



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

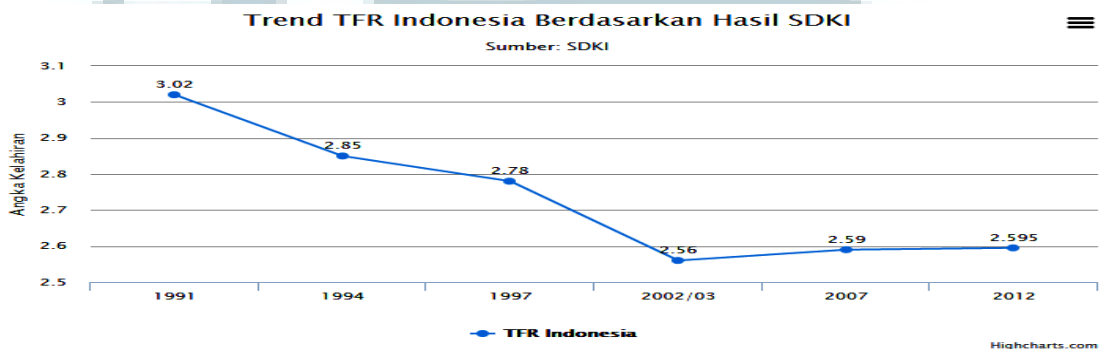
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tingkat kelahiran di Indonesia selalu meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan data yang diperoleh dari <http://www.bkkbn.go.id/> jumlah kelahiran dari tahun 2002 hingga 2012 mengalami peningkatan.



Sumber: SDKI

Gambar 1.1 Tingkat Kelahiran di Indonesia

Berdasarkan gambar 1.1, hal ini dapat dilihat bahwa adanya peningkatan angka kelahiran dari tahun 2002 hingga 2012. dengan meningkatnya jumlah kelahiran di Indonesia maka hal ini dapat memberi pengaruh terhadap peningkatan *demand* terhadap mainan.

Potensi *demand* mainan yang terus meningkat, banyak perusahaan mainan yang tertarik untuk menjual produknya di Indonesia. Beberapa adalah importir mainan dari China yang produknya dijual di pasar-pasar tradisional, produsen mainan lokal, dan distributor produk-produk mainan yang terkenal di dunia. Perusahaan distributor mainan yang terkenal adalah PT. Emway Globalindo, PT. Newboy Indonesia, PT. ALJ, PT. Mitra Adi Perkasa, PT. Indopasion, PT. Agatha. Semua perusahaan itu merupakan distributor mainan yang terkemuka di dunia sehingga produk mereka sudah pasti terjamin mempunyai kualitas yang bagus.

Beberapa contoh dari produk mainan yang dijual adalah seperti Mattel, Hasbro, Lego, Tomica, dan lain-lain.

PT. Newboy Indonesia hadir di Indonesia untuk mendistribusikan mainan yang mempunyai kualitas yang baik dan aman untuk digunakan. Perusahaan tersebut mendistribusikan mainannya ke berbagai tempat supaya di Indonesia ini mainan yang berkualitas dapat didapat dengan mudah. PT. Newboy Indonesia dalam menjual mainan yang didistribusikan, PT. Newboy menggunakan sistem beli putus dan bagi hasil. Tergantung dari pihak toko yang bekerja sama dengan PT. Newboy Indonesia. Perusahaan ini juga sangat peduli terhadap produk-produknya yang dijual di berbagai toko terutama terhadap produk yang tidak laku di pasaran, salah satunya seperti produk Kre-O yang pada saat ini memang kurang laku di pasaran. Produk Kre-O ini merupakan bongkah plastik yang dapat disusun menjadi sebuah robot *Transformer*. Tetapi produk mainan ini kalah dengan figur *Transformer* dari Hasbro dan produk mainan bongkah plastik yang sejenis seperti LEGO. Maka dari itu perlu dilakukan kegiatan pemasaran dalam menjual produk Kre-O ini.

1.2 Pokok Permasalahan

Kegiatan magang yang penulis lakukan pada PT. Newboy Indonesia dalam jangka waktu 1 Juli 2014 hingga 31 Oktober 2014. Penulis meneliti mengenai peran *marketing activity* terhadap salah satu produk pada PT. Newboy Indonesia yaitu Kre-O. Permasalahan yang dihadapi oleh produk Kre-O ini yang pertama adalah *controlling* yaitu adanya produk mainan selain dari perusahaan Newboy sehingga mengganggu tampilan pada lokasi *display* produk, kedua *sales promotor* yang tidak menjalankan tugasnya dengan baik. Permasalahan kedua pada bagian *marketing activity* yaitu kesulitan dalam mendapatkan peserta lomba dan sukar menemukan toko yang dapat diajak bekerjasama.

1.3. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan kerja magang yang dilakukan adalah agar penulis dapat memahami bagaimana kegiatan pemasaran di perusahaan tersebut dalam meningkatkan penjualan produknya dan memahami bagaimana pengaruh kegiatan pemasaran bagi produk dan perusahaan. Penulis juga ingin mendapatkan pengalaman dan mencoba untuk mengetahui bagaimana keadaan di dunia kerja. Selain itu penulis juga mendapat pemahaman mengenai aplikasi teori tentang pemasaran.

1.4. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Waktu Pelaksanaan magang dilaksanakan selama hampir 4 bulan yaitu dimulai tanggal 1 Juli 2014 sampai 20 November 2014, di bidang *marketing* pada perusahaan PT. Newboy Indonesia. Kerja magang dilaksanakan pada hari Senin sampai Jumat pada pukul 08.30 sampai 17.30.

Prosedur kerja magang terdiri dari 3 tahap, yaitu:

1. Tahap Pengajuan

Di tahap ini mahasiswa mengajukan permohonan dengan mengisi formulir pengajuan kerja magang untuk pembuatan Surat Pengantar Kerja Magang yang akan diberikan ke perusahaan. Setelah itu perusahaan akan memberi surat balasan yang memberi informasi bahwa penulis telah diterima di perusahaan. Setelah itu juga penulis telah memenuhi syarat kerja magang sehingga mendapatkan formulir kerja magang yang terdiri dari formulir kehadiran, formulir pekerjaan yang dilakukan, formulir penilaian kerja magang.

2. Tahap Pelaksanaan

Penulis melakukan kerja magang selama 4 bulan. Pada awal magang penulis melakukan orientasi di perusahaan tersebut untuk mengenal lebih dalam. Dalam pekerjaan rutinnnya penulis melakukan beberapa pekerjaan seperti mengecek toko-toko mainan dan melakukan acara pemasaran untuk mempromosikan produk yang kurang laku.

3. Tahap Akhir

Pada tahap akhir ini penulis telah selesai melakukan kerja magang di perusahaan, dan penulis membuat laporan magang tentang aktivitas yang dikerjakan saat magang. Penulis membuat laporan kerja magang ini dengan bantuan dosen pembimbing. Setelah laporan magang selesai penulis akan mengikuti ujian magang untuk mempertanggung jawabkan laporannya.

