksi perikanan budidaya sekitar 3.088.800 ton (Dirjen Perikanan, 2008).

Sektor Perikanan dan Kelautan adalah salah satu sektor andalan yang dijadikan pemerintah sebagai salah satu potensi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia baik secara lokal, regional maupun Nasional. Sektor yang selama ini belum dieksploitasi secara maksimal, sebagai Negara maritim Indonesia memiliki gugusan ribuan pulau yang lebih dari 70% wilayahnya terdiri dari lautan, belum lagi potensi akan perairan tawar yang sangat banyak.

Pemasaran menurut Kotler (1997) didefinisikan sebagai proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain. Proses tersebut terjadi karena adanya kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan permintaan (*demands*), produk, nilai,

biaya dan kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan dan jaringan, pasar, serta pemasar dan konsep. Berdasarkan defenisi tersebut diketahui bahwa pemasaran sangat diperlukan untuk mentransfer antara produsen dan konsumen. Pemasaran merupakan kegiatan yang bertalian dengan penciptaan atau penambahan kegunaan dari barang atau jasa, maka dengan demikian pemasaran termasuk tindakan atau usaha yang produktif.

Menurut Wijayanto (2012), mendefinisikan manajemen adalah ilmu dan seni, yang terdiri atas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap kinerja organisasi dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki guna mencapai tujuan dan sasaran organisasi. Manajemen pemasaran diperlukan sebagai sebuah upaya agar kegiatan bisnis dapat berjalan secara efektif dan efisien. Fungsi-fungsi manajemen mencakup pada fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengarahan, dan fungsi pengawasan.

PT Surya Alam Tunggal merupakan perusahaan besar di Indonesia yang terfokuskan dalam kegiatan pembekuan dan menjual (ekspor) hasil sumber daya perikanan berupa udang. Keberhasilan perusahaan ini sangat ditentukan oleh sistem manajemen pemasaran yang baik oleh perusahaan. Pengelolaan yang baik pada pemasaran yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal telah menghasilkan sebuah karya yang gemilang. Perusahaan ini sudah sangat terkenal dengan produk yang dihasilkan yaitu udang-udang beku yang segar dan higienis.

PT Surya Alam Tunggal yang merupakan perusahaan pembekuan dan ekspor udang yang sudah berpengalaman di Indonesia tentu memiliki cara-cara dan teknik khusus dalam manajemen pemasaran. Hal tersebut yang membuat perusahaan ini tetap berdiri hingga sekarang dan menjadi perusahaan yang memiliki reputasi baik pada produk-produk yang dihasilkan. Dengan demikian proses manajemen

pemasaran pembekuan udang di PT Surya Alam Tunggal sangat berpengaruh dalam keberhasilan seluruh kegiatan perusahaan

1.2 Maksud dan Tujuan

Maksud dari dilaksanakannya Praktek Kerja Magang ini adalah untuk mengetahui dan mempelajari secara langsung Manajemen Pemasaran Udang Beku di PT Surya Alam Tunggal Jalan Raya Tropodo No 126, Desa Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur.

Tujuan dari Praktek Kerja Magang ini adalah untuk mengetahui dan mempelajari:

1. Aspek teknis pada PT Surya Alam Tunggal Jalan Raya Tropodo No 126, Desa Tropodo Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur yang meliputi sarana, prasarana dan teknis pembekuan udang.
2. Manajemen Pemasaran PT Surya Alam Tunggal Jalan Raya Tropodo No 126, Desa Tropodo Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur yang meliputi: saluran pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran (produk, harga, lokasi, promosi) serta analisis STP.
3. Faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam manajemen pemasaran di PT Surya Alam Tunggal Jalan Raya Tropodo No 126, Desa Tropodo Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur.

1.3 Kegunaan

Kegunaan dari hasil Praktek Kerja Magang ini adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa

Sebagai sarana informasi dan untuk menambah pengetahuan dalam bidang manajemen pemasaran serta sebagai referensi yang dapat digunakan untuk

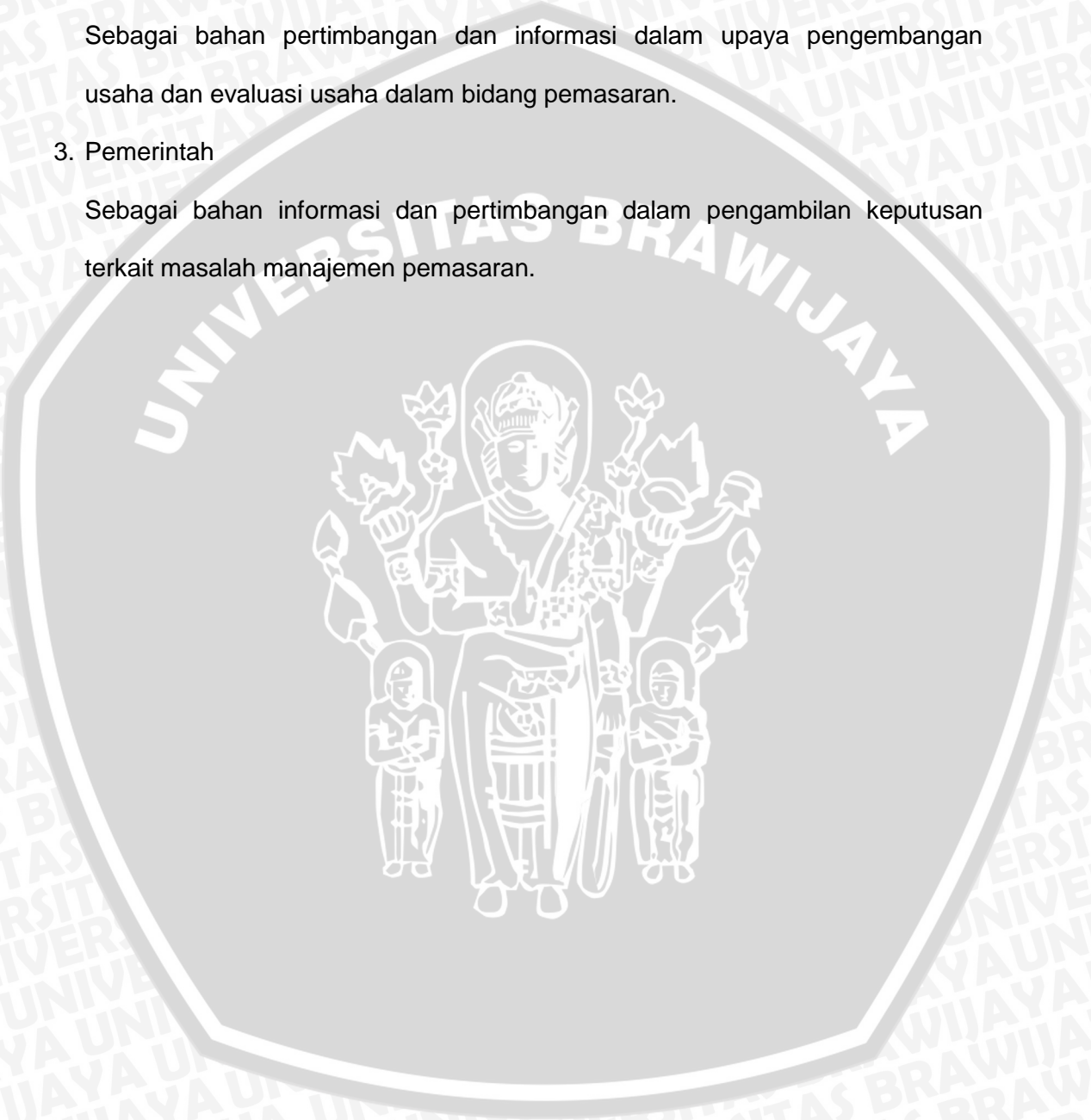
penelitian lebih lanjut tentang manajemen pemasaran dan dasar untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

2. Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dan informasi dalam upaya pengembangan usaha dan evaluasi usaha dalam bidang pemasaran.

3. Pemerintah

Sebagai bahan informasi dan pertimbangan dalam pengambilan keputusan terkait masalah manajemen pemasaran.



2 METODE PRAKTEK KERJA MAGANG

2.1 Waktu dan Tempat Praktek Kerja Magang

Kegiatan praktek kerja magang ini dilaksanakan pada tanggal 18 Juli – 20 Agustus 2016 di PT. Surya Alam Tunggal di Jalan Raya Tropodo No 126, Desa Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur.



Gambar 1. Kantor Utama PT. Surya Alam Tunggal
Sumber: PT. Surya Alam Tunggal

2.2 Metode Pelaksanaan Praktek Kerja Magang

Metode pelaksanaan Praktek Kerja Magang ini dilaksanakan dengan 3 cara yaitu partisipasi aktif, observasi dan wawancara yang saling berhubungan dan mendukung dalam melengkapi data yang diperlukan dalam penyusunan laporan ini.

Cara pelaksanaan tersebut adalah:

2.2.1 Partisipasi Akif

Menurut Muslim (2007), partisipasi berarti ikut berperannya seseorang atau kelompok masyarakat dalam proses pembangunan baik dalam bentuk pernyataan maupun dalam bentuk kegiatan dengan memberi masukan pikiran, tenaga, waktu,

keahlian, modal dan atau materi, serta ikut memanfaatkan dan menikmati hasil-hasil pembangunan.

Bentuk partisipasi aktif yang dilakukan selama praktek kerja magang yaitu:

- Masuk bagian PTNK pemotongan kepala udang
- Pemberian gula pada proses pengolahan limbah cair
- Memberikan saran untuk mengaktifkan web perusahaan dengan meng-*update* gambar dan informasi produk
- Memberikan saran untuk mengikuti lebih banyak lagi pameran internasional untuk memperluas pasar

2.2.2 Observasi

Menurut Nawawi (1983), observasi dapat diartikan sebagai suatu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap suatu gejala yang tampak pada obyek. Hal ini dapat dilakukan dengan cara melakukan pencatatan data yang dibutuhkan.

Pengambilan data pengamatan secara langsung terhadap kegiatan meliputi:

- Pengamatan ke bagian PTNK
- Pengamatan ruang proses produksi
- Pengamatan ke bagian pembelian udang
- Pengamatan ke bagian AVP dan *Soaking*
- Pengamatan ke bagian IQF *Cook* dan *Raw*
- Pengamatan ke bagian *Block Frozen* pengemasan, *Metal Detector* dan pengepakan
- Pengamatan ke bagian Limbah
- Pengamatan proses *loading Expo*

2.2.3 Wawancara

Menurut Narbuko dan Achmadi (2009), wawancara ialah proses tanya jawab yang berlangsung secara lisan dengan cara bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan oleh dua orang atau lebih.

Wawancara yang dilakukan pada praktek kerja magang ini guna mendapatkan informasi yang berkaitan dengan:

- Aspek teknis yang meliputi sarana dan prasarana
- Manajemen pemasaran yang meliputi bauran pemasaran, strategi pemasaran, saluran pemasaran dan analisis STP.
- Faktor penghambat dan pendukung dalam menjalankan kegiatan manajemen pemasaran.

Kegiatan wawancara dilakukan dengan pimpinan perusahaan, karyawan dan pihak lain khususnya yang berkaitan dengan manajemen pemasaran udang beku pada PT. Surya Alam Tunggal.

2.3 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ada dua macam, yaitu data primer dan data sekunder.

2.3.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan secara langsung dari narasumber dan belum mengalami pengolahan data. Datanya masih asli dan nyata dari narasumber (Marzuki, 1986).

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya atau pelaku kegiatan, diamati dan dicatat hasil partisipasi aktif, serta wawancara. Data primer yang diambil meliputi aspek teknis, aspek manajemen pemasaran (saluran

pemasaran, bauran pemasaran, analisis STP) dan faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha.

2.3.2 Data Sekunder

Menurut Bungin (2008), yang dimaksud data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti dan data tersebut sudah diolah, misalnya dari Biro Pusat Statistik, majalah, laporan hasil riset, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya.

Data sekunder yang diperoleh dari PT. Surya Alam Tunggal meliputi:

- Sejarah dan perkembangan perusahaan
- Letak geografis
- Letak topografis
- Keadaan penduduk dan jumlah penduduk
- Struktur organisasi

2.4 Analisa Data

Metode analisa data dalam Praktek Kerja Magang ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Analisis data dilakukan sesuai dengan tujuan kegiatan. Menurut Sarwono (2011), menyatakan bahwa analisa deskriptif adalah sebuah analisa untuk menggambarkan karakteristik sebuah data.

Adapun analisis deskriptif kualitatif yang digunakan dalam Praktek Kerja Magang ini terdiri dari:

- **Aspek Teknis**

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Beberapa variabel

terutama yang perlu mendapat perhatian dalam penentuan aspek teknis adalah ketersediaan bahan mentah, letak pasar yang dituju, tenaga listrik, ketersediaan air, supply tenaga kerja dan fasilitas-fasilitas lain yang terkait (Husnan dan Suwarsoso, 1999).

- **Manajemen Pemasaran**

Pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Definisi tersebut didasarkan pada konsep inti pemasaran yaitu kebutuhan, keinginan, dan permintaan produk, nilai, biaya, dan kepuasan pertukaran, transaksi, dan hubungan pasar pemasaran serta pemasar (Kotler, 1995).

Dalam Kasmir dan Jakfar (2003), juga menyatakan agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing tepat. Unsur strategi persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*), atau sering disebut STP.

Data yang akan dianalisa pada manajemen pemasaran yaitu biaya-biaya pemasaran, fungsi pemasaran, lembaga pemasaran, saluran pemasaran, daerah pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran (produk, harga, lokasi, promosi), dan metode penentuan harga pada perusahaan pembekuan udang di PT Surya Alam Tunggal.

3 KEADAAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA MAGANG

3.1 Keadaan Geografi dan Topografi Lokasi Praktek Kerja Magang

3.1.1 Letak Geografis

Letak geografis adalah letak suatu lokasi dilihat dari bentuk fisik disekitarnya baik skala mikro maupun skala global. Letak geografis sangat penting untuk menjelaskan kedudukan suatu wilayah. (Widyamanti, 2008)

Lokasi PT. Surya Alam Tunggal terletak di Jalan Raya Tropodo 126, Desa Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Tropodo Data koordinat lintang dan bujur tempat $07^{\circ} 29' \text{ LS } 112^{\circ} 43' \text{ BT}$. Merupakan salah satu desa yang terdapat di kecamatan Waru. Daerah Tropodo merupakan kawasan yang dekat dengan perumahan diantaranya Rewwin, Griyo Mapan Santosa, Tropodo Asri dan Wisma Tropodo (PT. Surya Alam Tunggal).

3.1.2 Keadaan Topografis

Keadaan topografi adalah keadaan muka bumi suatu kawasan atau daerah. topografi tidak hanya mengenai bentuk permukaan saja, tetapi juga vegetasi dan pengaruh manusia terhadap lingkungan, dan bahkan kebudayaan lokal (Widyamanti, 2008).

Lokasi PT. Surya Alam Tunggal terletak di kawasan Desa Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, tepatnya di jalan Tropodo no 126. Luas area bangunan PT. Surya Alam Tunggal untuk divisi pembekuan udang adalah 3000m^2 . PT. Surya Alam Tunggal berbatasan dengan:

Sebelah Utara : Desa Kepuh kiriman, Kecamatan Waru.

Sebelah Selatan : Desa Pabean, Kecamatan Sedati.

Sebelah Barat : Desa Ngingas, Kecamatan Waru.

Sebelah Timur : Desa Tambak Sawah, Kecamatan Waru.

3.2 Keadaan Sosial Penduduk

Tropodo merupakan desa yang memiliki daerah kawasan industri, dimana masyarakatnya sebagian besar bekerja sebagai karyawan swasta. Jumlah penduduk tahun 2014 di Desa Tropodo, menurut data penduduk sebesar 23.197 jiwa yang terdiri dari 11.467 penduduk laki-laki dan 11.730 penduduk perempuan (Kantor Desa Tropodo, 2016).

Berikut ini adalah pengelompokan penduduk di Kelurahan Tropodo menurut usia, jenjang pendidikan dan pekerjaan.

3.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia

Pengelompokan penduduk Desa Tropodo berdasarkan tingkat usia ini difungsikan untuk melihat usia produktif kerja desa Tropodo. Keadaan penduduk di desa Tropodo tahun 2014 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat usia

No	Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	Usia Kelompok Pendidikan		
	• 00-04	1.355	21
	• 05-09	1.630	25
	• 10-14	1.810	27
	• 15-19	1.793	27
	Jumlah	6.588	100

2	Usia Kelompok Kerja		
	• 10-14	1.810	11
	• 15-19	1.793	11
	• 20-24	1.737	10
	• 25-29	1.723	10
	• 30-34	2.180	13
	• 35-39	2.120	13
	• 40-44	2.029	12
	• 45-49	1.814	11
	• 50-54	1.537	9
	Jumlah	16.743	100

(Sumber : Kantor Balai Desa Tropodo, 2014)

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas bahwa keadaan penduduk Desa Tropodo di dominasi oleh penduduk yang usia 30-34 tahun dengan jumlah sebesar 2.180 jiwa atau sebesar 13% dari jumlah usia kelompok kerja. Keadaan ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencari tenaga kerja yang berkualitas, kerana tenaga kerja merupakan faktor produksi yang berpengaruh besar terhadap hasil akhir produk.

3.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pengelompokan penduduk Desa Tropodo berdasarkan tingkat pendidikan ini di fungsikan untuk melihat status pendidikan penduduk desa Tropodo. Keadaan penduduk di desa Tropodo tahun 2014 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	SD	3.872	17
2	SMP/SLTP	2.711	12
3	SMA/SLTA	8.070	35
4	D I/II	107	0,5
5	DIII	833	3,5
6	S1	3.943	17
7	S2 dan S3	211	1
8	Tidak Sekolah	3.450	14
	Jumlah	23.197	100

(Sumber : Kantor Balai Desa Tropodo, 2014)

Tabel di atas menjelaskan bahwa keadaan penduduk berdasarkan tingkat pendidikan hanya 14% persen saja penduduk dari desa tropodo yang tidak mendapatkan pendidikan sekolah sedangkan sisanya 86% telah mendapatkan pendidikan sekolah dasar. Hal ini juga sangat menguntungkan bagi perusahaan kerana tenaga kerja yang didapatkan dan dibutuhkan di daerah sekitar tersedia cukup banyak dan bervariasi dengan berbagai macam keahlian yang mereka miliki.

3.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Mata Pencapaian

Pengelompokan penduduk Desa Tropodo berdasarkan tingkat mata pencapaian ini di fungsikan untuk melihat status pekerjaan penduduk desa Tropodo. Keadaan penduduk di desa Tropodo tahun 2014 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah	Presentase (%)
1	Karyawan PNS	623	3
2	Karyawan ABRI	181	0,8
3	Karyawan swasta	7.516	32
4	Wiraswasta	992	4
5	Pelajar/Mahasiswa	4.591	20
6	Petani dan Nelayan	30	0,2
7	Pensiunan	513	2
8	Belum/ Tidak bekerja	6.858	30
9	Lainnya	1.893	8
	Jumlah	23.197	100

(Sumber : Kantor Balai Desa Tropodo, 2014)

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa penduduk Desa Tropodo pada tahun 2016 yang berjumlah 23.197 jiwa didominasi oleh penduduk yang menggantungkan hidupnya sebagai karyawan swasta yaitu sebesar 7.516 jiwa atau sebesar 32% dari jumlah penduduk di desa tropodo, sedangkan untuk penduduk yang belum atau tidak berkerja pada tahun 2016 sebesar 6.858 jiwa atau sebesar 30% dari jumlah penduduk di desa tropodo. Hal tersebut bisa dimanfaatkan oleh perusahaan untuk menentukan sasaran penjualan berdasarkan klasifikasi pekerjaan penduduk.

3.3 Keadaan Umum Usaha Perikanan

Menurut BPS Kabupaten Sidoarjo (2014) dapat diketahui bahwa usaha perikanan paling besar terdapat pada Kecamatan Jabon yang memiliki tambak seluas 4144,07 Ha dengan pemilik tambak sebanyak 970 orang. Dan terendah terdapat pada Kecamatan Waru yang memiliki tambak seluas 488,34 Ha dengan pemilik sebanyak 169 orang. Usaha perikanan seperti tambak di Kabupaten Sidoarjo untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Data Penduduk Berdasarkan Jumlah Pemilik Tambak Kecamatan Waru

No	Desa	Luas (Ha)	Pemilik
1	Waru	488,34	169
2	Sedati	4076,29	1171
3	Buduran	1511,02	162
4	Sidoarjo	3271,96	399
5	Candi	1031,65	141
6	Tanggulangin	496,64	112
7	Porong	492,74	133
8	Jabon	4144,07	970
Jumlah		15513,41	3.257

(Sumber : BPS Sidoarjo, 2014)

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa di Kabupaten Sidoarjo merupakan penghasil perikanan tambak yang sangat baik karena hampir 15513,41 Ha luas lahan di Kabupaten Sidoarjo dijadikan sebagai usaha tambak perikanan. Hal ini menjadi peluang besar bagi PT. SAT untuk mendapatkan bahan baku yang melimpah serta dekat dengan lokasi pabrik sehingga lebih menghemat biaya produksi.

Tabel 6. Data Penduduk Berdasarkan Jumlah Produksi Udang Per Kecamatan

No	Kecamatan	Penangkapan di Laut (kg)	Budidaya Tambak		Perairan Umum (kg)
			Windu (kg)	Vannamei (kg)	
1	Sidoarjo	1.900	827.000	571.600	7.700
2	Buduran	-	382.000	264.100	4.400
3	Candi	-	259.900	179.700	6.600
4	Porong	-	126.000	87.100	6.000
5	Krembung	-	-	-	5.500
6	Tulangan	-	-	-	2.400
7	Tanggulangin	-	141.700	97.900	4.700
8	Jabon	-	827.000	571.500	4.800
9	Krian	-	-	-	3.500
10	Balombangendo	-	-	-	5.100
11	Wonoayu	-	-	-	1.700
12	Tarik	-	-	-	5.300
13	Prambon	-	-	-	3.800
14	Taman	-	-	-	3.700
15	Waru	7.700	122.000	84.300	3.500
16	Gedangan	-	-	-	3.600

17	Sedati	98.300	1.252.100	865.500	3.500
18	Sukodono	-	-	-	3.700
Jumlah		107.900	3.937.700	2.721.700	79.500

(Sumber : BPS Sidoarjo, 2014)

Kabupaten Sidoarjo pada tahun 2014 terdapat 18 kecamatan yang memproduksi udang baik melalui penangkapan di laut, budidaya tambak maupun di perairan umum. Berdasarkan tabel diatas perusahaan dapat dimanfaatkan untuk mencari bahan baku produk disekitar perusahaan dengan banyak pilihan yang tersedia sehingga secara otomatis dapat menghemat biaya produksi.

3.4 Keadaan Umum Perusahaan

3.4.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan PT. Surya Alam Tunggal

PT. Surya Alam Tunggal didirikan pada tahun 1983 oleh Bapak Rachmat Gunawan. PT. Surya Alam Tunggal (PT.SAT) bertempat di Kawasan Tropodo, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, tepatnya di Jalan Raya Tropodo 126, Sidoarjo. Pada awalnya perusahaan ini hanya memproduksi paha katak dan bekicot beku, namun proses itu hanya berjalan selama satu tahun. Kemudian pada bulan februari 1984 PT.SAT menjalin hubungan kerja sama dengan PT. Halimas Sakti yang bergerak pada bidang pengolahan udang. Saat itu PT. Halimas Sakti sudah memiliki *supplier* bahan baku, pasar serta tenaga kerja yang memadai namun, PT Halimas Sakti belum memiliki ruang produksi yang memadai sedangkan PT. SAT sudah memiliki ruang produksi yang memadai namun belum memiliki tenaga kerja, pasar dan tenaga kerja yang ahli di bidang pembekuan udang. Hubungan kerja sama ini hanya berjalan selama 2 bulan dan selanjutnya PT. SAT mulai memproduksi udang beku sendiri. Awalnya PT. SAT memproduksi udang beku sebanyak 500-1000 kg per harinya, namun dengan berjalannya waktu PT. SAT

dalam kurun waktu setahun mampu memproduksi uang beku hingga 2-3 ton per harinya.

PT. Surya Alam Tunggal disahkan oleh adanya Akte Pendirian Notaris nomor 71 tanggal 1 Juni 1984 oleh notaris Rika You Soo Shin, SH. Pendirian PT. Surya Alam Tunggal ini juga disahkan pula berdasarkan Surat Keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia tanggal 30 Nopember 1984 nomor. C2-8586-01.01 th 1984.

Perkembangan perusahaan ini ditunjukkan dengan memperluas usahanya dengan membeli tanah sekelilingnya seluas 20.000 m^2 dan mendirikan bagian khusus yang memproduksi udang beku. Perluasan lahan pabrik pembekuan dan pengolahan hasil laut diresmikan pada tanggal 18 juni 1987 yang ditandatangani oleh Presiden Direktur Bank Rakyat Indonesia. Setelah peresmian PT. Surya Alam Tunggal berkembang pesat dan menjadi salah satu pabrik peng-*expor* udang beku terbesar di indonesia. Status perusahaan PT (Perseroan Terbatas) yang berarti pemilik perusahaan adalah pemegang saham. Sebagaimana perusahaan peng-*expor*, PT. Surya Alam Tunggal merupakan perusahaan yang sudah berbadan hukum memiliki SIUP, HACCP dan NPWP.

PT. Surya Alam Tunggal melakukan pengembangan usaha dengan cara mendirikan cabang di daerah Banyuwangi yaitu di Desa Bangsring KM 17 Situbondo dengan nama PT. Surya Adi Kumala Abadi. Perusahaan ini belum memiliki izin *expor* sehingga hanya menangani pembelian udang dari petani tambak dan juga menangani hasil panen dari PT. Surya Alam Tunggal sendiri. Seiring dengan kemajuan dan perkembangan perusahaan, fasilitas-fasilitas pabrik terus-menerus diperbaharui dengan menggunakan teknologi terbaru dengan kapasitas produksi yang terus ditingkatkan secara bertahap.

Maksud dan tujuan pendirian perusahaan ini adalah mewujudkan kegiatan pemanfaatan sumber daya perairan yang diarahkan kepada empat sasaran, yaitu:

1. Pencukupan kebutuhan pangan protein.
2. Peningkatan kesempatan kerja.
3. Peningkatan pendapatan termasuk devisa.
4. Pemeliharaan lingkungan usaha yang lestari.

3.4.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi PT. Surya Alam Tunggal adalah membentuk jaringan bisnis yang kuat dan berkelanjutan bersama para pelanggan dengan menjadi pimpinan pasar yang berkualitas terbaik sebagai perusahaan pembekuan udang dalam setiap aspek bisnis yang ada dan siap untuk menghadapi tantangan global serta unggul di setiap kompetisi lokal dan global.

Misi PT. Surya Alam Tunggal memiliki misi-misi strategis, berikut ini misi PT. SAT:

1. Proses penerimaan bahan baku, memproduksi, dan memberikan kualitas produk terbaik serta memberikan layanan sesuai kebutuhan untuk menjamin kepuasan pelanggan.
2. Total berkomitmen memenuhi persyaratan dan perbaikan yang berkesinambungan guna meningkatkan mutu produk dan perusahaan melalui penerapan dan pengawasan manajemen yang baik.
3. Secara periodik meninjau kebijakan *food safety* (HACCP) dari ulasan manajemen untuk memastikan tingkat kesesuaian dan keefektifan dari produk.
4. Membangun kesadaran dan pengembangan pola pikir semua karyawan dengan menggunakan pelatihan yang profesional dan program audit.

3.4.3 Struktur Organisasi

Suatu perusahaan harus memiliki organisasi yang berfungsi untuk mengatur dengan rapi dan teratur segala aktivitas yang terjadi pada perusahaan tersebut sehingga kegiatannya dapat berjalan dengan lancar, efektif, dan efisien (Bartos, 2012). Berdasarkan pola hubungan kerja lalu lintas wewenang dan tanggung jawab. PT. Surya Alam Tunggal memilih struktur organisasi garis (lini) yang dapat dilihat pada **Lampiran 3**.

Dalam suatu organisasi, tiap bagian mempunyai tugas dan wewenang masing-masing. Pembagian tugas dan wewenang dari masing-masing jabatan dalam struktur organisasi PT. Surya Alam Tunggal dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Direktur

- Mengkoordinir seluruh kegiatan yang terjadi pada perusahaan maupun seluruh bagian-bagian yang berada di bawahnya agar tercapai keharmonisan kerja dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
- Dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh manager produksi, manager komersial dan sekretaris.

2. Sekretaris Direktur

- Membantu pekerjaan direktur, meliputi menyiapkan surat-surat, menerima tamu dan mengatur jalannya surat keluar masuk.
- Bertindak sebagai penghubung untuk meneruskan informasi kepada relasinya.

3. Manager Produksi

- Bertanggung jawab atas perencanaan dan pengendalian produksi, standar dan metode produksi.
- Bertanggung jawab terhadap kualitas produksi.
- Dibantu oleh kepala bagian teknik dan produksi dalam melaksanakan tugasnya.

4. Kepala Bagian Teknik

- Bertanggung jawab atas perawatan dan perbaikan mesin-mesin untuk proses produksi, mesin-mesin tenaga listrik atau diesel.
- Bertanggung jawab terhadap perawatan kendaraan.

5. Kepala Bagian Produksi

- Mengetahui kondisi bahan baku yang akan masuk ruang proses.
- Bertanggung jawab atas sirkulasi pengiriman barang-barang di divisinya.
- Bertanggung jawab atas mutu tampungan bahan-bahan yang diterima dari divisi pembelian dan membuat data tampungan.
- Bertanggung jawab menjaga kebersihan dan sanitasi ruang proses.

6. Manager Komersial

- Bertanggung jawab terhadap koordinasi antara bagian keuangan, umum, dan pemasaran sehingga menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.
- Dalam menjalankan tugasnya, manager komersial dibantu oleh kepala bagian umum, keuangan dan pemasaran.

7. Kepala Bagian Umum

- Bertanggung jawab terhadap koordinasi kerja karyawan yang meliputi bagian keamanan dan rumah tangga.

8. Kepala Bagian Keuangan

- Mengatur dan mengawasi pelaksanaan keuangan.
- Mengkoordinir masing-masing bagian keuangan supaya dapat bekerjasama dengan baik.
- Memberikan laporan keuangan secara berkala kepada Direktur.

9. Sekretaris Kepala Bagian Keuangan

- Membantu pekerjaan Kepala Bagian Keuangan, meliputi : menyiapkan surat-surat dan mengatur jalannya surat keluar masuk.
- Bertindak sebagai penghubung untuk meneruskan informasi kepada relasi.

10. Kepala Bagian Pemasaran

- Bertanggung jawab terhadap seluruh aktivitas pemasaran, misalnya peramalan penjualan, distribusi dan perencanaan pasar.
- Bersama bagian produksi dan keuangan merencanakan laba dan penetapan harga.
- Mengawasi dan bertanggung jawab atas pelaksanaan ekspor, pembelian dan pemasaran dengan rencana dan target penjualan.

3.4.4 Sanitasi

Sanitasi merupakan suatu upaya pemeliharaan kondisi yang mampu mencegah terjadinya kontaminasi, keberadaan kontaminasi dalam makanan terkadang menimbulkan penurunan nilai *estetis* makanan, misalnya adanya sehelai rambut pada makanan (Purnawijayanti, 2001).

PT. Surya Alam Tunggal sudah mendapatkan sertifikat HACCP (*Hazard Analitical Critical Control*) dari Pemerintah Indonesia. Perusahaan harus menetapkan standar prosedur sanitasi yang berguna bagi keamanan produk baik yang sedang diproses hingga menjadi barang yang dijual kepada para konsumen.

Sanitasi yang dilakukan PT. Surya Alam Tunggal meliputi sanitasi bahan baku, sanitasi bahan pembantu, sanitasi mesin dan peralatan, dan ruang proses.

1. Sanitasi Bahan Baku

Sanitasi bahan baku ini sangat penting bagi produk akhir karena bertujuan untuk menghilangkan kotoran dan mengurangi mikroba awal dari bahan baku. Bahan baku

yang digunakan oleh PT. Surya Alam Tunggal adalah udang, dimana udang mentah tersebut dapat terkontaminasi oleh mikroorganisme yang dapat berasal dari lingkungan hidupnya (Tambak/Laut) maupun selama transportasi dari tambak/laut ke pabrik.

PT. Surya Alam Tunggal melakukan penanganan selama proses pengolahan berlangsung untuk mengurangi jumlah mikroorganisme pada bahan baku, yaitu dengan meletakkan udang pada tempat yang bersih dan menjaga rantai pendinginan pada suhu rendah (maksimal 5°C) dengan cara diberi es curah, es batu dan air dingin untuk menghambat pertumbuhan bakteri.

2. Sanitasi Bahan Pembantu

a. Air

Air yang digunakan di pabrik udang PT. Surya Alam Tunggal berasal dari dua sumber yaitu air tawar dan air asin yang dipompa dari tanah. Air tawar digunakan untuk proses pencucian dan pengolahan produk, sedangkan air asin digunakan untuk membersihkan lantai ruang proses. Air tawar yang digunakan di PT. Surya Alam Tunggal berasal dari air PDAM dan air tanah yang diproses kedalam sistem membran RO (*Reverse Osmosis*), sedangkan air asin didapatkan dari produk *reject* dari sistem membran RO. Dalam sehari pemakaian air untuk pengolahan di PT. Surya Alam Tunggal berkisar antara 60.000 liter sampai 100.000 liter.

Sanitasi air asin yang dilakukan di PT. Surya Alam Tunggal terdiri dari penyaringan kotoran menggunakan *water filter* yaitu 2 unit pasir hijau (*green sand*) dan 4 unit karbon aktif. Penyaringan pertama menggunakan pasir hijau untuk menghilangkan bau dan karat logam yang ada. Penyaringan kedua menggunakan karbon aktif untuk menghilangkan kotoran yang masih ada dan menghilangkan bau. Setelah melewati *water filter*, air masuk tendon dengan kapasitas 70.000 liter

dicampur dengan klorin dan senyawa desinfektan lain untuk mengurangi jumlah mikroorganisme dan menjernihkan air. Dosis penggunaan klorin dan desinfektan adalah 80 ppm. Air tendon selanjutnya dilewatkan pada *micro filter* 10 μ dan 5 μ untuk mereduksi jumlah mikroorganisme dan selanjutnya ditambah dengan desinfektan lain dan akhirnya masuk ke system membran RO (*Reserve Osmosis*). Produk akhir dari sistem membran RO adalah air tawar yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan air tawar selain dari sumber PDAM, sedangkan air asin yang dihasilkan sebagai produk *reject* akan digunakan untuk membersihkan ruangan produksi. Air juga digunakan sebagai bahan baku utama untuk proses pembuatan es dimana nantinya akan digunakan untuk mempertahankan suhu udang selama proses pengolahan.

b. Es

Es yang digunakan dalam proses pengolahan udang beku di PT. Surya Alam Tunggal adalah:

1. Es Curah

Es curah ini dibuat sendiri oleh PT. Surya Alam Tunggal dengan menggunakan mesin *ice flake* yang mampu menghasilkan 36 ton es curah tiap harinya. Air yang digunakan adalah air tawar. Sanitasi yang dilakukan pada es curah yaitu dengan menampung es curah tersebut dalam ruangan tersendiri yang sekaligus sebagai tempat penyimpanan es. Dinding dan pintu ruang penyimpan diapisi dengan *insolator* yang dapat menghambat transfer panas dari dalam ke luar untuk mempertahankan suhu ruang. Adapun suhu ruang penyimpanan es curah di PT. Surya Alam Tunggal yaitu -2°C.

2. Es Balok

Es balok dibutuhkan apabila es curah tidak mencukupi untuk keperluan produksi. Penggunaannya harus dihancurkan terlebih dahulu. Sanitasi es balok dilakukan dengan membersihkan peralatan yang digunakan secara berkala dengan menggunakan larutan klorin 200 ppm.

3. Sanitasi Mesin dan Peralatan

Peralatan yang digunakan dalam proses pembekuan PT. Surya Alam Tunggal harus dijaga kebersihannya supaya produk akhir tidak terkontaminasi karena mesin dan peralatan dapat mempengaruhi produk akhir. PT. Surya Alam Tunggal membersihkan mesin dan peralatan secara periodik, untuk mesin dan perawatan dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah disusun. Sedangkan untuk peralatan seperti meja, *stainless steel*, *vibre box*, keranjang dan sarung tangan yang digunakan, pembersihan dilakukan setiap sebelum dan setelah proses serta selama proses dengan selang waktu 1 jam dengan menggunakan klorin 200 ppm.

PT.surya Alam Tunggal menggunakan peralatan yang sebagian besar terbuat dari *stainless steel*, antara lain pisau, meja dan pan. *Stainless steel*, merupakan bahan standar yang biasanya digunakan dalam industri pangan karena sifatnya yang kuat, tidak mudah berkarat dan mudah dibersihkan sehingga aman untuk produk yang dihasilkan. PT. Surya alam tunggal juga menggunakan peralatan yang terbuat dari plastik, berupa keranjang untuk menampung udang dan *fiber* berupa *box-box* yang digunakan untuk mencuci udang.

4. Sanitasi Ruang Proses

Lantai ruang produksi harus licin dengan konstruksi yang tepat agar mudah dibersihkan. Sedangkan lantai yang kasar dapat menyerap kotoran dan sulit dibersihkan. PT. Surya Alam Tunggal memiliki lantai, dinding maupun langit-langit ruangan proses dengan permukaan yang licin sehingga mudah dibersihkan.

Pembersihan ruang proses dilakukan selama proses setiap 1 jam dengan menggunakan larutan klorin 200 ppm dan air asin bersih dari produk *reject* proses sistem membran RO sebagai larutan pembersih akhir. Setiap selesai proses produksi juga dilakukan pembersihan lantai dengan larutan klorin 200 ppm dan air asin sebagai larutan pembersih akhir.

3.4.5 Pengolahan Limbah

Indusri pengolahan pangan seperti pengolahan beraneka ragam jenis makanan, seperti buah-buahan, sayuran, daging, susu dan hasil laut. Setiap industri memiliki kualitas dan kuantitas yang berbeda. Limbah pengolahan makanan dihasilkan dari pencucian, pemotongan, *blancing*, *pasteurisasi*, pembuatan jus bahan mentah, pembersihan peralatan pengolahan, dan pendinginan produk akhir (Betty, 2006).

Selama proses produksi pembekuan udang menghasilkan limbah berupa limbah padat dan limbah cair. Limbah padat berasal dari pembuangan kepala, kulit dan usus dari udang atau bagian yang tidak diperlukan, limbah padat ini dijual yang biasanya dipergunakan sebagai bahan baku pembuatan krupuk atau pakan ternak.

Sedangkan untuk limbah cair yang berasal dari proses produksi seperti pencucian udang hingga proses memasak dari udang akan ditampung dalam bak penampungan yang kemudian akan diproses lebih lanjut sehingga ketika limbah dibuang ke sungai tidak mencemari lingkungan dan menyebabkan kematian masal organisme perairan. Penanganan limbah cair dilakukan secara biologi dengan memanfaatkan bantuan dari bakteri aerob.

Limbah cair masuk melewati saringan kasar agar kotoran ataupun limbah padat seperti kepala atau kulit yang ikut hanyut tidak masuk kedalam bak penampung. Bak penampung akan memompa air limbah hasil saringan kasar ke bak pengumpul yang

kemudian akan dialirkan ke bak pengolahan 1 yang sudah diisi dengan lumpur aktif dan bakteri aerob, dimana bakteri aerob mengubah sampah organik dalam air limbah menjadi biomassa dan gas karbondioksida. Nitrogen organik akan diubah menjadi ammonium, nitrit kemudian menjadi nitrat, sedangkan fosfor organik akan diubah menjadi fosfor. Biomassa nantinya tetap berada dalam tangki aerasi yang kemudian akan membentuk padatan atau endapan di bagian bawah *clarifier pond*. Sebagian lumpur dibuang dan sebagian disirkulasikan dalam tangki aerasi yang sebelumnya di tampung dalam bak *starter* yang disirkulasikan dengan jumlah nutrient. Air jernih yang ada di permukaan akan masuk ke kolam ikan penguji (*fish dead*) yang bertujuan untuk mengetahui keamanan limbah cair yang akan dibuang ke sungai dengan melihat ketahanan ikan yang hidup di kolam tersebut. Jika limbah sudah aman maka limbah akan disalurkan ke sungai, jika tidak aman maka akan dilakukan pengecekan kembali sistem pengolahannya. Untuk lebih jelasnya pengolahan limbah cair dapat dilihat di **Lampiran 4**.

Proses lumpur aktif dirancang untuk mendapatkan kualitas limbah hasil pengolahan yang spesifik. Adapun tujuan dalam mengatur dan mengendalikan kondisi operasional adalah untuk memastikan bahwa kualitas pengolahan terjaga. Selain itu, dengan adanya proses pengolahan limbah menggunakan lumpur aktif hanya membutuhkan biaya operasional yang minimal.

4 HASIL PRAKTEK KERJA MAGANG

4.1 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan aspek yang penting bagi perusahaan. Aspek ini berhubungan langsung dengan sistem produksi pembekuan udang. Aspek teknis yang ada di PT. Surya Alam Tunggal adalah sebagai berikut:

3.1.1 Sarana

Sarana adalah segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai tujuan dan maksud (KBBI, 2016). Sarana yang digunakan pada PT. Surya Alam Tunggal sebagai alat yang digunakan untuk menunjang pekerjaan yaitu:

4.1.1.1 Mesin Pengolahan

Mesin yang dimaksud adalah semua mesin yang berada di PT. Surya Alam Tunggal yang digunakan mulai penerimaan bahan baku hingga proses *expor*. Berikut ini adalah beberapa mesin yang dipakai dalam proses produksi PT. Surya Alam Tunggal :

a. Freezer

Berfungsi untuk menjaga suhu di *cold storage* agar kualitas udang tetap dalam kondisi baik. Suhu diatur antara -18°C s/d -25°C . *Freezer* diletakkan di bagian atas *cold storage*.

b. Contact Plate Freezer

Contact Plate Freezer berfungsi untuk membekukan udang di dalam *inner pan*. Prinsip kerja dari alat ini adalah dengan cara mengalirkan bahan pendingin ke dalam lempengan plat melalui pipa yang berisi amoniak cair, terjadi penyerapan panas dari udang oleh medium pendingin sehingga suhu udang berada dibawah titik bekunya.



Gambar 2. *Contact Plate Freezer*
Sumber : PT. Surya Alam Tunggal

c. *Tunnel Freezer*

Alat ini berfungsi untuk membekukan udang secara individu atau untuk produk *Individual Quick Frozen*. Cara kerja alat ini adalah dengan menyusun udang di *conveyor* satu per satu dan diusahakan untuk udang tidak saling menempel dan menumpuk agar pembekuan bisa maksimal. Setelah itu udang-udang dibiarkan masuk ke dalam mesin yang bersuhu -40°C dengan durasi sekitar 10–15 menit.



Gambar 3. *Tunnel Freezer*
Sumber : PT. Surya Alam Tunggal

d. *Mesin Ice Flake*

Mesin ini berfungsi untuk menghasilkan es curah dalam bentuk kepingan es dengan kapasitas 35 ton per hari. Cara kerja mesin ini yaitu dengan mengalirkan air

melalui pipa menuju bagian permukaan drum yang terbuat dari baja. Bagian dalam drum dialiri oleh bahan pendingin amoniak dengan suhu -35°C , sehingga air yang mengalir pada permukaan drum akan membeku. Dengan adanya lempengan yang berfungsi sebagai pengeruk/pemotong dan dengan memutarnya drum maka es yang terbentuk dapat terlepas dari permukaan drum menjadi es curah.



Gambar 4. *Flake Ice*
Sumber: PT. Surya Alam Tunggal

e. Cold Storage

Cold storage merupakan ruangan yang dindingnya terbuat dari busa atau *stereofom* dan dilapisi *aluminium steel* untuk mempertahankan udara dingin di dalamnya. Cara kerja dari *Cold storage* adalah bahan pendingin amonia dengan suhu -35°C masuk ke dalam pipa-pipa *kapiler* dalam *evaporator* dengan bantuan pompa dari tempat penampungan. Akibat perbedaan suhu antara bagian dalam dan luar pipa maka pada permukaan pipa timbul bunga-bunga es. Panas produk yang ada di luar pipa selanjutnya diserap oleh pipa secara terus-menerus dan sirkulasi udara dibantu oleh kipas yang ada pada *evaporator* yang dikontrol secara elektrik, sehingga suhu di dalam ruang pendingin turun hingga mencapai -18 s/d -22°C .



Gambar 5. Cold Storage
Sumber: PT. Surya Alam Tunggal

f. *Metal Detector*

Mendeteksi adanya logam pada produk yang sudah dikemas. Cara kerja alat ini adalah dengan memasukkan plastik kemasan yang berisi udang-udang beku ke dalam lubang dari mesin *metal detector*. Jika mesin *metal detector* berbunyi maka proses akan diulang kembali. Jika mesin berbunyi lagi, maka dipastikan produk tersebut mengandung logam dan akan dimasukkan ke dalam produk *broken*.



Gambar 6. Metal Detector
Sumber: PT. Surya Alam Tunggal, 2015

g. Mesin sortasi

Untuk memudahkan mensortir atau membedakan ukuran udang. Prinsip kerja alat ini adalah dengan memasukan udang kedalam bak mesin sortasi yang digerakkan oleh *conveyor* sehingga menghasilkan udang dalam berbagai ukuran.



Gambar 7. Mesin Sortasi
Sumber: PT. Surya Alam Tunggal, 2015

h. *Generator Set* (Genset)

Sebagai mesin pembangkit tenaga listrik pada saat aliran listrik dari PLN berhenti. Genset pada PT. Surya Alam Tunggal sudah diatur oleh bagian teknik untuk secara otomatis menyala dan membangkitkan listrik di bagian pabrik dan kantor.

i. Pompa Air

Untuk memompa air dari tandon kemudian mengalirkannya melalui pipa-pipa ke ruang proses.

j. Mesin Strapping Brand

Mengikat *master carton* agar tidak mudah terbuka. Cara kerja alat ini adalah menarik tali dari mesin tersebut lalu dikelilingkan ke *master carton*. Setelah itu ujung tali langsung dimasukkan kembali ke mesin dan mesin langsung otomatis mengencangkan ikatan. Ikatan dilakukan dua sisi yaitu vertikal dan horizontal.

k. *Liquid Separator*

Merupakan mesin yang berfungsi untuk memisahkan ammonia cair yang telah di kondensasikan dengan ammonia dalam wujud gas yang akan digunakan untuk pendinginan.

l. *Economizier*

Merupakan mesin yang berfungsi sebagai tempat penampungan sementara ammonia cair dan membantu perputaran *compressor* serta menjaga agar tetap stabil.

m. *Receiver*

Merupakan mesin yang berfungsi untuk menampung ammonia cair sebelum dialirkan ke *economizer*. Prinsip kerja dari alat ini yaitu dengan tekanan yang tinggi, *refrigerant* cair dialirkan ke *evaporator* melalui klep ekspansi.

4.1.1.2 Transportasi

Transportasi yang dimaksud disini adalah transportasi yang berada di dalam perusahaan maupun transportasi untuk *expor*. Transportasi yang digunakan oleh PT. Surya Alam Tunggal digunakan oleh karyawan untuk mempercepat waktu perjalanan ketika ada keperluan yang berjarak cukup jauh. Transportasi tersebut adalah sebagai berikut:

a. Kereta Dorong (Lori)

Lori digunakan sebagai alat pengangkut selama proses pengolahan. Berdasarkan ukurannya ada dua macam lori, yaitu lori besar dan lori kecil. Lori kecil berfungsi untuk mengangkut keranjang beisi udang dari tiap-tiap tahapan proses menuju proses selanjutnya. Sedangkan lori besar berfungsi untuk mengangkut es balok, bak plastik yang berisi udang.

b. Sepeda

Sepeda adalah alat transportasi yang paling banyak digunakan di PT.Surya Alam Tunggal. Sepeda digunakan untuk menghemat bahan bakar dan tidak menimbulkan polusi, serta supaya lalu lalang kendaraan tidak terlalu padat.

c. Motor

Motor digunakan untuk keperluan transportasi yang berjarak cukup jauh dari perusahaan. Kendaraan ini biasanya digunakan oleh bagian personalia untuk keperluan pengurusan dokumen-dokumen atau pembelian barang-barag yang dibutuhkan segera untuk keperluan produksi.

d. Mobil *Pick Up*

Kendaraan mobil *pick up* sering digunakan untuk mengangkut barang-barang dari ruang penerimaan ke bagian-bagian lain ataupun mengangkut logistik ke ruang produksi.

4.1.1.3 Alat Penunjang Lainnya

Alat-alat penunjang lainnya yang dimaksud disini adalah alat-alat yang berada di dalam pabrik yang berfungsi dalam proses produksi pembekuan udang untuk membantu manusia atau tenaga kerja menyelesaikan proses produksi dengan benar. Berikut adalah alat-alat yang digunakan di PT. SAT.

Tabel 7. Alat-alat yang digunakan pada proses produksi di PT. SAT

No	Nama Alat	Fungsi
1	Timbangan pembelian	Timbangan ini digunakan pada saat pembelian bahan baku di ruang penerimaan.
2	Timbangan gantung	Menimbang hasil udang hasil sortasi dan koreksi dengan ukuran dan jumlah tertentu serta menimbag udang sebelum disusun dalam inner pan.
3	Timbangan digital	Menimbang produk udang sebelum penyusunan dan proses pembekuan serta digunakan untuk menguji tingkat ketelitiannya.
4	Meja	Untuk tempat pengambilan contoh, pemotongan kepala, pengambilan usus, pengupasan kulit, sortasi, grading, penyusunan, buka pan, penirisan, dan pengemasan.

5	Keranjang plastik besar	Wadah dalam pencucian, pemindahan, penampung, menimbang produk, dan mengangkut produk tiap-tiap bagian proses.
6	Keranjang plastik sortasi	Wadah selama proses potong kepala dan sortasi ukuran maupun warna.
7	Keranjang plastik kecil	Wadah pembuangan sisa atau kotoran bahan.
8	Bak penampung	Untuk tempat penampungan produk di bagian pembelian maupun pada proses pengolahan pembekuan udang.
9	Pan pembeku	Wadah udang yang telah disusun untuk dibekukan.
10	Kereta dorong atau Lori	Alat pengangkut selama proses pengolahan dan untuk memudahkan proses pemindahan barang.

Sumber : PT. Surya Alam Tunggal, 2016

4.1.2 Prasarana

Prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggarakannya suatu proses seperti usaha, pembangunan ataupun proyek (KBBI, 2016). Prasarana yang ada di PT. Surya Alam Tunggal adalah sebagai berikut:

1. Gedung pabrik

Gedung pabrik berada di bagian belakang dari PT. Surya Alam Tunggal. Gedung pabrik ini berfungsi sebagai tempat proses produksi pembekuan udang dilakukan. Dari mulai penerimaan bahan baku, proses, hingga bahan baku yang telah diolah menjadi produk akhir yang siap diekspor.



Gambar 8. Gedung pabrik
Sumber : PT. Surya Alam Tunggal, 2015

2. Gedung kantor

Gedung kantor PT. Surya Alam Tunggal berada di bagian depan perusahaan, dimana gedung ini berfungsi sebagai tempat pengolahan produksi di PT. Surya Alam Tunggal dibidang penjualan, pembelian, *marketing*, *data and document center*, dan personalia.



Gambar 9. Gedung Kantor
Sumber : PT. Surya Alam Tunggal, 2015

3. Kolam penampungan udang

Kolam penampungan udang adalah kolam atau wadah besar yang digunakan sebagai tempat udang yang baru diterima oleh *supplier* untuk diolah di gedung pabrik.

4. Kolam penampungan air

Kolam penampungan air pada PT. Surya Alam Tunggal berkapasitas 70.000 liter per tandon. Sedangkan tandon yang dimiliki oleh PT. Surya Alam Tunggal sebanyak 2 buah. Kolam penampungan air atau tandon ini sebagai penampungan air yang dikeluarkan dari pompa untuk proses produksi.

5. Kolam penampungan limbah

Pada PT. Surya Alam Tunggal terdapat 4 (empat) kolam penampungan limbah yang digunakan untuk menampung limbah cair. Limbah cair akan ditampung di

kolam penampungan dan langsung diolah agar menjadi limbah cair yang aman untuk dikeluarkan ke saluran pembuangan limbah cair di sekitar PT. Surya Alam Tunggal.

6. *Anteroom*

Anteroom atau ruang transisi adalah ruangan yang menghubungkan *container* pengangkut produk akhir yang siap untuk di ekspo, yang sebelumnya disimpan dalam dengan *cold storage*. Tujuan ruangan ini adalah agar suhu udang-udang yang akan dimasukkan ke dalam *container* tetap terjaga. Suhu pada *anteroom* disesuaikan dengan suhu *cold storage* dan *container*.

4.1.3. Teknis Pembekuan Udang

4.1.3.1 Proses Produksi

Proses produksi yaitu kegiatan yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi (man, money, material, method) yang ada untuk menghasilkan suatu produk, baik berupa barang atau jasa yang dapat diambil nilai lebihnya atau manfaatnya oleh konsumen (Kotler, 1997). Sistem pembekuan udang yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal dibedakan menjadi 3 (tiga) kategori, yaitu *Block Frozen*, *Individual Quick Frozen (IQF)* dan *Added Value Product (APV)*. Pengolahan udang beku dilakukan sesuai dengan permintaan konsumen.

Proses pengolahan udang beku di PT. Surya Alam Tunggal sebagian besar dikerjakan oleh tenaga manusia. Di dalam ruang proses, udang akan mengalami perlakuan sesuai dengan macam dan jenis produk yang diinginkan. Pada tahap proses pengolahan dikhususkan untuk udang jenis *Head Less (HL)*.

Diagram alir proses pembekuan udang PT. Surya Alam Tunggal dapat dilihat pada **Lampiran 4**.

a. Penerimaan Bahan Baku

Penerimaan bahan baku berupa udang segar dilakukan oleh bagian pembelian, pada tahap penerimaan bahan baku sangat mempengaruhi kualitas produk akhir yang akan dihasilkan. Pada tahap penerimaan bahan baku juga dilakukan proses pengecekan mutu bahan baku yang akan dibedakan sesuai dengan permintaan konsumen. Udang yang akan diterima harus memiliki bau yang baik, sedangkan udang yang mengalami *moulting* akan dilakukan negosiasi dalam proses pembelian bahan baku. Dalam proses pengadaan bahan baku ini juga dilakukan proses pengambilan sampel yang akan dijadikan sebagai indikator mutu dan kualitas udang. Berikut adalah tahapan pengadaan bahan baku yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal:

1. Pembongkaran udang dari kotak penyimpanan udang yang dilakukan secara hati-hati dan cepat. Udang langsung dipisahkan ke dalam keranjang berdasarkan ukurannya dan ditimbang.
2. Tahap ini dilakukan penyortiran udang berdasarkan jenis dan mutu udang.
3. Udang yang telah ditimbang dan melalui proses penyortiran dimasukkan ke dalam ruang proses udang dan diberikan es agar suhu udang tidak mengalami peningkatan.
4. Udang yang dijadikan sebagai sampel diambil sebanyak satu kg secara acak dari keranjang yang berbeda dan sampelnya dibawa ke laboratorium untuk diuji fisik, kimia dan biologi.

b. Purchase Room

Ruangan ini pada PT. Surya Alam Tunggal digunakan untuk menentukan mutu udang yang baik dan layak untuk dikonsumsi. Dalam ruangan ini juga dilakukan

pengambilan sampel udang yang diambil secara acak dalam 10 bak, lalu setelah pengambilan sampel dilakukan maka sampel akan dibawa ke dalam laboratorium untuk diuji fisik, kimia dan biologi.

c. Sortir

Pada proses ini dilakukan pemilihan atau penyeleksian udang berdasarkan kualitas dan ukuran sesuai dengan permintaan konsumen. Proses sortir dilakukan dengan menggunakan alat dan secara manual. Untuk proses sortir yang menggunakan alat jenis udang yang disortir adalah *Black Tiger* dan *Vanamei*. Pada mesin sortir ini dilakukan pengaturan ukuran pada alat sehingga udang akan jatuh ke tempat sesuai dengan ukuran yang ditentukan pada alat sortir. Sedangkan pada proses sortir manual dilakukan untuk jenis udang *White* dan *Flower*. Pada proses sortir manual udang yang ukurannya tidak terdapat dalam mesin akan disortir secara manual. Pada proses ini tingkat keakuratan alat belum sempurna sehingga masih terdapat udang yang jatuh. Udang yang jatuh akan dimasukkan kedalam proses pencucian ulang dengan tingkat aquapulus sebesar 50-70 ppm.

d. PU (Pencucian Udang)

Pada proses pencucian ini, udang dicuci dengan menggunakan *Aquapulus* yang dicampur dengan air. Dimana perbandingannya ditentukan oleh perusahaan sesuai dengan standar internasional. Tingkat konsentrasi *Aquapulus* yang diberikan sebesar 15-25 ppm. Tujuan dari pemberian *Aquapulus* adalah agar udang yang dihasilkan bebas dari bakteri yang dapat menimbulkan masalah pembusukan pada tubuh udang.

e. PTNK (Potong Timbang Naik Cuci)

Pada proses PTNK (Potong Cuci Naik Timbang) dilakukan pemotongan kepala, pembersihan usus, penimbangan dan pencucian. Pembersihan usus pada proses PTNK (Potong Timbang Naik Cuci) dengan penyudetan dan pengguntingan perut udang. Serta pada proses ini terdapat pembersihan ekor udang dari kotoran yang menimbulkan berkembangbiakan bakteri dalam proses ini tetap dilakukan proses pencucian dengan *Aquaplus* sebesar 15-25 ppm dan penimbangan produk.

f. AVP (Added Value Product)

Dalam proses AVP dimulai dengan penimbangan udang dan dikelompokkan berdasarkan beratnya dan dimasukkan ke dalam keranjang. Udang yang telah dikelompokkan beratnya kemudian diproses dengan disilet bagian ruas-ruas dan dihilangkan bagian ekor yang tajam. Udang kemudian diluruskan atau *di-streching*. Setelah proses pelurusan udang disortir berdasarkan panjang dan kerusakannya. Udang disusun dan disoaking selama satu jam kemudian ditimbang untuk memastikan berat udang telah sesuai dengan permintaan konsumen. Udang dimasukkan ke dalam plastik anti lengket dan divacum. Udang yang telah divacum di bekukan di dalam *contact plate freezer*.

g. TC (Timbang Cuci)

Pada proses timbang cuci ini dilakukan sesuai dengan standar internasional produk yang mengharuskan proses penimbangan dilakukan agar berat udang yang akan diproses tidak salah dan telah sesuai dengan permintaan. Sementara pada proses pencucian dilakukan untuk menghilangkan bakteri yang terdapat pada udang. Proses pencuciannya dilakukan dengan menggunakan *Aquaplus* dengan tingkat konsentrasi sebesar 15-25 ppm.

h. Soaking

Pada proses ini dilakukan perendaman udang dengan menggunakan larutan kimia. Alur proses soaking ini dimulai dari penimbangan udang untuk mengetahui berat awal udang, selanjutnya proses perendaman dilakukan sesuai dengan ukuran udang, apabila size udang besar perendaman produk raw dilakukan sebanyak dua kali dengan suhu air dingin 10-15oC, sementara produk cook direndam dengan air hangat dengan temperatur 20-25oC dengan lama waktu satu jam. Setelah itu proses perendaman dilakukan pencampuran larutan kimia SR, SRN, Aquaplus dan garam yang berfungsi untuk menambah bobot udang, menambah cita rasa dan membersihkan udang dari bakteri. Setelah pencampuran bahan kimia dilakukan pengadukan dengan menggunakan mesin mixing selama 2 jam 40 menit lalu didiamkan selama 24 jam

i. IQF (Individual Quick Frozen)

Pada proses ini pembekuan secara individual ini terdapat dua jenis produk yang akan dibekukan yaitu produk mentah dan produk matang. Pada proses untuk pembekuan produk mentah dibekukan dengan temperatur -18°C sampai -19°C. Sementara dalam proses produk matang, udang diproses kematangannya dengan cara di-*steam* menggunakan air dengan suhu 90 - 95°C. Udang yang telah melewati proses pematangan akan masuk ke dalam cooling tank yang berisi campuran air dan es dengan suhu < 5°C dan di proses sesuai kebutuhannya.

Pada tahap ini juga terdapat produk block frozen, dimana pembekuan udang dilakukan dengan menggunakan mesin freezer dan bahan baku akan diletakkan ke dalam long pan dan short pan sehingga udang yang berada dalam freezer terbentuk sempurna dengan lama waktu dua jam dengan -40°C sampai -60°C.

j. Glazing

Proses ini dilakukan dengan cara mensortir udang yang bertujuan untuk mutu udangnya setelah melalui proses IQF. Setelah itu dilakukan penimbangan untuk menentukan berat udang dalam satu kemasan. Setelah dilakukan penimbangan pada proses ini lakukan pencelupan kedalam air dingin dengan temperatur air dan V_n sebesar 3°C yang bertujuan untuk memperbaiki penampilan luar udang agar terlihat lebih baik dan mencegah udang mengalami dehidrasi ketika akan dikemas. Selanjutnya udang dimasukkan kedalam kemasan dan ditutup menggunakan mesin Siller.

k. Pengemasan

Produk dikemas dengan menggunakan polybag, selain itu ada juga produk yang dikemas dengan menggunakan inner carton. Setiap 6 inner carton dimasukkan dalam 1 master carton. Pada master carton tersebut dicantumkan kode tanggal produksi. Selanjutnya ditutup dengan isolasi yang diikat dengan *strapping band*.

Persyaratan umum bahan pengemas yaitu bahan pengemas dirancang dari bahan yang diizinkan, tidak mengkontaminasi produk dan pengemasan harus dilakukan secara cepat dan higienis.

Produk yang telah jadi dikemas ke dalam plastik dan dibiarkan lewat dalam metal detector. Dalam proses pengemasan di PT. Surya Alam Tunggal menggunakan pengemas yang berasal dari negara yang akan dituju. Sementara untuk pengemas yang berasal dari perusahaan diproduksi diluar perusahaan. Untuk lebih jelasnya gambar kemasan yang terdapat pada PT. Surya Alam Tunggal dapat dilihat pada lampiran 4 dan lampiran 5.

l. Metal Detector

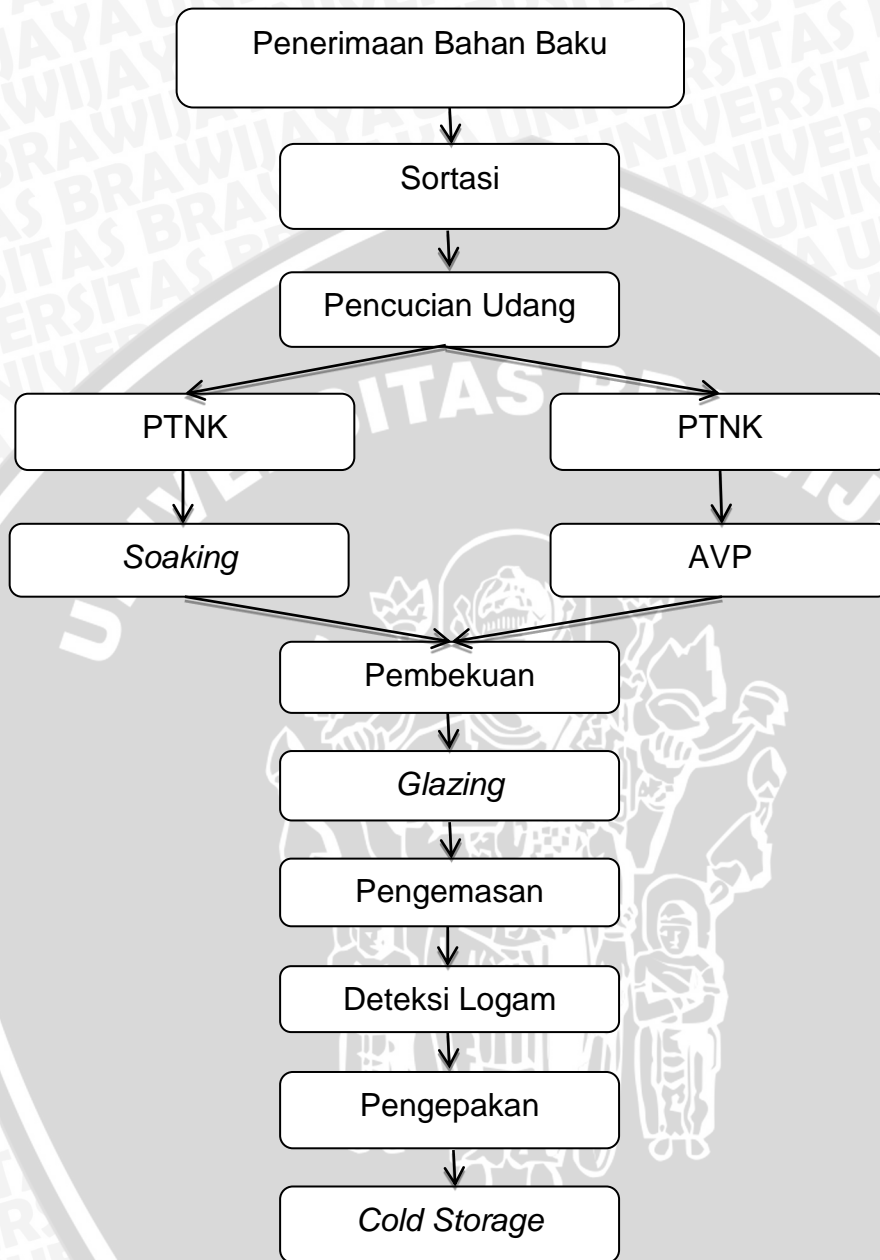
Proses metal detector bertujuan untuk mendeteksi ada atau tidaknya logam pada produk akhir yang akan dikemas. Logam berat ini berasal dari air yang digunakan atau dari bahan baku serta mesin dan peralatan yang digunakan.

m. Pengepakan

Proses pengepakan ini adalah penyimpanan udang kedalam master karton dengan jumlah yang banyak dan menggunakan master karton berbahan standar internasional agar produk yang akan dimasukkan ke dalam cold storage tidak rusak.

n. Cold Storage

Pada proses ini setelah produk keluar dari ruang produksi maka akan disusun ke dalam cold storage dengan suhu -18° . Sebelum masuk ke dalam cold storage produk disusun dalam ruang perantara (*loading door*) dengan suhu 22°C . Pada proses pemindahan produk dari *loading door* ke dalam cold storage maupun dari cold storage ke dalam container suhu yang diciptakan sama agar produk yang akan dipindahkan tidak rusak dan tetap terjaga kualitasnya. Pengukuran suhunya dicek menggunakan termometer tembak.



Gambar 10. Proses produksi PT. Surya Alam Tunggal

4.1.3.2 Jenis Pembekuan

Jenis pembekuan yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal dapat dibedakan menjadi tiga cara yaitu:

- a. *Contact Plate Freezer*

Merupakan alat pembekuan yang menyerupai oven namun berskala besar dengan kecepatan beku mulai 2 sampai 2,5 jam dengan rentang suhu -43 s/d -60°C . Pembekuan dilakukan dengan cara memasukan long pan yang berisi *inner pan*.

b. Tunnel Freezer

Merupakan alat untuk pembekuan udang secara individu dengan menggunakan gas nitrogen yang disemprotkan pada udang yang berjalan diatas *conveyor* dengan suhu kurang lebih -40°C selama 10 menit.

4.2 Manajemen Pemasaran

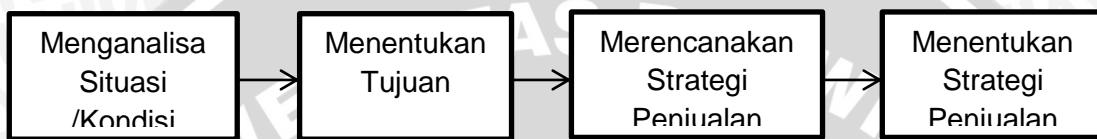
Kegiatan pemasaran akan berjalan lancar jika aspek-aspek manajemen atau fungsi manajemen berkerja dengan baik. Fungsi-fungsi manajemen meliputi perencanaan (*Planning*), pengorganisasian (*Organizing*), pergerakan (*Actuating*) dan pengawasan (*Controlling*).

4.2.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan produksi merupakan kegiatan persiapan untuk memproduksi secara sistematis sehingga kebutuhan dalam proses produksi tersedia dalam waktu, jumlah, dan tempat yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Agar tujuan perencanaan produk yang akan dihasilkan dapat mencapai keberhasilan, maka perlu melakukan penelitian pasar (Hasibuan, 2003).

Perencanaan pemasaran yang dilakukan PT. Surya Alam Tunggal berorientasi pada keadaan pasar. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk menyesuaikan keadaan pasar dengan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan terutama yang berkaitan dengan harga pasar dan target penjualan.

Pemantauan kondisi pasar dilakukan secara berkala oleh divisi pemasaran perusahaan. Hal ini untuk mengendalikan jumlah produk yang harusnya diproduksi oleh perusahaan, serta untuk memperkirakan kisaran harga jual produk. Kegiatan ini bisa dijadikan bahan pertimbangan untuk memutuskan nilai harga jual produk. Berikut adalah gambar alur proses perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal.



Gambar 9. Alur Proses Perencanaan Pemasaran

Kemajuan jaman dan teknologi yang semakin cepat berubah menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan produknya demi kelangsungan hidup perusahaan. PT. Surya Alam Tunggal melakukan berbagai cara untuk beradaptasi dengan perkembangan jaman dan teknologi, salah satu caranya dengan perluasan jenis produk, membuat produk yang lebih ekonomis dengan berbagai variasi produk seperti udang *ring* (udang berbentuk bulat tanpa kepala, kulit, usus dan ekor), untuk label ditambahkan dengan cap halal MUI. Perencanaan yang dilakukan PT. Surya Alam Tunggal dilakukan secara periodik setiap satu tahun sekali.

Penelitian pasar atau (*survey market*) yang diterapkan perusahaan bertujuan untuk memperluas pasar jual serta untuk mengetahui keinginan konsumen. Jika pasar yang dituju perusahaan sudah meluas maka perusahaan akan lebih mudah menyesuaikan harga yang bersaing.

Perencanaan dilakukan diawal tahun untuk memudahkan bagian *sales* dapertemen mencari jadwal mengikuti pameran juga pameran lain yang potensial. Selain itu juga meng-*update* produk di web perusahaan yang telah ada dan

merespon beberapa interaksi yang terjadi di dalam web. Cara promosi yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal merupakan cara promosi dengan biaya yang rendah, sehingga perlu menambah intensitas promosinya.

4.2.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah kegiatan untuk mengorganisasi semua karyawan dengan menetapkan pembagian kerja, hubungan kerja, delegasi wewenang, integrasi, dan koordinasi dalam bagan organisasi. Organisasi hanya merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dengan organisasi yang baik akan membantu terwujudnya tujuan secara efektif (Hasibuan, 2003).

Suatu perusahaan menghendaki adanya organisasi atau badan yang menentukan tujuan serta menentukan bagaimana dan kapan sesuatu akan dikerjakan, kemudian menghendaki adanya bagian atau badan yang harus melaksanakan tugas-tugas tersebut, sehingga sebuah perusahaan harus memiliki pemimpin kerja dan pelaksana kerja.

Pengorganisasian PT. Surya Alam Tunggal di bidang pemasaran dilakukan dengan membagi kepala pemasaran menjadi 2 bidang, bidang pertama adalah menganalisa perkembangan pasar (*Sales Department*) yang bertanggung jawab untuk mengelola, memasarkan dan mengevaluasi laporan pemasaran. Kemudian bidang yang kedua adalah bidang promosi (*Exim Department*) yang bertugas untuk melakukan pemantauan dan pencatatan harga pasar, pengolahan informasi pasar dan pengembangan daerah pemasaran serta membuat *shipment*. Secara keorganisasian dalam perusahaan untuk divisi pemasaran adalah bertanggungjawab penuh pada setiap kegiatannya untuk dilaporkan ke GM (*General*

Manager). Pemegang kekuasaan atau keputusan mutlak berada pada pemimpin perusahaan.

Kegiatan yang dilakukan *marketing* dalam kontrak dan fokus pada pelanggan yaitu yang bertanggungjawab untuk melakukan komunikasi efektif dengan pelanggan atau pembeli. Sebelum dilakukan perjanjian harus terjalin kesepakatan bersama antara pelanggan dengan pihak *marketing* mengenai pengembangan produk, spesifikasi produk, cara/proses, pengiriman dan pembayaran.

Pengorganisasian mengenai perencanaan bauran pemasaran sangat efektif untuk memperluas pasar karena adanya adaptasi yang menyesuaikan kebutuhan dan keinginan konsumen. Strategi pada bauran pemasaran dilakukan oleh bagian *marketing* yaitu bagian *sales department* yang dibantu oleh bagian *exim department* mengenai informasi pasar dan harga pasar. Ide kreatif dari *sales* departemen disampaikan ke kepala *marketing*, apabila disetujui kepala *marketing* akan menyampikan melalui presentasi yang dibantu oleh bagian *sales* departemen kepada presiden *director* di damping oleh manajer *director*.

4.2.3 Pelaksanaan (*Actuating*)

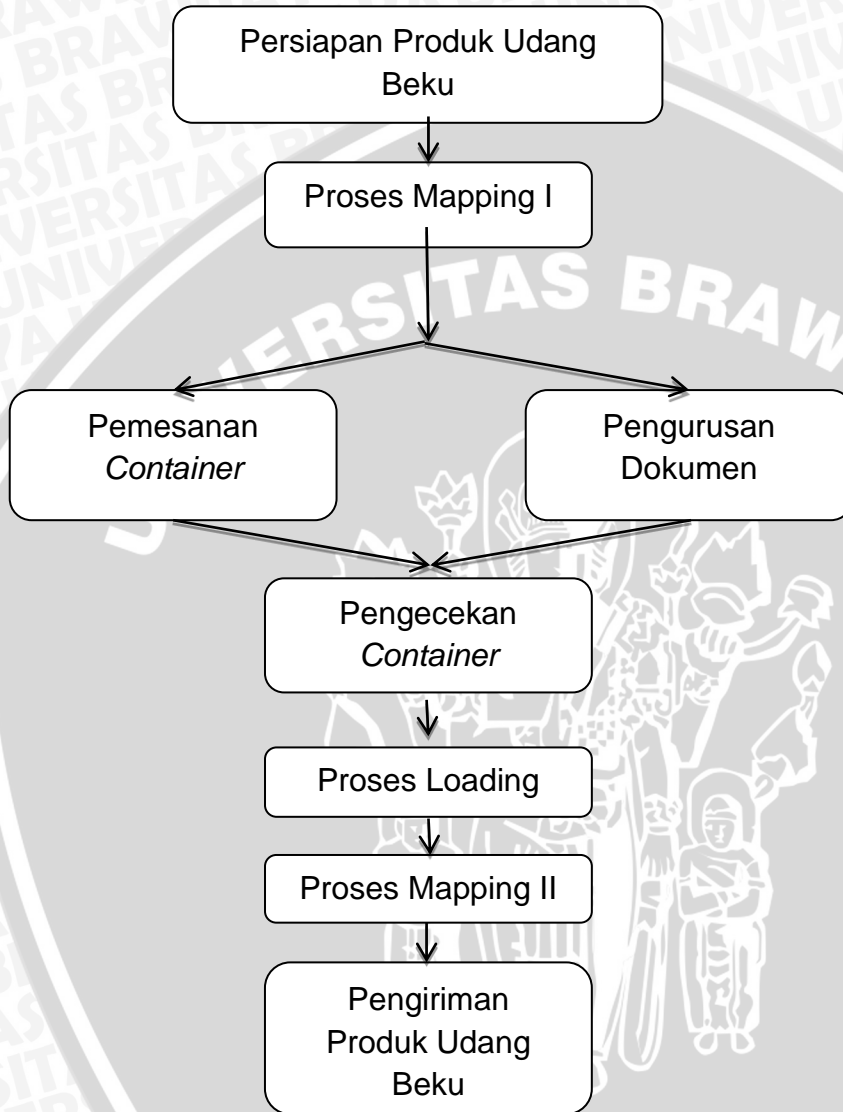
Pelaksanaan merupakan implementasi dari perencanaan dan pengorganisasian, dimana seluruh komponen yang berada dalam satu sistem dan satu organisasi tersebut bekerja secara bersama-sama sesuai dengan bidang masing-masing untuk dapat mewujudkan tujuan.

Pada proses pengiriman produk udang beku yang dilakukan pada PT. Surya Alam Tunggal terdapat beberapa tahapan proses. Dimulai dari persiapan produk yang telah dipersiapkan sesuai dengan permintaan konsumen. Yang perlu diperhatikan setiap negara tujuan pengiriman memiliki permintaan yang berbeda-

beda terhadap kualitas dari produk udang beku yang telah disiapkan. Setelah persiapan produk, pihak perusahaan akan mengurus dokumen ekspor yang akan dilampirkan ketika pengiriman akan berlangsung. Setelah dokumen yang dibutuhkan telah selesai perusahaan akan mendatangkan container sebagai transportasi pengiriman produk udang beku. *Container* yang masuk harus di check kelengkapan dan kebersihannya oleh QC sedangkan bagian teknik melakukan running test terhadap container hingga suhunya mencapai (-25 derajat celcius). Karyawan yang memuat produk harus cekatan dan kualitas kontinuitas muat (terus menerus) pengontrolan suhu di lakukan oleh QC tiap 15 menit pada saat eksport berlangsung. Petugas mapping melakukan pencatatan mapping di atas container. Setelah produk masuk ke dalam container maka pintu kontainer dikunci dan disegel.

PT. Surya Alam Tunggal melakukan pengiriman container produk udang beku sebanyak tujuh kali dalam seminggu. Setelah proses pengisian produk kedalam container selesai dan dokumen ekspor telah dilampirkan. Container akan membawa produk menuju Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya. Sesampainya di Pelabuhan Tanjung Perak, pihak pelabuhan akan memeriksa kelengkapan dokumen ekspor dan keadaan produk udang beku yang akan dikirim. Setelah pemeriksaan selesai produk dikirim dengan kapal cargo menuju Singapura dalam waktu 1-2 hari. Setelah sampai di Singapura container akan di pindahkan ke kapal kargo sesuai dengan tujuan negara. Pada PT. Surya Alam Tunggal pengiriman produk udang beku di ekspor ke negara Amerika, Jepang dan Eropa. Container yang berisi produk udang beku akan di pindahkan ke dalam kapal kargo yang menuju Amerika, Jepang dan Eropa. Setelah proses pemindahan dan pemeriksaan dokumen selesai. Maka kapal akan berangkat menuju negara yang dituju. Total waktu pengiriman produk

udang beku yang dibutuhkan PT. Surya Alam Tunggal selama 1-2 minggu untuk sampai ke negara tujuan.



Gambar 10. Proses Pengiriman udang beku

Pelaksanaan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal sudah terjalin hubungan dan koordinasi yang baik. Bidang pemasaran berada dibawah garis komando pimpinan perusahaan sehingga untuk setiap kegiatan yang akan dilakukan harus melalui keputusan pimpinan perusahaan.

4.2.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengendalian (*controlling*) adalah kegiatan mengendalikan semua karyawan agar mentaati peraturan-peraturan perusahaan dan bekerja sesuai rencana. Pengendalian karyawan meliputi kehadiran, kedisiplinan, perilaku, kerja sama, pelaksanaan pekerjaan, dan menjaga situasi lingkungan pekerjaan (Hasibuan, 2003).

Kegiatan pengawasan dilakukan untuk mengawasi atau memastikan suatu sistem dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang diharapkan oleh perusahaan. PT. Surya Alam Tunggal melakukan kegiatan pengawasan sesuai aturan yang berlaku. Dimana bidang *marketing* langsung diawasi oleh pimpinan perusahaan begitu juga bidang-bidang lainnya. Pengawasan yang berjalan di perusahaan terbilang sangat ketat yaitu dilakukan setiap harinya mengingat usaha pembekuan udang ini membutuhkan modal yang besar dengan resiko yang tinggi. Laporan setiap bidang kerja seperti bidang produksi, bidang *quality control* dan bidang pemasaran dilaporkan langsung kepada pemimpin perusahaan setiap 1 bulan sekali, 3 bulan sekali maupun setiap setahun sekali agar tetap terkontrol.

Pengawasan dalam strategi bauran pemasaran dilakukan oleh kepala *marketing* langsung kepada *sales department* dan *exim department*. Selain pengawasan juga perlu dilakukan evaluasi setiap akhir pelaksanaan untuk menemukan solusi dan alternatif dari masalah yang timbul.

4.3 Saluran Pemasaran

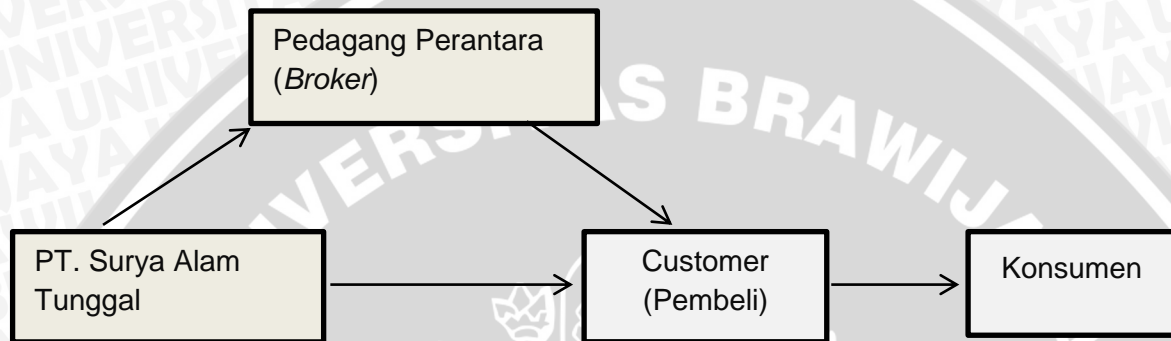
Pemasaran hasil pertanian merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan pemasaran suatu produk, kita harus

mempertimbangkan saluran pemasaran yang dapat dipakai untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen (Khotler, 1996).

PT. Surya Alam Tunggal sebagai perusahaan internasional harus mengetahui keseluruhan permasalahan yang terjadi mengenai pendistribusian produknya hingga ke pemakaian akhir. Terdapat tiga rantai utama antar penjual dan pemakai akhir. Rantai pertama terdapat kantor pusat pemasaran internasional, departemen *export* yang membuat keputusan mengenai saluran dan bauran pemasaran. Rantai kedua, saluran antar negara, membawa produk hingga ke perbatasan negara-negara. Jenis perantara rantai kedua ini adalah agen, jenis transportasi, pengaturan inflasi dan resiko. Rantai ketiga, saluran di dalam negara asing, membawa produk yang masuk di negara asing ke pembeli dan pemakai akhir (Kotler, 1998).

PT. Surya Alam Tunggal memberikan kebebasan kepada konsumen dalam hal penyaluran barang, konsumen diperbolehkan memilih apakah barang diantar sampai pelabuhan *importer* atau sampai ke lokasi *importer*. Prosedur pemasaran awalnya dilakukan oleh pihak *marketing* dengan menawarkan produk udang beku melalui email. Setelah mendapatkan balasan dari calon *importer*, pihak *marketing* menayakan sebagian produksi dan penyimpanan apakah bisa memenuhi permintaan *importer*. Bagian *exportir* dan bagian produksi menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan terkait dengan biaya pengiriman dan penetapan harga. Bagian *marketing* kembali menghubungi *importer* untuk menginfokan terkait harga dan lain-lain. Setelah mereka sepakat, pihak *marketing* akan menyampaikan ke bagian produksi dan penyimpanan untuk menyiapkan produk yang diinginkan. Produk yang sudah siap akan dimasukkan ke kontainer, yang kemudian akan dikirim ke pelabuhan melalui kapal yang akan transit di Singapura dan Thailand. Setelah sampai di pelabuhan *importir* produk akan di kirim melalui jalur darat.

Saluran distribusi PT. Surya Alam Tunggal dilakukan secara langsung yaitu dengan perusahaan menjual barang langsung kepada pembeli dan tidak langsung yaitu perusahaan pengirim barang melalui pihak perantara (*broker*) terlebih dahulu, yang bertugas mengumpulkan pesanan dari pihak *importir*. Pedagang perantara sudah terikat dengan perusahaan asing.



Gambar 11. Saluran distribusi PT. Surya Alam Tunggal

4.4 Strategi Pemasaran

Dalam memasarkan produk dari suatu brand maka perusahaan memerlukan strategi pemasaran yang tepat, untuk mencapai semua itu maka dilakukan analisa bauran pemasaran yang merupakan strategi pemasaran.

4.4.1 Analisa Bauran Pemasaran

Menurut Kotler & Armstrong (1997), Bauran pemasaran atau marketing mix adalah perangkat alat pemasaran praktis yang dapat dikendalikan, produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkan dalam pasar sasaran.

PT. Surya Alam Tunggal memiliki produk udang beku yang lingkup pemasarannya adalah *expor* ke luar negeri. Untuk mempertahankan pasar luar negeri, maka PT. Surya Alam Tunggal perlu memiliki manajemen pemasaran yang

yang didukung empat elemen yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Berikut adalah empat elemen yang telah diterapkan di PT. Surya Alam Tunggal.

4.4.1.1 Produk (**Product**)

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010), Produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Produk tidak hanya selalu berupa barang tetapi bisa juga berupa jasa ataupun gabungan dari keduanya (barang dan jasa).

a. **Kualitas Bahan Baku**

Kualitas udang yang akan diproses harus diperhatikan karena kualitas bahan baku akan mempengaruhi mutu dan kualitas hasil akhir produk udang beku. Bahan baku berasal dari hasil tambak dan laut. PT. Surya Alam Tunggal mendatangkan bahan baku udang dari beberapa daerah baik dari dalam maupun dari luar pulau Jawa. Beberapa daerah di pulau Jawa misalnya seperti Sidoarjo, Gresik, Probolinggo, Tuban, Semarang, Cirebon dan Banyuwangi. Sedangkan dari luar pulau Jawa seperti Madura, Lampung, Lombok dan Banjarmasin. Bahan baku udang dapat dikategorikan sesuai karakteristik udang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Kriteria Kualitaas Udang

Kualitas Udang	Ciri-Ciri
<i>First Quality</i> (Mutu I)	Kualitas segar dan baik Tidak cacat dan patah pinggang (kulit utuh) Tekstur keras atau <i>softhell</i> (tidak lembek) Tidak ada tanda-tanda masuk dalam fase pembusukan
Second Quality (Mutu II)	Sedikit mengalami perubahan warna Sedikit lembek dan cacat sedikit di bagian punggungnya Masih segar
Broken (Mutu III)	Udang yang kualitasnya tidak masuk kualitas 1 dan 2 Patah pinggang Sedikit mengalami pembusukan dan sedikit berbau Terdapat noda hitam (<i>black spot</i>) dibagian punggung, ekor dan sirip

(Sumber : PT. Surya Alam Tunggal Sidoarjo, 2008)

Kriteria-kriteria tersebut merupakan standar kualitas yang digunakan oleh PT. Surya Alam Tunggal dalam menentukan kualitas udang dari pemasok yang akan diterima oleh perusahaan. Udang dengan mutu I digunakan untuk produk jenis Head On dan untuk bahan baku pembekuan semua jenis produk. Udang dengan mutu II yang memiliki bercak merah pada kepala bisa dihilangkan dan dijadikan sebagai produk *Head Less* (tanpa kepala). Sedangkan untuk udang dengan mutu III yang memiliki bercak merah di seluruh bagian tubuhnya akan masuk ke proses *cooked*. Proses *cooked* bertujuan untuk menyamarkan cacat pada udang mutu III karena udang yang sudah dimasak akan berwarna orange sehingga tidak akan kelihatan cacat dari udang mutu III. Dari ketiga kualitas bahan baku, mutu I (*First Quality*) adalah kualitas yang paling diminati oleh konsumen terutama untuk negara New York karena produk mutu I sebagian besar diperuntukan untuk konsumen rumah tangga. Namun semuanya tergantung pada permintaan konsumen.

b. Jenis Produk

Jenis udang yang digunakan oleh PT. Surya Alam Tunggal adalah udang windu (*black tiger*), *yellow/ banana*, *cat tiger*, udang kayu (*pink*), udang jerbung (*white*),

udang local (*freshwater*), udang lansia (*mexican white cultured*), *white cultured*, udang lorek (*flower*). Dari berbagai jenis yang disediakan udang yang sering diproses dan diminati oleh konsumen adalah udang windu dan udang vannamei. Untuk memenuhi semua keinginan pembeli atas jenis udang PT. Surya Alam Tunggal berkerjasama dengan banyak supplier diberbagai pulau. Gambar lebih jelasnya mengenai jenis udang dapat dilihat pada **Lampiran 5**.

PT Surya Alam Tunggal memiliki banyak variasi jenis produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Produk yang dikirimkan akan disesuaikan dengan permintaan konsumen. Berikut adalah jenis-jenis produk yang diproduksi oleh PT. Surya Alam Tunggal.

Tabel 9. Jenis Produk Udang di PT. Surya Alam Tunggal

Jenis Produk	Keterangan
Head On (HO)	Merupakan pengolahan produk udang beku tanpa dilakukan pemotongan kepala
<i>Head Less</i> (HL)	Merupakan proses pembekuan produk udang tanpa kepala tapi masih memiliki kulit dan ekor.
<i>Peeled Tail On</i> (PTO)	Merupakan proses pembekuan udang tanpa kepala dan kulit tetapi masih berekor.
<i>Peeled Undeveined</i> (PUD)	Pembekuan udang tanpa kepala, ekor, kulit yang sudah terkelupas dan ususyang sudah dibuang
<i>Peeled and Deveined</i> (PND)	Pembekuan udang beku tanpa kepala, ekor, kulitnya sudah terkelupas dan dibuang ususnya dengan cara bagian punggung dibelah.
<i>Peeled Deveined</i> (PD)	Pembekuan udang tanpa kepala, ekor, kulitnya sudah terkelupas dan ususnya sudah dibuang dengan cara di cabut.
<i>Peeled Deveined Tail On</i> (PDTO)	Pembekuan udang tanpa kepala, kulitnya sudah terkelupas, ususnya sudah di cabut namun masih memiliki ekor.
<i>Peeled and Deveined Tail On</i> (PNDTO)	Pembekuan udang tanpa kepala, kulitnya sudah terkelupas, ususnya sudah terbuang dengan cara bagian punggung namun masih memiliki ekor.

<i>Added Value Product (AVP)</i>	Pembekuan udang yang mendapat perlakuan tambahan, seperti udang yang di luruskan.
<i>Butterfly</i>	Proses pengolahan udang yang dibuang kepala dan kulitnya sedangkan ekornya disisakan dan dibentuk seperti kupu-kupu dengan cara di belah punggungnya saampai pada ruang terakhir.
<i>Skewer</i>	Pembekuan udang tanpa kepala dan kulit sedangkan ekornya masih ada, disusun seperti sate dengan menggunakan tusuk.
<i>Easy Peel</i>	Udang beku yang dibuang kepalanya sedangkan kulit dan ekornya masih ada kemudian di belah punggungnya.
<i>Cooked</i>	Produk udang beku yang sudah matang. Udang yang dipakai adalah PDT0 yang disusun dalam <i>pan</i> dan dimasak dengan uap panas lalu dibekukan dengan <i>tunnel</i> .

(Sumber : PT. Surya Alam Tunggal Sidoarjo, 2008)

Jenis produk yang paling banyak diminati oleh konsumen adalah jenis PDT0 (*Peeled Deveined Tail On*). Untuk produk jenis lain dikerjakan sesuai dengan permintaan konsumen.

c. Pengemasan

Pengemasan mencakup semua kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau pembungkus. Suatu produk bisa terdiri dari tiga tingkatan bahan yaitu plastik (kemasan primer) yang dimasukkan dalam kotak karton (kemasan skunder), selanjutnya beberapa karton dimasukkan ke dalam kotak kardus (kemasan pengiriman) (Kotler, 2009).

PT. Surya Alam Tunggal memakai *polipropilen* sebagai pengemas primer daripada *polietilen* karena lebih kuat atau memiliki daya rentang (*tensile strength*) yang lebih besar daripada *polietilen* sehingga tidak mudah sobek. Selain itu, polipropilen memiliki kejernihan dan kehalusan yang lebih baik, serta kemampuan *barrier* terhadap air, aroma, dan gas lebih baik atau memiliki WVTR (*Water Vapour Transmission Rate*) yang rendah sehingga pemindahan uap air melalui dinding film

pengemas dapat dihambat dan produk menjadi lama masa simpannya. *Polipropilen* cenderung menjadi rapuh pada suhu rendah, namun dapat diatasi dengan melakukan polimerisasi sejumlah tertentu *etilen* ke dalam *propilen*.

Kemasan sekunder yang digunakan berupa inner carton yang terbuat dari duplex non berukuran (270x185x42)mm. Fungsi utama dari kemasan sekunder selain untuk melindungi kemasan primer terhadap pengaruh dari luar dan juga untuk memudahkan penyusunan dalam kemasan tersier.

Kemasan tersier yang digunakan disebut juga *master carton* yang terbuat dari *corrugated paperboard* (karton yang bergelombang) dan bagian dalam dilapisi lilin yang berfungsi untuk mempertahankan suhu rendah pada produk dan melindungi produk dari pengaruh luar. *Master carton* yang digunakan memiliki ukuran (375 x 280 x 270)mm dan dibutuhkan tiap tahun rata-rata 6000 lembar. Gambar kemasan produk dapat dilihat pada **Lampiran 6**.

d. Merek

Merek adalah nilai, budaya dan kepribadian yang dapat berupa nama, istilah, tanda, symbol atau rancangan atau kombinasi hal-hal tersebut sebagai cara mengidentifikasi suatu produk atau jasa yang ditawarkan penjual serta untuk pembeda dari produk pesaing (Kotler, 1998).

PT. Surya Alam Tunggal melakukan adaptasi dalam penggunaan merek dengan cara menawarkan kepada konsumen merek mereka sendiri yang dipasang pada kemasan produk. Hal ini bertujuan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan konsumen. PT. Surya Alam Tunggal juga memiliki merek sendiri yaitu "Surya" biasanya produk dengan merek ini banyak digunakan oleh supermarket yang nantinya akan dijual kembali. Supermarket Walmart dan Masetta menjual

beberapa merek ataupun tanpa merek dengan kualitas yang sama dengan yang memiliki merek. Sedangkan merek konsumen yang biasanya dikerjakan oleh PT. Surya Alam Tunggal adalah Sea Mazz, Sea Best, dan Hohsui. Macam-macam merek terdapat di **Lampiran 7**.

e. Pelabelan Produk

Label menguraikan beberapa hal mengenai informasi produk seperti siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, apa isi atau kandungan produk bagaimana sebaiknya digunakan dan bagaimana agar konsumen dapat menggunakannya dengan aman (Kotler dan Gray, 1997).

PT. Surya Alam Tunggal membebaskan pelebelaan dalam kemasan produknya. Design pelebelaan dan kemasan bisa dikirim oleh konsumen untuk dikerjakan oleh perusahaan mulai dari identitas produk atau merek, kelas produk, penjelasan produk atau mempromosikan produk dengan gambar unik yang menarik. Label yang biasanya dicantumkan adalah informasi kandungan gizi, merek, kualitas, ukuran udang, jenis produk masak atau mentah dan jenis produk udang seperti PDTO, berat bersih produk, *Low Fat*, tanggal dan kode produksi.

4.4.1.2 Harga (Price)

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010) harga adalah Jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Setelah produk yang diproduksi siap untuk dipasarkan, maka perusahaan akan menentukan harga dari produk tersebut.

Kegiatan pemasaran akan berjalan lancar jika dilakukan perencanaan terlebih dahulu, terutama mengenai besarnya biaya produksi yang akan di keluarkan. Perencanaan biaya pemasaran bisa dijadikan sebagai bahan estimasi dalam hal nilai dan harga barang yang akan dijual.

PT. Surya Alam Tunggal dalam menetapkan harga jual dari produk yang dihasilkan menganalisis faktor-faktor yang dijadikan bahan pertimbangan seperti biaya produksi, biaya transportasi, tingkat kualitas produk, keadaan pasar dan biaya lain. Titik kembalinya modal dapat tercapai dengan cara membagi jumlah biaya yang dikeluarkan dengan jumlah produk yang dihasilkan, sehingga harga yang didapat oleh konsumen minimal berada pada titik impas (*Break Even Point*).

Strategi penentuan harga oleh PT. Surya Alam Tunggal yaitu dengan menetapkan harga *mark up* dimana terdapat standart penambahan pada biaya produksi yang biasanya dalam bentuk persentase. Harga *mark up* ini bervariasi di antara berbagai barang yang dihasilkan. Penetapan harga *mark up* dilakukan ketika kondisi penjualan tinggi, Perusahaan juga menerapkan harga khusus untuk pelanggan.

4.4.1.3 Tempat (*Place*)

Tempat dalam *marketing mix* biasa disebut dengan saluran distribusi, saluran dimana produk tersebut sampai kepada konsumen. Definisi dari Sumarni dan Soeprihanto (2010) tentang saluran distribusi adalah, Saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau industri pemakai.

Kegiatan pemasaran akan menjadi lancar apabila strategi tempat atau sasaran dari produk perusahaan dapat diterima konsumen sesuai kebutuhan mereka. Oleh karena itu diperlukan strategi yang tepat agar dapat menyalurkan produk ke berbagai lokas yang berbeda-beda.

- **Daerah Pemasaran**

Setiap jenis produk udang beeku di PT. Surya Alam Tunggal memiliki daerah pemasarannya masing-masing. Hal ini terjadi karena kebutuhan konsumen tiap

negara berbeda dan tren yang berubah-ubah. Berikut ini daftar produk dan daerah pemasarannya.

Tabel 10. Daerah Pemasaran Produk Udang Beku

Jenis Produk	Daerah Pemasaran
<i>Head On (HO)</i>	Eropa
<i>Head Less (HL)</i>	Amerika, Eropa, Jepang
<i>Peeled Deveined Tail On (PDTO) dan Cooked (C-PDTO)</i>	Amerika
<i>Easy Peel</i>	Amerika
<i>Peeled Deveined (PD) dan Stretched (APV)</i>	Amerika, Eropa, Jepang
<i>Butterfly Skeywer</i>	Amerika
<i>Broken</i>	Amerika

(Sumber : PT. Surya Alam Tunggal Sidoarjo, 2008)

Daerah pemasaran yang dijadikan sasaran utama PT. Surya Alam Tunggal adalah pasar tiga serangkai (Amerika, Eropa dan Asia). Dari 3 (tiga) benua tersebut negara yang dijadikan tujuan utamanya adalah New York dan Boston (Amerika), Perancis dan Jerman (Eropa) dan Jepang (asia). Masing-masing pasar sasaran dari perusahaan pada dasarnya memiliki kebutuhan yang sama mengenai jenis produk yaitu udang jenis Head Less (HL).

4.4.1.4 Promosi (*Promotion*)

Menurut Tjiptono (2008), pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya

agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

Kegiatan promosi dilakukan untuk menarik perhatian dari konsumen. Promosi bisa dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung dengan cara menghubungi atau mengunjungi konsumen sedangkan secara tidak langsung melalui pemasangan iklan.

Promosi penjualan yang dilakukan oleh PT. Surya Alam Tunggal adalah promosi bisnis dan wiraniaga yaitu dengan mengadakan pameran dagang dan konvensi yang dilakukan dengan membuka gerai dan pajangan untuk mendemonstrasikan produk perusahaan di pameran dagang luar negeri. Kegiatan promosi seperti ini baru dilakukan 2-3 tahun belakangan untuk memperkenalkan produk baru, menjumpai pelanggan baru, meningkatkan penjualan produk dan untuk memperluas pasar.

PT. Surya Alam Tunggal biasanya melakukan bisnis to bisnis yaitu interaksi yang terjadi secara langsung antara produsen dan konsumen maupun dengan perantara (broker) melalui internet. Kegiatan ini mampu meningkatkan volume penjualan, memperkenalkan *brand* dan memperluas pasar jual. PT. Surya Alam Tunggal memiliki 2 (dua) komponen utama media promosi yaitu melalui *website* bisnis dan email perusahaan (sales@pt-sat.com). *Website* bisnis merupakan alat yang sangat efektif untuk memperkenalkan produk usaha ke seluruh dunia.

Email digunakan oleh perusahaan untuk menawarkan produknya, biasanya setiap 2-3 hari sekali pihak *marketing* mengirimkan email yang berisi produk-produk yang kemungkinan di butuhkan oleh konsumen. Jika belum ada balasan maka *marketing* akan mengkonfirmasi kembali dengan menawarkan produk-produk lainnya.

4.4.2 Analisa STP

Seorang *marketing* jarang dapat memuaskan semua orang dalam satu pasar. Oleh karena itu, perusahaan harus memulai dengan membagi-bagi pasar kedalam segmen-segmen. Perusahaan mengidentifikasi dan membuat profil dari kelompok-kelompok konsumen yang berbeda yang mungkin lebih menyukai dan menginginkan bauran produk dan jasa yang beragam dengan meneliti perbedaan demografis, psikografis dan perilaku diantara pembeli.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), agar investasi atau bisnis yang dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka diperlukan strategi yang tepat. Unsur strategi persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*) atau sering disebut STP.

- **Segmentasi (*Segmentation*)**

Menurut Kotler dan Keller (2008), segmen pasar terdiri dari berbagai kelompok pelanggan yang memiliki seperangkat keinginan yang sama. Tidak ada cara tunggal untuk mengsegmentasikan pasar. Seorang *marketing* harus mencoba beberapa variabel dengan harapan bisa menemukan cara terbaik untuk melihat struktur pasar.

PT. Surya Alam Tunggal menggunakan berbagai cara untuk menggolongkan konsumennya salah satu caranya berdasarkan segmentasi geografis, tiap segmen pasar terdiri dari benua dengan negaranya yang kemudian dibagi lagi sesuai dengan pengetahuan, sikap, tingkat penggunaan atas sebuah produk serta manfaat yang dibutuhkan oleh konsumen.

- **Pasar Sasaran (*Targeting*)**

Menurut Kotler dan Keller (2008), setelah perusahaan mengidentifikasi peluang-peluang segmen pasarnya, maka kemudian mengevaluasi beragam segmen dan

memutuskan berapa banyak dan segmen mana yang akan dibidik, dalam upaya mengidentifikasi kelompok sasaran lebih kecil yang terdefiniskan dengan lebih baik.

PT. Surya Alam Tunggal kemudian mengkonsentrasikan penjualannya ke pasar tiga serangkai (Amerika, Eropa dan Asia) yang kemudian di golongan berdasarkan daya tarik pasar, keunggulan kompetitif dan resiko sehingga didapatkan pasar paling potensial dari berbagai negara di tiga benua yaitu New York dan Boston (Amerika), Perancis dan Jerman (Eropa), Jepang dan Singapura (Asia).

- **Posisi Pasar (*Positioning*)**

Menurut Kotler dan Keller (2008), *Positioning* adalah tindakan perusahaan untuk merancang produk dan pembauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Sehingga dengan demikian konsumen segmen memahami dan menghargai apa yang dilakukan perusahaan dalam kaitannya dengan para pesaingnya. Bagi perusahaan tindakan untuk meneliti atau mengidentifikasi posisi pesaing dan memutuskan untuk mengambil posisi setaraf dengan posisi pesaing atau mencari kesempatan dalam pasar.

PT. Surya Alam Tunggal (PT. SAT), dilihat dari segi kualitas produk PT. SAT mendapat bintang 5, ini lebih baik di banding dengan pesaing utamanya IMB. PT. Surya Alam Tunggal memiliki berbagai tingkatan kualitas mulai dari kualitas 1, 2 dan 3 dengan variasi harga yang berbeda namun untuk jumlah produk yang di *expor* PT. SAT masih kalah dengan pesaing utamanya hal ini di karenakan harga jual produk IMB lebih murah dari produk PT. Surya Alam Tunggal. Produk dari IMB hanya *frozen block* sedangkan PT. SAT tidak hanya memiliki frozen block saja melainkan IQF *frozen* dimana produk ini dibekukan secara individu sehingga konsumen tidak perlu mencairkan keluruhan produk ketika akan menggunakan sebagian produk saja

untuk menjaga kesegaran produk. PT. SAT membidik pasar menengah keatas seperti catering, restoran dan cabang yang lain.

PT. Surya Alam Tunggal dalam menjalankan usaha pembekuan udang memiliki banyak pesaing oleh karena itu, dalam menetapkan segala kebijakan-kebijakan perusahaan harus bersaing secara sehat. PT. SAT memiliki strategi khusus untuk menghadapi persaingan.

4.5 Faktor Pendukung dan Penghambat

4.5.1 Faktor Pendukung

Terdapat beberapa faktor pendukung usaha pembekuan udang pada PT. Surya Alam Tunggal diantaranya:

1. Ketersediaan teknologi yang memadai

Teknologi yang terdapat di PT. Surya Alam Tunggal digunakan sebagai alat produksi udang beku. Adanya teknologi yang memadai dalam kegiatan produksi maupun alat pengangkut produk udang beku mempermudah kegiatan pengiriman.

2. Tenaga Kerja yang terampil

Adanya tenaga kerja yang terampil mempengaruhi kualitas dari udang beku yang dihasilkan. Manajemen sumber daya manusia dikelola dengan baik oleh perusahaan sehingga menghasilkan tenaga kerja yang terampil dan aktif.

3. Perusahaan sudah memiliki SIUP

Guna memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai negara exportir PT. Surya Alam Tunggal sudah berbadan hukum, telah memiliki SIUP, NPWP dan sudah menerapkan HACCP, sehingga produk yang dihasilkan terjamin kualitasnya.

4. Lokasi perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan kawasan industri sehingga hal ini akan mempermudah bahan baku dalam kegiatan pengiriman barang karena prasarana seperti jalan sudah memadai selain itu, lebih dekat dalam memperoleh bahan baku.

4.5.2 Faktor Penghambat

Terdapat beberapa faktor-faktor penghambat usaha pembekuan udang pada PT. Surya Alam Tunggal diantaranya adalah:

1. Cuaca dan Musim

Musim dapat mempengaruhi keberadaan bahan baku yang akan dijadikan bahan udang beku, sedikit banyaknya bahan baku akan berpengaruh terhadap fluktuasi harga produk. Selain musim, cuaca yang buruk akan mempengaruhi proses pengiriman produk.

2. Kebijakan pemerintah dalam pemasaran global sering berubah-ubah

Kelancaran transaksi ekspor PT. Surya Alam Tunggal sangat tergantung pada peraturan-peraturan yang mendasarinya. Peraturan-peraturan yang apabila sering berubah-ubah dapat membingungkan dan menimbulkan salah pengertian dan kekeliruan, baik di pihak pengusaha di luar negeri. Peraturan pemerintah mengenai pembatasan kuota ekspor yang setiap tahunnya berubah membuat perusahaan ekspor mengalami kerugian karena kuota ekspor berubah-ubah. Diperlukan penjelasan yang cukup tentang latar belakang perubahan-perubahan dan tujuannya, sehingga masing-masing pihak memaklumi dan mengetahui aturan main dalam transaksi selanjutnya

V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil praktek kerja magang yang dilaksanakan pada usaha pembekuan udang PT. Surya Alam Tunggal Sidoarjo dapat disimpulkan bahwa:

1. Aspek Teknis

Aspek teknis pada PT. Surya Alam Tunggal merupakan aspek yang bersinggungan langsung dengan proses produksi pembekuan mulai dari penerimaan bahan baku hingga penyimpanan produk akhir sudah berjalan dengan baik. Dalam aspek teknis terdapat sarana dan prasarana serta proses produksi udang beku.

2. Manajemen Pemasaran

Kegiatan manajemen pemasaran yang dilakukan meliputi *Planning* mulai dari menganalisa situasi, menentukan tujuan, merencanakan strategi dan memilih strategi. *Organizing* dilakukan dengan membagi divisi *marketing* menjadi dua bagian yaitu *Exim Departemen* dan *Sales Departemen*. *Actuating* dilakukan dengan bantuan ketua koordinasi tiap bidang sesuai persetujuan dari pimpinan perusahaan. dan *Controlling* dilakukan berdasarkan aturan dan susunan yang berlaku. *Marketing Mix* yang dilakukan oleh perusahaan meliputi 4 elemen penting yaitu produk (*Product*), perusahaan memiliki tiga klasifikasi bahan baku produk (*First, Second, dan Broken*). Tempat (*Place*), perusahaan menjual produknya ke pasar tiga serangkai yaitu amerika (New York dan Boston), eropa (Perancis dan Jerman) dan asia (Jepang). Harga (*Price*), strategi penentuan harga yang dilakukan perusahaan yaitu dengan menetapkan harga *Mark Up dan* Perbedaan harga untuk pelanggan. Promosi (*Promotion*), kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan dengan

wiraniaga (mengikuti pameran dagang luar negeri) dan bisnis to bisnis (melakkan interaksi langsung anatr perusahaan.

3. Faktor Pendukung

Faktor pendukung pembekuan udang meliputi ketersediaan teknologi, tenaga kerja yang terampil, perusahaan sudah memiliki SIUP dan HACCP, dan lokasi perusahaan yang strategis.

4. Faktor Penghambat

Faktor penghambat usaha pembekuan udang pada PT. Surya Alam Tunggal meliputi cuaca dan musim dan kebijakan pemerintah dalam pemasaran global sering berubah-ubah.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan secara langsung selama melaksanakan Praktek Kerja Magang di PT. Surya Alam Tunggal , saran yang dijadikan sebagai masukan bagi :

1. Bagi Lembaga Akademisi (Mahasiswa)

Memperbanyak materi agar dapat menggali ilmu yang terdapat dilapangan khususnya bauran pemasaran dan penerapan aspek manajemen serta mengembangkannya.

2. Bagi Perusahaan

Masih terdapat beberapa karyawan yang kurang disiplin dalam menjalankan sanitasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan, sehinggaperlu adanya teguran karena dapat mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan.

3. Bagi Pemerintah

Kebijakan pemerintah dalam pemasaran global harusnya ditetapkan dengan jelas. Dengan adanya kejelasan maka perusahaan tidak akan bingung lagi melakukan pengambilan keputusan.



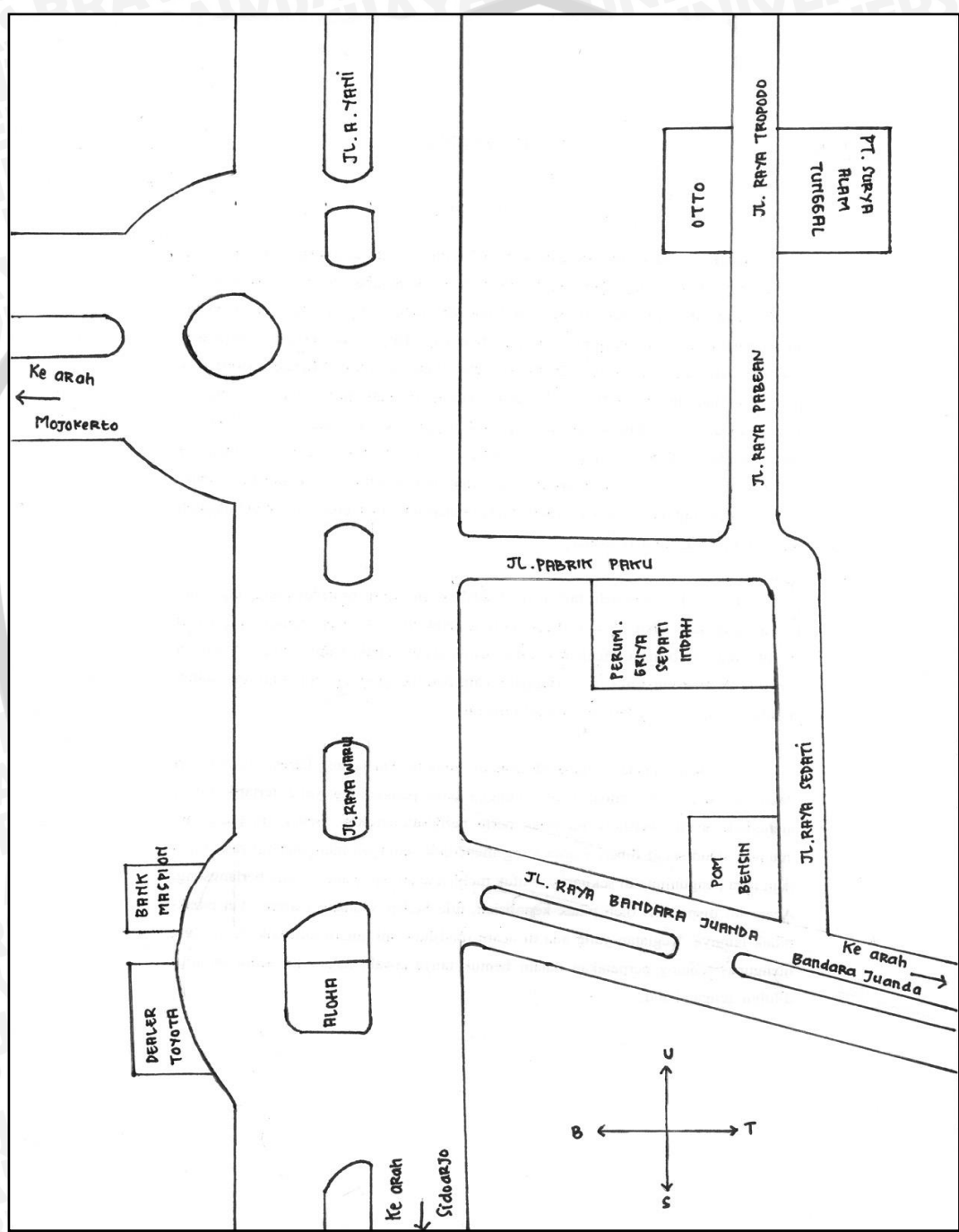
DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, B. 2008. **Metodologi Penelitian Kuantitatif**. Kencana Media Group. Jakarta.
- Bartos, Basir. 2001. **Manajemen Sumber Daya Manusia (Suatu Pendekatan Makro)**. Bumi Aksara. Jakarta.
- Direktorat Jendral Perikanan Budidaya. 2008. **Program Peningkatan Produksi Perikanan Budidaya Tahun 1998**. Kementerian Kelautan dan Perikanan Surabaya.
- Hadiguna, R. A. 2009. **Manajemen Pabrik**. Bumi Aksara. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Image, Google. 2016. **Gambar kemasan untuk supermarket Walmart**.
- Image, Google. 2016. **Gambar kemasan untuk supermarket Sea Mazz**.
- Image, Google. 2016. **Gambar kemasan untuk supermarket Sea Best**.
- Image, Google. 2016. **Gambar kemasan untuk supermarket HohSui**.
- Kantor Balai Desa Tropodo. 2014. Jumlah Penduduk Desa Tropodo Berdasarkan Jenis Kelamin.
- Kantor Balai Desa Tropodo. 2014. *Jumlah Penduduk Desa Tropodo Berdasarkan Tingkat Umur*
- Kantor Balai Desa Tropodo. 2014. *Jumlah Penduduk Desa Tropodo Berdasarkan Tingkat Pendidikan*
- Kantor Balai Desa Tropodo. 2014. *Jumlah Penduduk Desa Tropodo Berdasarkan Agama*
- Kantor Balai Desa Tropodo. 2014. *Jumlah Penduduk Desa Tropodo Berdasarkan Pekerjaan*.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Prenada Media. Jakarta.
- Kotler, P. 1995. **Manajemen Pemasaran**. Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, P. 1997. **Manajemen Pemasaran**. Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Armstrong. 1997. **Dasar-dasar Pemasaran**. Jilid 1. Alih bahasa: Alexander Sindoro. Prenhallindo. Jakarta.
- Marzuki. 1986. **Metodologi Riset**. Universitas Indonesia. Jakarta.

- Muslim, A. 2007. **Pendekatan Partisipatif dalam Pemberdayaan Masyarakat**. Jurnal Aplikasi Ilmu-ilmu Agama. 8 (2): 89-103.
- Narbuko, C dan Achmadi, A. 2009. **Metodologi Penelitian**. Cetakan ke 10. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nawawi. 1983. **Metodologi Penelitian Bidang Sosial**. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Patilima, H. 2004. **Metode Penelitian Kualitatif**. Alfabeta. Bandung.
- Purnawijayanti. 2001. **Sanitasi, Higiens dan Keselamatan Kerja dalam Pengolahan Makanan**. Kanisius. Yogyakarta.
- Sarwono, J. 2011. **Mix Methods Cara Menggabung Riset Kualitatif dan Kuantitatif dengan Benar**. PT. Elexmedia Kompetindo. Jakarta.
- Stoner, J., Freeman, R., Edward and Gilbert, D. 1996. **Manajemen**. Prentice-Hall, Inc. New Jersey.
- Sri, Betty. 2006. **Limbah Industri Pangan**. Kanisius. Yogyakarta.
- Sugiyono. 2012. **Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D**. Cetakan ke-17. Alfabeta. Bandung.
- Sumarni, M. dan J. Soeprihanto. 2010. **Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)**. Edisi ke 5. Liberty. Yogyakarta.
- Surya Alam Tunggal, PT. 2016 Gambar Kantor Utama PT. Surya Alam Tunggal.
- Surya Alam Tunggal, PT. 2016 Gambar Lay Out Pabrik PT. Surya Alam Tunggal.
- Surya Alam Tunggal, PT. 2016 Gambar Jenis Udang PT. Surya Alam Tunggal.
- Surya Alam Tunggal, PT. 2016 Gambar Jenis Produk PT. Surya Alam Tunggal.
- Widyamanti. 2008. **Geografi untuk SMP & MTS**. Grasindo. Jakarta.

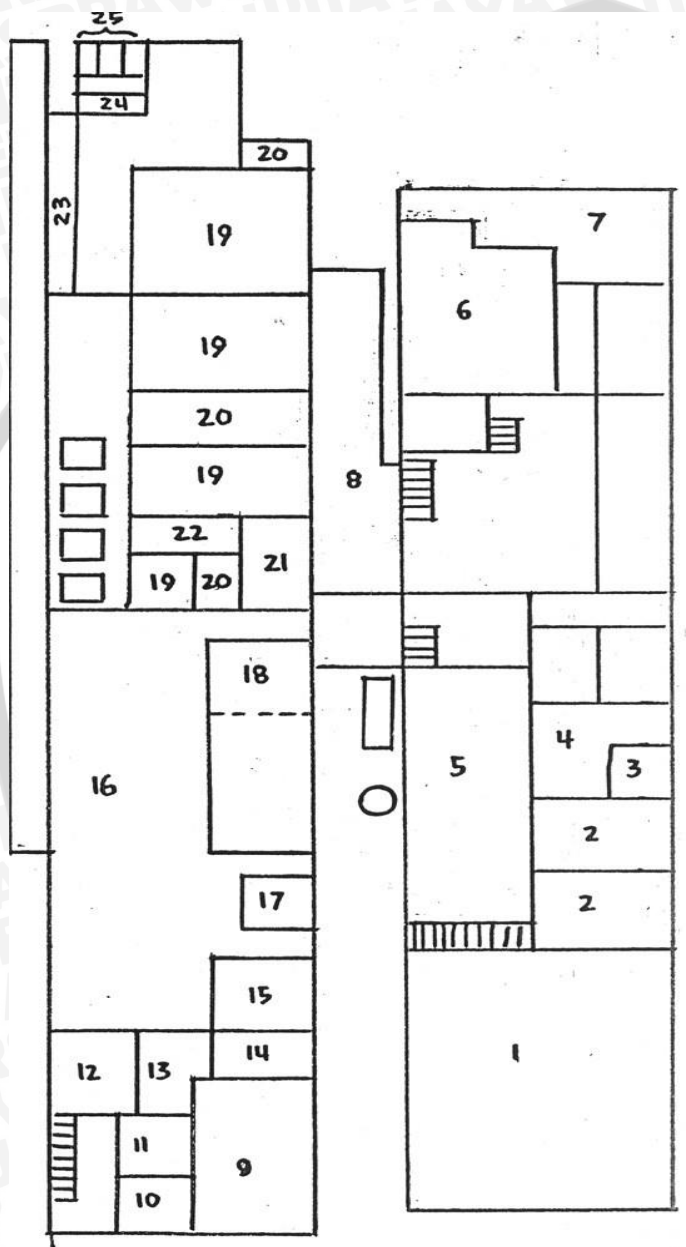
LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. Peta Lokasi Pabrik PT.Surya Alam Tunggal



(Sumber : PT Surya Alam Tunggal, 2014)

Tata Letak Bangunan Pabrik PT. Surya Alam Tunggal

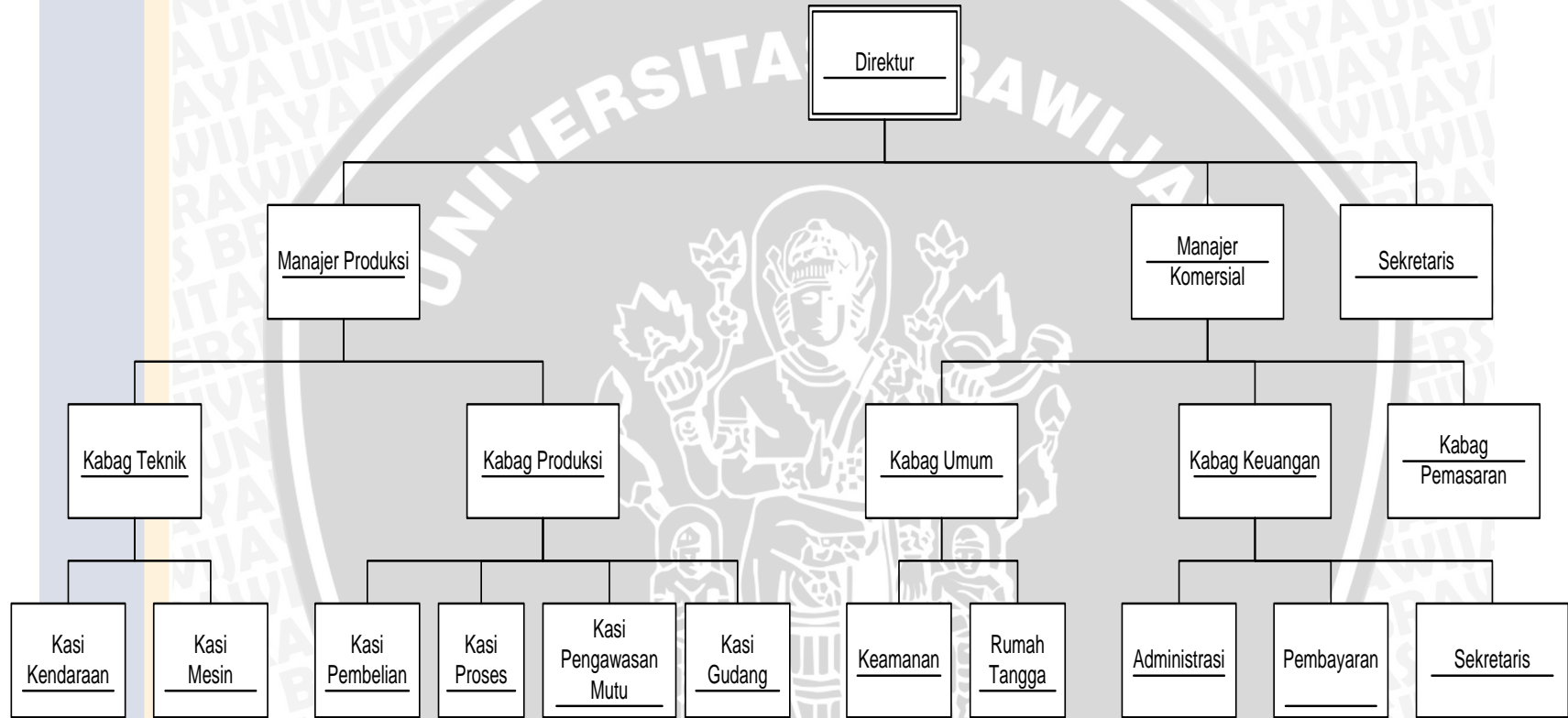


Skala 1 : 600

(Sumber : Surya Alam Tunggal, 2014)



LAMPIRAN 3 Struktur Organisasi PT Surya Alam Tunggal



Sumber: PT. Surya Alam Tunggal (2)

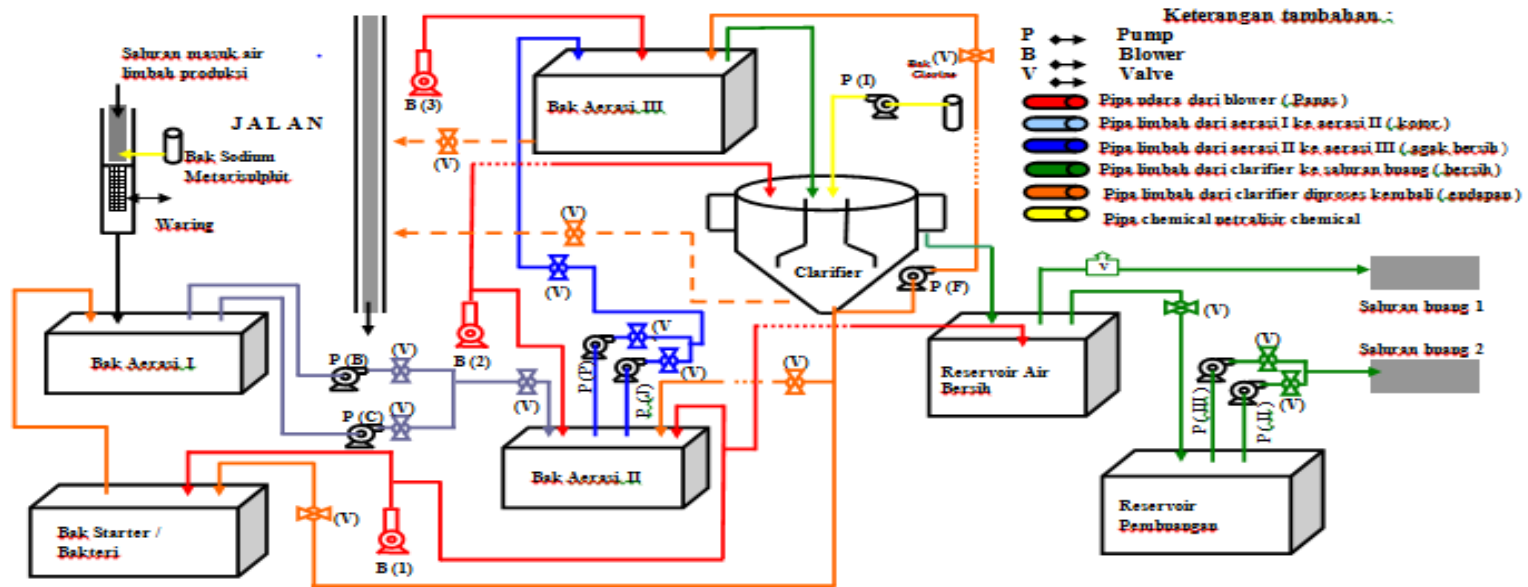


Lampiran 4 Skema Pengolahan Limbah

**SISTEM PENGOLAHAN AIR LIMBAH PRODUKSI
PT. SURYA ALAM TUNGGAL**

UNIT PENGOLAHAN LIMBAH

**SISTEM PENGOLAHAN AIR LIMBAH PRODUKSI
PT. SURYA ALAM TUNGGAL**



By Didik Widiasari

Lampiran 5. Gambar Jenis Udang



Block Headless



Pink (Udang Kayu)



PDTO IQF



PDTO Butterfly IQF



Mexican (Udang Lansia)



Fresh (Udang Lokal)





Flower (Udang Lorek)



EZ Peel IQF



Black tiger (Udang Windu)



Vakum Trypack



PDTO Stretched



Cooked IQF





Udang Vanamei



White (Udang Jerbung)



LAMPIRAN 6. Kemasan Untuk di Jepang dan Eropa

Kemasan Untuk Merk “Hohsui” di Jepang

シーフードミックス



1kg
(NET600g)

Kemasan untuk Merk “Walmart” di Eropa



(Sumber : Google image, 2014)

LAMPIRAN 7. Kemasan untuk di Amerika Serikat

Kemasan untuk Merk “Sea Mazz” di Amerika Serikat



Kemasan untuk Merk “Sea Best” di Amerika Serikat



(Sumber : Google image, 2014)