

## RINGKASAN

“Implementasi Bauran Pemasaran Pada Produk Pengolahan Sotong Sebagai Produk Pengalengan Di PT. Rex Canning” oleh Rachmah Tri Inayah, D41220034, 2026, 60 halaman, Manajemen Agribisnis, Politkenik Negeri Jember, dibawah bimbingan Ibu Septine Brillyantina, S.ST., M.Tr.P.

Politeknik Negeri Jember menyelenggarakan program magang selama lima bulan di PT. Rex Canning, yang berlokasi di Jalan Raya Beji Bangil KM. 4 No. 42, Kemloko Lor, Kecamatan Beji, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Periode pelaksanaan berlangsung dari tanggal 16 Juli hingga 29 November 2025, dengan tujuan utama meningkatkan wawasan serta kemampuan berpikir kritis dan inovatif mahasiswa Program Studi Manajemen Agroindustri. PT. Rex Canning, didirikan pada tahun 1992, merupakan perusahaan pengolahan makanan laut kalengan dan beku terbesar di Indonesia yang mengekspor produk seperti rajungan, sarden, sotong, dan kerang, dengan sotong kalengan sebagai produk unggulan. PT Rex Canning merupakan perusahaan yang secara konsisten menekankan produk olahan laut, namun belum memasarkan produknya di pasar domestik karena strategi pemasarannya masih terfokus pada pasar internasional, sebagaimana diperkuat oleh dominasi konsumen dari negara lain yang lebih banyak mengonsumsi produk tersebut dibandingkan masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan strategi bauran pemasaran 7P agar produk dapat diterima dengan baik di pasar domestik.

Kegiatan magang terdiri atas kegiatan umum dan khusus. Kegiatan umum meliputi penyerahan surat izin ke desa setempat, pengenalan lingkungan kerja, pengamatan penerimaan bahan baku beserta pemeriksaan kualitas, proses produksi bekicot yaitu pemilahan bekicot hidup dan mati, pengisian kaleng rajuangan menggunakan manual serta penimbangan, pencucian kerang menggunakan gelembung udara, serta analisis efisiensi mesin pelabelan, stuffing, dan pengoperasian inkjet. Kegiatan khusus berfokus pada alur produksi sotong, mulai penerimaan beku (-20°C), pencairan terkendali (0–4°C), pemotongan, blanching, deteksi logam (CCP), pengisian, seaming (CCP-3), retorting, inkubasi,

pengemasan, hingga pengiriman dengan verifikasi video call, semuanya menerapkan prinsip HACCP secara ketat.

Implementasi Bauran Pemasaran 7P difokuskan untuk memperluas penetrasi pasar domestik. Melalui strategi yang terpadu dan saling mendukung. 7P terdiri dari *Product* mencakup sotong kalengan berkualitas tinggi, bersertifikat halal, dan siap saji. *Price* ditetapkan secara kompetitif seimbang dengan manfaat yang diberikan. *Place* memanfaatkan lokasi strategis untuk distribusi efisien. *Promotion* dilakukan melalui branding di pameran industri serta platform digital seperti Instagram, TikTok, dan Shopee. *People* melibatkan sumber daya manusia kompeten sepanjang rantai produksi. *Process* berbasis HACCP yang efisien. *Physical evidence* ditunjukkan oleh fasilitas modern, peralatan canggih, kemasan informatif, dan standar GMP.

Implementasi bauran pemasaran 7P ini tidak hanya berfungsi sebagai strategi pemasaran, tetapi juga memperkuat posisi PT Rex Canning sebagai perusahaan pengalengan hasil laut terkemuka yang berbasis pada kualitas dan pelayanan prima. Perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar domestic dengan mengikuti bazar domestik, pameran, serta memanfaatkan media sosial (Instagram, TikTok) dan penjualan daring melalui Shopee resmi untuk memperluas pengenalan serta jangkauan pasar dalam negeri, termasuk produksi video pendek yang menampilkan proses produksi higienis, resep praktis sotong kalengan, dan testimoni konsumen mengenai rasa autentik serta kemudahan penyimpanan

**(Jurusan Manajemen Agribisnis, program studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember PSDKU Kampus 4 Kabupaten Sidoarjo )**