BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember adalah Pendidikan Tinggi yang mengusung sistem Pendidikan vokasi, Politeknik Negeri Jember menjadi wadah bagi Pendidikan vokasi dengan pendekatan yang mengarahkan proses belajar mengajar pada tingkat keahlian dan pengembanagn standart-standart keahlian spesifik industri. Sistem Pendidikan yang terdapat di Politeknik Negeri Jember berbasis pada peningkatan keterampilan dasar yang kuat. Kegiatan magang merupakan salah satu langkan Pendidikan yang diterapkan oleh Politeknik Negeri Jember dan wajib diikuti oleh setiap mahasiswa/mahasiswi. Mahasiswa diharapkan mampu mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan untuk menyelesaikan tugas yang sesuai dengan lokasi magang. Kegiatan magang ini dilaksanakan di Dinas Perikanan. Dinas Perikanan sebagai tempat magang didasarkan pada peran strategis instansi ini dalam pengembangan sektor perikanan di kabupaten sidoarjo. Dinas Perikanan Sidoarjo memiliki peluang bisnis bagi masyarakat yang ingin terjun ke sektor perikanan, baik dalam budidaya, pengolahan, pemasaran, hingga wisata edukasi. Dengan dukungan pelatihan, bantuan teknis, serta digitalisasi pemasaran, potensi bisnis yang cukup besar salah satunya adalah ikan hias.

Dinas Perikanan terdapat salah satu Bidang Usaha Perikanan di mana menjual beragam jenis ikan hias dan perlengkapan ikan hias tempatnya di pasar ikan hias Sidoarjo. Terdapat beberapa jenis ikan hias diantara lain ikan *glofish*, *glofish* Sumatra, ikan koki, ikan koi, ikan tarung, ikan gupy, ikan mas, ikan panda, ikan arwana dan lain sebagainya. Banyak masyarakat yang menyukai atau memiliki hobi dalam mengoleksi ikan hias untuk menambah suasana segar dan alami didalam ruangannya. Sidoarjo memiliki potensi yang signifikan dalam industri ikan hias, ditunjang oleh keberadaan Pasar Ikan Hias Sidoarjo sebagai pusat perdagangan berbagai jenis ikan hias berkualitas. Dengan banyaknya pembudidaya lokal.

Pada tahun 2019 usaha ikan hias di Sidoarjo berkembang pesat dan menjadi salah satu sentra penjualan ikan hias yang banyak menarik minat konsumen atau

masyarakat hal ini dikarenakan banyak jenis ikan yang menarik yang ada di pasar ikan hias, dan lokasi yang strategi, jangkauan yang mudah dicari. Pesatnya minat masyarakat terhadap ikan hias mengalami perubahan yang signifikan. Ketika pemerintah memberlakukan *Social Diastancing*. Oleh karena itu, permintaan terhadap ikan hias semakin beragam dan semakin meningkat di pasar ikan hias. Namun, setelah pandemi mereda dan aktivitas masyarakat kembali normal jumlah pengujung serta penjualan di pasar ikan hias mengalami penurunan. Hal ini mengidentifikasikan bahwa pasar ikan hias bergantung pada faktor eksternal tanpa memiliki strategi pemasaran yang berkelanjutan.

Meskipun memiliki produk berkualitas, branding di pasar ikan hias masih tergolong minim masih banyak pedagang yang bergantung pada metode pemasaran konvensional, sehingga jangkauan pasar mereka terbatas. Kondisi ini menunjukkan pentingnya branding dalam meningkatkan daya saing dan memperkenalkan ikan hias Sidoarjo ke pasar yang lebih luas. Branding yang kuat dapat membantu membangun citra dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Salah satu strategi branding yang paling efektif di era digital saat ini adalah melalui digital marketing**,** Selain membangun branding produk, kegiatan ini juga berfokus pada pemasaran online melalui media sosial, khususnya Instagram dan Tiktok, dengan tujuan memperluas jangkauan pemasaran (Farradiba dan Dhani,2023).

Digital marketing adalah strategi pemasaran yang memanfaatkan platform digital untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Salah satu aspek yang sangat penting dalam digital marketing adalah media sosial. Di pasar ikan hias Sidoarjo, implementasi media sosial dalam branding ikan hias akan memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk. Platform seperti Instagram dan Facebook memungkinkan penjual ikan hias untuk memperkenalkan produk mereka melalui konten visual yang menarik, seperti foto dan video ikan hias yang menawan. Selain itu, media sosial memfasilitasi interaksi langsung dengan konsumen, memungkinkan penjual untuk membangun hubungan yang lebih dekat dan memahami preferensi pasar. Dengan memanfaatkan kekuatan media sosial, pasar ikan hias Sidoarjo dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan

loyalitas pelanggan, dan membangun brand awareness yang lebih kuat di kalangan pecinta ikan hias.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan umum pelaksanaan magang di Dinas Perikanan Sidoarjo adalah:

1. Untuk memenuhi persyaratan kelulusan jenjang Diploma IV (D4) Program Studi di luar kampus utama Manajemen Agroindustri Jurusan Manajemen Agribisnis Politeknik Negeri Jember.
2. Mengaplikasikan serta mengembangkan hubungan antara penerapan dan teori sehingga dapat memberikan pengalaman kerja, ketrampilan dan pengetahuan mahasiswa/i didunia usaha dan dunia industri.
3. Menumbuhkan jiwa profesionalitas dan kompetensi mahasiswa/i didunia kerja

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Adapun tujuan khusus magang adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi branding pada pasar ikan hias
2. Mengidentifikasi penggunaan media sosial dalam menjangkau dan menarik minat konsumen

1.2.3 Manfaat Magang

Adapun manfaat dari magang yang dilaksanakan di Dinas Perikanan Sidoarjo adalah sebagai berikut:

1. Manfaat untuk Mahasiswa

a. Memberikan pengalaman langsung dalam dunia kerja yang dapat menjadi bekal untuk karier di masa depan.
b. Menambah wawasan dan pengalaman dalam bidang perikanan, khususnya dalam industri ikan hias.
c. Mengembangkan keterampilan kerja, seperti pemasaran, branding, dan pemanfaatan media sosial dalam bisnis ikan hias.
d. Meningkatkan kemampuan komunikasi dan kerja sama tim dalam lingkungan profesional.

2. Manfaat untuk Politeknik Negeri Jember

a. Menyesuaikan kurikulum dengan kebutuhan industri berdasarkan pengalaman mahasiswa magang di lapangan.

b. Meningkatkan reputasi kampus dalam menghasilkan lulusan yang siap kerja dan memiliki pengalaman praktis.

c. Memperluas jaringan kerja sama dengan sektor perikanan untuk penelitian dan pengembangan

3. Manfaat untuk Instansi

a. Mahasiswa magang dapat membantu pekerjaan di bidang pemasaran ikan hias, khususnya dalam pembuatan konten untuk promosi di media sosial.

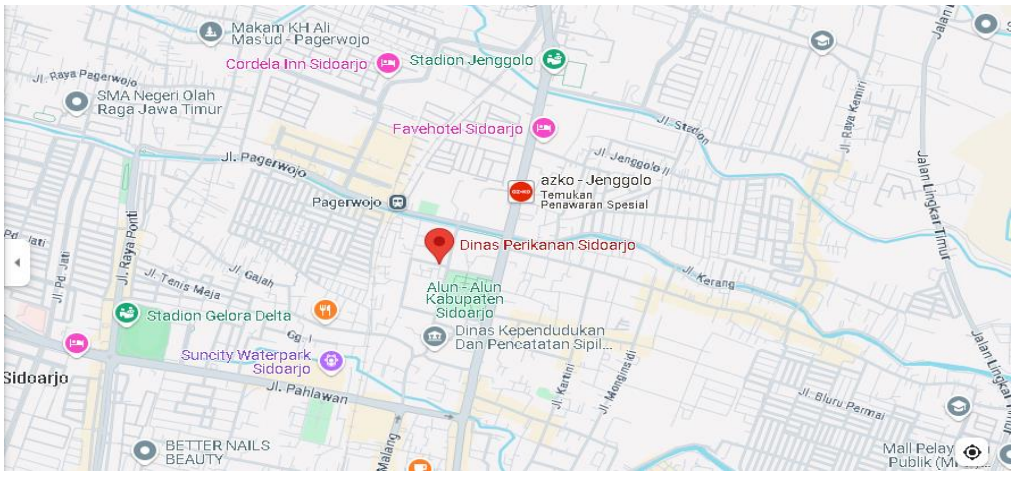
b. Mengerjakan tugas yang ada di tempat magang, sehingga beberapa tugas bisa lebih cepat selesai.

c. Mahasiswa membawa ide-ide baru yang bisa membantu dinas dalam mengembangkan strategi pemasaran dan branding ikan hias.

1.3 Lokasi dan Waktu

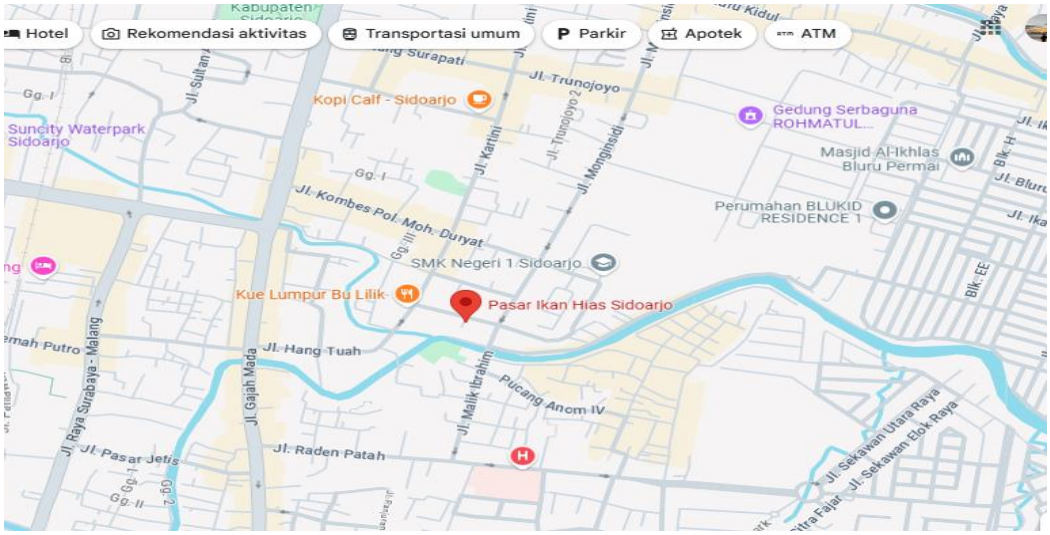
1.3.1 Lokasi Pelaksanaan Magang

Kegiatan magang dilaksanakan di Dinas Perikanan Sidoarjo yang terletak di Jl. Sultan Agung No. 28, Gajah Timur, Magerjasi, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61212.



Gambar 1.1 Lokasi instansi (*Google Maps*, 2024)

Lokasi pasar ikan hias di Jl. PS. Ikan, Gabahan, Sidokumpul, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61218



Gambar 1.2 Lokasi Pasar Ikan Hias (*Google Maps*, 2024)

1.3.2 Waktu Pelaksanaan Magang

Kegiatan magang ini dimulai pada tanggal 16 Juli sampai 10 Desember 2024. Kegiatan jam magang dilakukan selama 5 hari (Senin – Jum'at) dengan durasi 8 jam termasuk waktu istirahat selama 1 jam.

1.4 Metode Penelitian

Metode pelaksanaan magang yang di gunakan di Dinas Perikanan Sidoarjo adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Praktik Magang

   Metode praktikum magang ini dilakukan dengan cara praktik secara langsung pada perusahaan dan melakukan kegiatan yang sudah terjadwal didampingi oleh pembimbing lapang dan karyawan.

2. Wawancara

Kegiatan wawancara ini dilakukan untuk memperoleh data atau informasi pendukung kepada pembimbing lapang serta karyawan mengenai kegiatan yang ada di Dinas Perikanan Sidoarjo.

3. Studi Pustaka

   Mahasiswa magang mencari data tambahan dari buku, jurnal dan laporan sebelumnya guna untuk mendukung kegiatan magang di Dinas Perikanan Sidoarjo

4. Dokumentasi

   Metode dokumentasi ini mahasiswa magang melakukan dokumentasi yang berisi tentang kegiatan selama magang untuk mendukung penyusunan laporan magang.