

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ikan hias merupakan jenis ikan yang berfungsi sebagai hiburan semata atau sekedar hobi untuk penggemarnya. Alasan ikan hias dipelihara oleh penggemar ikan hias yaitu dapat merawat dan menghibur dirinya disela kesibukan pekerjaan. Selain itu, ikan hias dapat dijadikan peluang bagi sebagian kecil pengusaha. Bisnis ikan hias sangat menjanjikan dengan sasaran kaum pekerja urban.

Bisnis ikan hias merupakan upaya pengembangan sumberdaya sektor perikanan. Keberadaan bisnis ikan hias juga mampu meningkatkan kondisi lingkungan masyarakat sekitar. Hal tersebut ditegaskan dalam Peraturan Menteri KKP No. 59 Tahun 2021 Pasal 1 ayat (3) bahwa "Perikanan adalah semua kegiatan berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya ikan dan lingkungan mulai praproduksi sampai dengan pemasaran dalam suatu sistem bisnis perikanan" (Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2021). Sistem bisnis perikanan yang dirancang dapat membantu seseorang dalam menentukan tujuan bisnisnya. Maka dari itu, pengusaha ikan hias dituntut untuk menguasai bidang ilmu yang akan dipakai.

Pemasaran adalah salah satu kegiatan yang memiliki strategi dalam sebuah bisnis. Strategi-strategi yang dimaksud telah direncanakan terlebih dahulu agar pelaksanaan dapat berjalan lancar. Pada era sekarang, pemasaran *online* menjadi salah satu strategi yang banyak digunakan oleh pengusaha. Selain mudah untuk diakses, pemasaran *online* dapat membantu menjawab permasalahan pelanggan dengan cepat. Solusi ini sangat bermanfaat bagi kedua belah pihak, baik pengusaha maupun pelanggan, dengan menggunakan *platform* yang ditawarkan.

Adapun jenis *platform* dimasa sekarang dapat membantu pengusaha dalam menjalankan usahanya. Kehadiran beberapa platform sangat menguntungkan berbagai pihak. Hal tersebut telah dirasakan oleh sebagian besar perusahaan *start-up* dan pemerintahan. Contoh *platform* yang ada sekarang yaitu *website* dan aplikasi.

Website adalah salah satu *platform* yang digunakan untuk membantu pengusaha dalam pemasaran dengan keunggulan dibanding *platform* lainnya yaitu tidak dapat diblokir atau dihilangkan. Selain itu, *website* sangat mudah ditemukan dalam mesin pencarian pada zaman sekarang. Hal tersebut menjadikan pengusaha dapat membuat *website* dengan informasi yang lengkap dan menarik kepada pelanggan. Disisi lain, faktor keberhasilan pemasaran juga ditentukan pada setiap kali seseorang membuka atau mengunjungi *website* tersebut.

Adanya *platform digital* tersebut tidak terlepas dari bahaya risiko yang ada. Bahaya risiko tersebut dapat terjadi dari dalam dan luar perusahaan. Risiko dari dalam dapat berupa error pada fitur tertentu di *website*. Sedangkan risiko dari luar perusahaan berupa tingkat pemahaman teknologi dari pelanggan. Guna mengatasi hal tersebut, dibuatlah suatu perencanaan mengenai manajemen risiko, khususnya manajemen risiko pemasaran melalui *website*.

Manajemen risiko pemasaran merupakan bentuk proses belajar yang sistematis pada mahasiswa yang menjalankan magang. Kompetensi sumber daya manusia, khususnya mahasiswa Politeknik Negeri Jember dapat diasah dengan perencanaan-perencanaan dan kemungkinan yang terjadi pada dunia industri. Perencanaan dan kemungkinan yang ada menjadi acuan untuk menemukan permasalahan serta solusi yang diberikan kepada perusahaan. Hal ini dapat menjadikan mahasiswa memiliki penalaran kritis serta kontribusi nyata di perusahaan, khususnya CV. Molly Jaya Indonesia Farm.

1.2 Tujuan dan Manfaat

Kegiatan magang atau Praktek Kerja Lapang (PKL) yang dilaksanakan oleh Politeknik Negeri Jember terhadap mahasiswa yang berlokasi di CV. Molly Jaya Indonesia Farm memiliki beberapa output. Output yang dimaksud ialah tujuan yang akan dicapai dan manfaat yang dapat diberikan. Berikut penjabaran tujuan dan manfaat magang di CV. Molly Jaya Indonesia Farm.

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Beberapa tujuan umum yang dicapai yaitu:

1. Dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman kerja mahasiswa terhadap risiko pemasaran melalui *website* melalui magang
2. Dapat melatih mahasiswa untuk berpikir lebih kritis terhadap kesenjangan atau perbedaan dalam teori dan praktik risiko pemasaran melalui *website*

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Berikut tujuan khusus yang dapat dicapai antara lain:

1. Dapat melatih mahasiswa mengerjakan dan melakukan pekerjaan lapang berdasarkan keterampilan yang sesuai dengan bidang keahlian mengikuti perkembangan IPTEK sekaligus menerapkannya di CV. Molly Jaya Indonesia Farm
2. Dapat memberikan kesempatan mahasiswa mengasah atau memantapkan keterampilan dan pengetahuan dalam risiko pemasaran melalui *website* terhadap pemecahan masalah di CV. Molly Jaya Indonesia Farm
3. Dapat meningkatkan kemampuan interpersonal bagi mahasiswa terhadap lingkungan kerja CV. Molly Jaya Indonesia Farm
4. Dapat melatih mahasiswa berpikir kritis berdasarkan daya nalar melalui saran maupun komentar terhadap risiko yang terjadi di CV. Molly Jaya Indonesia Farm

1.2.3 Manfaat Magang

Berdasarkan tujuan magang yang dilaksanakan terdapat manfaat yang dapat diberikan oleh beberapa pihak. Keterlibatan semua pihak diharapkan merasakan manfaat yang ada. Berikut manfaat yang dapat diperoleh melalui kegiatan magang.

1. Bagi mahasiswa, magang dapat melatih mengerjakan pekerjaan lapang dan serangkaian kegiatan menggunakan keterampilan sesuai bidang keahlian serta memperoleh kesempatan dalam mengasah atau memantapkan keterampilan dan pengetahuan terhadap kepercayaan diri dan kematangan dalam pemecahan masalah

2. Bagi perguruan tinggi, dapat memperoleh gambaran perkembangan IPTEK yang diterapkan didunia industri untuk menjaga mutu dan relevansi kurikulum
3. Bagi CV. Molly Jaya Indonesia Farm, dapat memperoleh profil calon pekerja yang siap kerja dan informasi atau solusi alternatif dari berbagai permasalahan dilapang

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

Lokasi magang berada di CV. Molly Jaya Indonesia Farm yang beralamat di Lingkungan Pandan Kidul, No. 74, Dusun Surowono, RT/RW. 02/19, Desa Cangu, Kecamatan Badas, Kabupaten Kediri. Lokasi tersebut menjadi sentra pembesaran ikan hias air tawar terbesar sehingga menjadi pilihan lokasi magang.

Jadwal kerja atau magang dilaksanakan per tanggal 1 Maret 2024 sampai dengan 30 Juni 2024. Berdasarkan standar kerja perusahaan, kegiatan magang terhitung enam hari kerja yaitu dari hari Senin sampai dengan hari Sabtu. Adapun waktu dimulai kegiatan dari jam 06.30 WIB sampai dengan 16.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari teknik observasi dan teknik pengumpulan data. Teknik observasi dilakukan dengan pengamatan pribadi setiap permasalahan dilapang. Dengan bantuan dosen lapang, teknik observasi menjadi mudah diterapkan.

Teknik pengumpulan data terdiri dari dua macam. Pertama, data primer yang merupakan hasil pengamatan lapang yang terjadi. Data primer dapat didukung dengan adanya dokumentasi sehingga dapat dipertanggungjawabkan. Kedua, data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui studi literatur sebagai acuan informasi.