

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan magang adalah kegiatan wajib yang harus dilaksanakan oleh semua mahasiswa Politeknik Negeri Jember sebagai salah satu persyaratan kelulusan, program studi Manajemen Agroindustri tentunya mewajibkan mahasiswanya mengikuti kegiatan magang. Kegiatan magang dilaksanakan di perusahaan yang sesuai dengan bidang keahlian yang dilatih dan dipelajari di waktu perkuliahan. Kegiatan magang ini merupakan hal yang sangat penting bagi mahasiswa, karena mahasiswa akan memperoleh pengalaman langsung di dunia kerja, dengan pengalaman tersebut mahasiswa bisa meningkatkan *hard skill* dan *soft skill* mereka secara langsung. Mahasiswa bisa bersaing di dunia kerja yang sesungguhnya setelah lulus dari bangku kuliah dengan pengalaman yang diperoleh dari magang.

Perkembangan dunia industri saat ini semakin meningkat. Banyak individu yang berlomba-lomba untuk menciptakan suatu usaha agar dapat bertahan didunia kerja. Keadaan semacam ini menuntut para individu untuk berpikir secara kreatif dan inovatif dalam bersaing di dunia industri. Memiliki manajemen yang baik menjadi salah satu hal yang penting untuk mempertahankan perusahaan dalam bersaing. Kegiatan penting dalam manajemen terdiri dari 4 hal yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*). Manajemen pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam membangun perusahaan sehingga dapat menguasai pasar dan memenangkan persaingan.

Pemasaran merupakan kegiatan terpenting dalam usaha distribusi barang dari produsen kepada konsumen akhir. Setiap perusahaan memiliki sebuah strategi pemasaran guna meningkatkan target penjualan dan juga dapat mengembangkan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat. Sebagian produsen tidak menjualkan barang mereka kepada konsumen akhir, begitu pula dengan konsumen tidak akan langsung membeli barang secara langsung kepada produsen. Untuk melakukan pemasaran, sangat dibutuhkan adanya keterlibatan lembaga-lembaga

perusahaan yang menjadi perantara antara produsen dengan konsumen akhir. Saluran pemasaran yang panjang dapat menjadi salah satu faktor yang menyebabkan tidak efisiensinya sistem pemasaran, akan tetapi yang dapat menyebabkan efisiensi atau tidaknya sistem pemasaran yaitu keuntungan harga yang diterima konsumen.

PT. Insan Citraprima Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan pangan berbahan dasar *seafood*. Perusahaan tersebut berlokasi di Jalan Merakurak 148 C, Desa Sekardadi, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Adapun beberapa olahan diversifikasi hasil perikanan yang diproduksi yaitu teri nasi, nugget, sosis, siomay, scallop, ebi kinchaku, dan produk *frozen food* lainnya. Semua produk yang dikeluarkan oleh PT. Insan Citraprima Sejahtera ini selalu memenuhi standar HACCP, FDA dan standar kualitas lainnya untuk menjaga mutu produk. Salah satu produk unggulan PT. Insan Citraprima Sejahtera yaitu ebi kinchaku yang diambil dari bahasa Jepang dapat diartikan sebagai udang yang dibungkus. Bahan baku yang digunakan yaitu udang, surimi dan sayur pilihan yang diracik dengan bumbu khas nusantara, dibungkus dengan kulit tahu yang di ikat dengan daun pandan. Olahan diversifikasi hasil perikanan ini banyak diminati oleh masyarakat karena memiliki kandungan gizi yang baik bagi tubuh manusia.

Kegiatan pemasaran pada PT. Insan Citraprima Sejahtera dapat membantu dalam penjualan produk ebi kinchaku agar perusahaan tetap berjalan dengan seimbang. Manajemen pemasaran yang baik membuat produk ebi kinchaku dari PT. Insan Citraprima Sejahtera terus berkembang dan hasilnya akan berdampak pada peningkatan penjualan perusahaan tersebut. Melihat industri yang semakin berkembang membuat persaingan pun semakin ketat. Dalam hal ini, manajemen pemasaran memegang peranan utama agar PT. Insan Citraprima Sejahtera dapat menguasai pasar dan memenangkan persaingan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis ingin memfokuskan pada kegiatan manajemen pemasaran ebi kinchaku pada PT. Insan Citraprima Sejahtera dan mencari solusi agar PT. Insan Citraprima Sejahtera dapat berkembang menjadi lebih baik.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan umum dalam melaksanakan magang pada PT. Insan Citraprima Sejahtera adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kewirausahaan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan perusahaan yang dijadikan tempat magang.
2. Melatih mahasiswa agar lebih kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan (gap) yang mereka jumpai di lapangan dengan yang diperoleh di bangku kuliah. Dengan demikian mahasiswa diharapkan mampu untuk mengembangkan keterampilan tertentu yang tidak diperoleh di kampus.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan khusus dalam melaksanakan magang pada PT. Insan Citraprima Sejahtera adalah sebagai berikut :

1. Menjelaskan manajemen pemasaran meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian beserta bauran pemasaran pada produk ebi kinchaku di PT. Insan Citraprima Sejahtera.
2. Mengidentifikasi permasalahan dan memberikan solusi terhadap permasalahan dibagian pemasaran produk ebi kinchaku PT. Insan Citraprima Sejahtera.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

1.3.1 Lokasi Kerja

Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Insan Citraprima Sejahtera Jalan Merakurak 148 C, Desa Sekardadi, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban, Jawa Timur - 62352.

1.3.2 Jadwal Kerja

Jadwal kerja kegiatan magang dimulai pada tanggal 10 Agustus 2023 - 10 Januari 2024. Kegiatan magang ini dilaksanakan pada hari Senin - Sabtu dimulai dari pukul 08.00 WIB - 16.00 WIB disesuaikan dengan jam kerja yang ada diperusahaan, tetapi jam kerja tersebut bisa saja tidak sesuai, dikarenakan masih adanya jam lembur saat proses produksi produk *frozen food* yang tidak menentu.

1.3.3 Manfaat Magang

Manfaat yang ingin dicapai setelah kegiatan magang adalah sebagai berikut :

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Mahasiswa terlatih untuk mengerjakan pekerjaan lapangan, dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya.
 - b. Mahasiswa memperoleh kesempatan untuk memandapatkan keterampilan dan pengetahuannya sehingga kepercayaan diri semakin meningkat.
 - c. Mahasiswa terlatih untuk dapat memberikan solusi dari permasalahan di lapangan
2. Bagi Politeknik Negeri Jember
 - a. Mendapatkan informasi atau gambaran perkembangan IPTEK yang diterapkan di industri untuk menjaga mutu dan relevansi kurikulum.
 - b. Membuka peluang kerjasama yang lebih intensif pada kegiatan tridharma.
3. Bagi PT. Insan Citraprima Sejahtera
 - a. Mendapatkan profil calon pekerja yang siap kerja.
 - b. Mendapatkan alternative solusi-solusi dari beberapa permasalahan lapangan.

1.4 Metode Pelaksanaan

Adapun metode pelaksanaan yang digunakan dalam magang antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Magang, yaitu dalam kegiatan magang mahasiswa terlibat langsung dalam kegiatan-kegiatan yang ada di lapangan.
- b. Wawancara, yaitu mahasiswa memperoleh data serta informasi dengan cara melakukan sesi tanya jawab secara langsung dengan pembimbing lapang dan tenaga kerja di PT. Insan Citraprima Sejahtera.
- c. Studi Literatur, yaitu mahasiswa memperoleh informasi yang diperlukan dengan membaca dan mempelajari dari buku, dokumen, dan jurnal yang berkaitan dengan manajemen pemasaran.
- d. Dokumentasi, yaitu mahasiswa melakukan dokumentasi kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan selama melaksanakan kegiatan magang di industri berupa foto-foto kegiatan.