

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor perikanan Nasional pada tahun 2019 menurut Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya Kementerian Kelautan dan Perikanan diperkirakan mencapai 17,92 ha, potensi perikanan tersebut yang terdiri dari 2,83 juta ha budidaya air tawar, 2,96 juta ha air payau dan 12,12 juta ha budidaya air laut. Potensi perikanan tidak hanya jenis ikan konsumsi yang diminati masyarakat tetapi jenis ikan hias juga memiliki peluang yang tinggi akan minat konsumen. Hal ini dikarenakan ikan hias memiliki keunikan warna dan bentuk berdasarkan jenis ikan hias (Barkah *et al.*, 2022).

CV. Molly Jaya Indonesia Farm merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang budidaya ikan hias yang berlokasi di Dusun Surowono Desa Cangu Kecamatan Badas Kabupaten Kediri. Perusahaan ini melakukan sistem pemasaran secara *online* dan *offline*. Sistem pemasaran *offline* dilakukan dengan konsumen datang secara langsung di perusahaan dan melakukan pembelian secara langsung. Salah satu strategi pemasaran dengan melakukan kegiatan promosi ikan cupang melalui *platform* media sosial *Tiktok* dan *Instagram*. Kegiatan pemasaran tersebut dilakukan untuk meningkatkan pemasaran dan memperluas target pasar.

Pemasaran secara *online* menjadi fokus utama pada CV. Molly Jaya Indonesia Farm, hal ini dikarenakan minat akan ikan hias sangat banyak namun dengan jumlah *volume* yang terbatas (kebutuhan ecer), oleh karena itu untuk mengenalkan produk ikan hias diperlukan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan target pasar yang dituju. Kegiatan pemasaran dimulai dengan pengenalan terhadap produk *knowledge*, promosi, pelayanan terhadap konsumen dan pengiriman produk. Pemasaran ikan cupang di CV. Molly Jaya Indonesia Farm dilakukan mulai dari pengenalan produk *knowledge* dengan pembuatan *video* dan diedarkan melalui media sosial. *Video* promosi yang dibuat berdasarkan kegiatan yang dilakukan selama proses perawatan ikan cupang. Selain itu pemasaran ikan cupang dilakukan secara *online* dan *offline*, pemasaran secara *online* dilakukan

melaui website dan pemasaran *offline* dilakukan secara langsung atau datang secara langsung ke lokasi,

Perencanaan pemasaran yang dibuat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam meningkatkan profit yang dikehendaki dengan mencari target pasar serta bauran pemasaran 7P (*marketing mix*) sampai dengan pemasaran ke konsumen. Salah satu bentuk strategi pemasaran ikan cupang untuk meningkatkan kepuasan konsumen terhadap produk yang ditawarkan menggunakan bauran pemasaran 7P (*marketing mix*) yang terdiri dari Produk (*Product*), Harga (*price*), Promosi (*Promotion*), Saluran distribusi (*Place*), Orang (*People*), Proses (*Proses*) dan Bukti fisik (*Physical Evidence*). Bauran pemasaran dapat menjadi penentu terkait dengan produk, target pasar serta layanan yang dapat membantu pengembangan dari sebuah usaha yang dijalankan.

Kegiatan magang dilakukan sebagai sarana belajar bekerja praktis pada perusahaan atau instansi yang diharapkan dapat meningkatkan keterampilan serta keahlian mahasiswa. Selain itu, kegiatan ini menjadi syarat kelulusan yang wajib diikuti oleh mahasiswa Politeknik Negeri Jember. Program magang dilaksanakan pada 1 Maret 2024 sampai dengan 30 Juni 2024 dimulai dari waktu pembekalan magang pelaksanaan sampai dengan penyusunan laporan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Berikut merupakan tujuan umum dalam pelaksanaan kegiatan magang akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Meningkatkan keterampilan, pengetahuan serta memberikan pengalaman kerja bagi setiap mahasiswa sehingga layak untuk dijadikan pilihan tempat magang.
2. Meningkatkan kepekaan dan mampu berpikir secara kritis berdasarkan perbedaan yang ditemui di lokasi magang dan di bangku perkuliahan.
3. Menambah wawasan mulai dari penerimaan teori serta penerapan secara langsung di dunia kerja.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Berikut merupakan tujuan khusus dalam pelaksanaan kegiatan magang akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Melatih mahasiswa dalam mengerjakan pekerjaan lapang serta melakukan serangkaian keterampilan sesuai dengan bidang keahlian yang diusahakan di CV. Molly Jaya Indonesia Farm.
2. Memberi kesempatan bagi mahasiswa untuk menetapkan pengetahuan dan keterampilan untuk menambah kepercayaan diri dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi serta mencari solusi dari permasalahan tersebut.
3. Meningkatkan kemampuan interpersonal mahasiswa didalam lingkungan kerja.
4. Melatih berpikir secara kritis dengan memberi pendapat secara logis terhadap kegiatan yang dikerjakan dalam bentuk laporan kegiatan.

1.2.3 Manfaat Magang

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan, manfaat yang diperoleh dalam kegiatan magang yang telah dilakukan adalah;

1. Bagi mahasiswa, dapat memberi kesempatan dalam mengerjakan keterampilan yang diperoleh serta pemecahan masalah berdasarkan kegiatan yang dilakukan selama pelaksanaan magang.
2. Bagi perguruan tinggi, kegiatan magang dapat memberi gambaran terkait perkembangan IPTEK yang diterapkan pada industri untuk menjaga mutu serta relevansi kurikulum.
3. Bagi CV. Molly Jaya Indonesia Farm, dapat memperoleh profil calon pekerja yang siap kerja dan informasi serta solusi alternatif dari permasalahan dilapangan.

1.3 Lokasi dan Jadwal Magang

Kegiatan magang dilakukan di CV. Molly Jaya Indonesia Farm yang berlokasi di Lingkungan Pandan Kidul, No. 74 Dusun Surowono RT/RW. 02/19 Desa Cangu Kecamatan Badas Kabupaten Kediri. Kegiatan magang di CV. Molly Jaya Indonesia Farm dilakukan selama 4 bulan, dimulai pada tanggal 1 Maret 2024

sampai dengan 30 Juni 2024. Waktu operasional kegiatan magang dilakukan pada hari senin sampai dengan hari sabtu yang dimulai pada pukul 06.30 WIB -16.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan magang yang dilakukan di CV. Molly Jaya Indonesia Farm dilakukan dengan beberapa metode sebagai berikut:

1. Partisipasi Aktif

Berdasarkan metode ini mahasiswa melakukan kegiatan yang diberikan berdasarkan arahan dan pengawasan dari pembimbing lapang. Kegiatan di CV. Molly Jaya Indonesia Farm terdiri dari perawatan sampai dengan packing ikan cupang dan pemberian pelayanan yang baik sesuai prosedur yang diterapkan di perusahaan. Kegiatan tersebut meliputi persiapan pembesaran ikan cupang dari kolam pembesaran burayak ke area pembesaran, pengantian air cupang, pemberian pakan, pemberian obat, packing ikan cupang dan kegiatan *broancast* konsumen.

2. Observasi

Berdasarkan metode ini mahasiswa melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan yang sedang dilakukan di lapang. Metode observasi ini menjadi salah satu metode belajar di lapang secara langsung untuk melatih pola pikir kritis lewat pencatatan, keadaan maupun objek kegiatan yang sedang dilakukan.

3. Diskusi

Berdasarkan metode ini pengumpulan data dilakukan melalui diskusi kepada orang yang terlibat secara langsung seperti pembimbing lapang, tim budidaya, tim packing dan admin yang terlibat pada setiap kegiatan yang dikerjakan.

4. Dokumentasi

Berdasarkan metode ini pengumpulan data dilakukan dengan mengabadikan kegiatan yang dikerjakan melalui foto secara langsung untuk melengkapi data yang dibutuhkan dalam pelaksanaan laporan magang.

5. Studi Pustaka

Berdasarkan metode ini pengumpulan data dilakukan secara tidak langsung (sekunder) dengan pengambilan informasi yang berkaitan melalui jurnal, membaca literatur dari buku dan browsing melalui internet sebagai sumber referensi serta data pendukung untuk melengkapi data yang dibutuhkan.