

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mahasiswa tidak hanya mendapatkan ilmu dalam dunia pendidikan saja melainkan harus mampu memiliki pengalaman di dunia kerja agar dapat menghadapi persaingan global yang saat ini semakin kompetitif. Salah satu tugas wajib yang harus diselesaikan oleh setiap mahasiswa yaitu dengan adanya Kegiatan Magang.. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman serta gambaran mengenai dunia kerja bagi mahasiswa yang merupakan persyaratan yang ditempuh untuk menyelesaikan pendidikan D-IV Manajemen Agroindustri. Mahasiswa juga akan memperoleh keterampilan yang tidak hanya bersifat kognitif dan afektif, namun juga psikomotorik yang meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial dan manajerial. Selama melakukan kegiatan kerja magang, mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh pada dunia perkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan kegiatan pada lokasi magang. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja serta mentaati peraturan-peraturan yang berlaku. Kegiatan Magang dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS. Kegiatan ini merupakan persyaratan mutlak kelulusan yang diikuti oleh mahasiswa Politeknik Negeri Jember, sehingga kegiatan ini wajib dilakukan oleh semua mahasiswa sesuai waktu yang sudah ditentukan. Kegiatan magang ini dilaksanakan di PT. Ciomas Adisatwa Unit Pematang.

PT. Ciomas Adisatwa merupakan perusahaan yang memasarkan produk-produk olahan protein hewani dan memberikan solusi atas kebutuhan pengusaha dan penyedia pangan modern. Produk yang dipasarkan oleh PT. Ciomas Adisatwa adalah karkas ayam yang segar, higienis, dan terjamin kualitasnya. PT. Ciomas Adisatwa memiliki dan mengoperasikan jaringan peternakan penggemukan ayam serta Rumah Potong Ayam Type A. PT. Ciomas Adisatwa Pematang menyediakan produk-produk daging ayam seperti produk ayam utuh, ayam *cut up*, *parting*, *bonless* dalam bentuk *fresh* dan *frozen*. Bahkan perusahaan ini memasarkan

produk-produknya melalui pesanan secara khusus, untuk memenuhi kebutuhan perusahaan-perusahaan berskala global maupun domestik yang mengharuskan standar kualitas, rasa, dan konsistensi yang terjaga. Selain itu, PT. Ciomas Adisatwa juga melakukan pengembangan produk bagi para pelanggan dari perusahaan ini yang menginginkan produk eksklusif dan tersendiri.

Salah satu faktor dalam memenangkan persaingan pasar adalah perusahaan harus memiliki strategi *marketing*. Strategi *marketing* sangat dibutuhkan untuk memenangkan persaingan dan meningkatkan volume penjualan. Salah satu strategi *marketing* adalah *segmenting, targeting, positioning*. Keinginan dan kebutuhan pelanggan berbeda antara satu pelanggan dengan pelanggan lainnya, oleh karena itu diperlukan pengelompokan pelanggan yang mempunyai keinginan yang sama dengan cara menganalisa *segmenting, targeting, positioning*. *Segmenting, Targeting, Positioning* sangat penting bagi PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang karena mengarahkan dan memberi fokus pada strategi pemasaran seperti dalam penerapan *targeted advertising*, pengembangan produk baru atau diferensiasi *brand* dengan mengalokasikan sumber daya untuk segmentasi target, mengidentifikasi peluang pertumbuhan pasar dengan melihat pelanggan baru dan penggunaan produk, mencocokkan sumber daya perusahaan yang efektif dan efisien untuk menargetkan segmen pasar yang menjanjikan *return on marketing investment* yang lebih besar, meningkatkan posisi perusahaan menjadi lebih kompetitif. PT. Ciomas Adisatwa Pemalang sudah melakukan analisis *Segmenting, Targeting, Positioning* namun belum dilakukan secara optimal sehingga diperlukan analisis untuk mengoptimalkan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan sebelumnya, sehingga penulis menyusun laporan dengan judul "Evaluasi Penerapan *Segmenting, Targeting, dan Positioning* pada PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang".

1.2 Tujuan Magang

1.2.1 Tujuan Umum

Adapun tujuan umum dari Kegiatan Magang di PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang antara lain :

- a. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan di perusahaan.
- b. Mampu mengembangkan keterampilan tertentu yang tidak diperoleh di kampus.
- c. Mahasiswa dapat mengetahui kondisi yang terjadi didalam dunia kerja sehingga mempunyai pengalaman baru
- d. Melatih mahasiswa agar lebih kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan yang dijumpai di lapangan dengan yang diperoleh selama perkuliahan.

1.2.2 Tujuan Khusus

Adapun tujuan khusus dari pelaksanaan kegiatan Magang di PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang yaitu:

- a. Mahasiswa mampu menerapkan *segmenting, targeting, dan positioning* dalam penjualan produk di PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang.
- b. Mahasiswa mampu mengidentifikasi apa saja kendala dan memberikan alternatif solusi pada *segmenting, targeting dan positioning* dalam meningkatkan penjualan produk di PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang

1.3 Manfaat Magang

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan Magang pada PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang antara lain:

- a. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang *segmenting, targeting dan positioning* pada PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang.
- b. Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian profesional, dengan keterampilan, pengetahuan, serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan zaman.
- c. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis dalam menanggapi kondisi permasalahan di lapangan dalam bidang pemasaran produk sehingga memberikan saran pada *segmenting, targeting dan posistioning* di PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang.

1.4 Lokasi dan Waktu Magang

Lokasi magang adalah PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang yang beralamat di Jl. Jendral Sudirman No.106, Jatingarang, Jatirejo, Kec. Ampelgading, Kabupaten Pemalang. Waktu pelaksanaan Kegiatan Magang ini dilaksanakan selama 908 jam, yang terbagi atas kegiatan pra magang sebanyak 30 jam, kegiatan lapang sebanyak 808 jam dan kegiatan pasca magang 70 jam. Kegiatan Magang dimulai pada tanggal 10 Agustus 2023- 7 Desember 2023 dengan jam kerja Senin-Jumat pukul 08.00-17.00 WIB dan Sabtu pukul 08.00-13.00

1.5 Metode Pelaksanaan Magang

Metode Pelaksanaan Kegiatan Magang pada PT. Ciomas Adisatwa yang digunakan antara lain:

a. Observasi

Kegiatan observasi ini dilakukan dengan mengamati secara langsung kegiatan di kantor PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang maupun *road to market* untuk memperoleh informasi secara nyata yang terjadi di lapangan.

b. Wawancara

Kegiatan wawancara ini dilakukan dengan pembimbing lapang dan seluruh karyawan yang meliputi karyawan pada departemen *marketing* khususnya pada sales *marketing* untuk mengetahui dan menggali informasi tentang kegiatan pemasaran pada PT. Ciomas Adisatwa Unit Pemalang.

c. Kegiatan magang

Kegiatan Magang Mahasiswa mengikuti kegiatan kerja secara langsung dengan didampingi oleh pembimbing lapang, sales *marketing*, dan admin secara bergantian.

d. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar seluruh rangkaian kegiatan, mengambil data baik berupa tulisan dan angka, proses pengumpulan informasi mengenai lokasi, struktur organisasi, ketenagakerjaan, layout lingkungan kerja, alur pemasaran, serta kegiatan pemasaran.

e. Studi Literatur

Mahasiswa melakukan pengumpulan data informasi dari berbagai sumber literatur baik dari perusahaan maupun diluar perusahaan berupa teori-teori yang mendukung proses penulisan laporan Kegiatan Magang.