

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kehadiran buah hati merupakan momen berharga bagi setiap orang tua. Memberikan fasilitas yang baik dan memadai adalah bentuk kasih sayang terhadap anak. Namun, kebutuhan perlengkapan bayi sering kali menjadi beban finansial bagi orang tua, mengingat harga barang-barang bayi yang cukup tinggi dan penggunaannya yang hanya dalam waktu singkat. Untuk mengatasi permasalahan ini, konsep penyewaan perlengkapan bayi semakin populer di kalangan orang tua modern.

Menyewa perlengkapan bayi tidak hanya memberikan manfaat finansial, tetapi juga menghadirkan beberapa keuntungan lainnya, seperti:

1. Berkualitas tinggi: Penyedia layanan penyewaan biasanya menawarkan peralatan bayi dengan kualitas terbaik dan dalam kondisi baik.
2. Uji coba produk: Orang tua dapat mencoba berbagai produk sebelum memutuskan untuk membeli, tanpa harus mengeluarkan biaya besar.
3. Menghemat ruang penyimpanan: Tidak perlu menyimpan peralatan bayi yang besar dan berat setelah tidak digunakan lagi.
4. Tidak memerlukan perawatan: Perawatan dan pemeliharaan perlengkapan bayi menjadi tanggung jawab penyedia jasa.
5. Ramah lingkungan: Menggunakan barang yang sudah ada lebih berkelanjutan dan mengurangi limbah.
6. Kebutuhan sementara: Banyak perlengkapan bayi hanya digunakan dalam jangka waktu singkat, seperti *stroller*, kursi makan, atau *car seat* yang hanya diperlukan saat bepergian.

Selain perlengkapan bayi, kebutuhan akan mainan anak juga menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Bermain merupakan salah satu aktivitas yang digemari oleh anak-anak. Kegiatan bermain pada masa kanak-kanak dapat menjadi pemicu atau pendorong bagi pertumbuhan anak, baik dari sisi gerak tubuh (motorik) maupun cara berpikirnya (kognitif). Tidak hanya itu, bermain juga mampu mengasah kemampuan jasmani serta psikologis anak. Bermain juga dimaknai sebagai sebuah kegiatan yang mendukung anak dalam meraih perkembangan yang menyeluruh, mencakup jasmani, kecerdasan, interaksi sosial, etika, serta perasaan. Bermain menjadi media interaksi sosial yang diharapkan dapat memberikan peluang bagi anak untuk menjelajah, menggali, mengungkapkan emosi, berinovasi, dan memperoleh pembelajaran dengan cara yang menggembirakan (Multazam, 2012).

Mainan memiliki peran penting dalam kehidupan anak-anak karena dapat mendukung perkembangan kreativitas, imajinasi, serta keterampilan motorik mereka. Namun, tingginya harga mainan seringkali menjadi hambatan bagi orang tua. Oleh karena itu, konsep penyewaan mainan anak juga semakin berkembang, memberikan solusi bagi orang tua untuk mendapatkan mainan berkualitas tanpa harus mengeluarkan biaya besar.

Permintaan terhadap mainan tetap tinggi seiring dengan bertambahnya jumlah anak-anak setiap tahunnya. Orang tua selalu berusaha memberikan yang terbaik bagi anak-anak mereka, termasuk dalam hal pemilihan mainan yang edukatif dan berkualitas. Dengan pasar yang luas dan permintaan yang terus meningkat, bisnis penyewaan mainan anak menjadi peluang usaha yang menarik dan memiliki prospek cerah untuk dikembangkan.

Salah satu perusahaan yang berhasil menangkap peluang bisnis ini adalah Kiddy.id. Kiddy.id hadir sebagai solusi bagi orang tua yang ingin memberikan yang terbaik untuk anak mereka tanpa harus mengeluarkan biaya besar dan tanpa menghabiskan banyak ruang di rumah. Dengan konsep "pakai seperlunya," orang tua bisa menyewa barang-barang kebutuhan anak dan mengembalikannya saat

sudah tidak dibutuhkan lagi. Hal ini membuat rumah tetap rapi dan keuangan tetap terjaga.

Kiddy.id awalnya berdiri pada tahun 2017 dengan nama Alva Rent. Saat pertama kali didirikan, usaha ini hanya dijalankan sebagai sampingan oleh *CEO* nya dan masih berbasis di rumah. Namun, karena permintaan yang terus meningkat, bisnis ini berkembang pesat dan akhirnya resmi menjadi PT pada tahun 2019 dengan nama Kiddy.id. Seiring dengan pertumbuhannya, perusahaan mulai merekrut karyawan dan memperluas layanannya agar dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Tujuan Kerja Magang

Maksud dari pelaksanaan magang ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan di Universitas Multimedia Nusantara, yaitu pemenuhan jam kerja magang sebanyak 640 jam serta pencapaian 20 SKS yang telah ditentukan. Selain itu, program magang ini juga menjadi kesempatan bagi penulis untuk memperoleh pengalaman nyata di dunia kerja, khususnya dalam bidang *Sales and Marketing*. Dengan terlibat langsung dalam aktivitas pemasaran dan penjualan, penulis berharap dapat memperdalam wawasan, meningkatkan keterampilan profesional, serta memahami lebih baik bagaimana strategi bisnis diterapkan dalam industri yang sesungguhnya.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Tujuan dari pelaksanaan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Memenuhi salah satu persyaratan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) sebagai syarat kelulusan Program Sarjana (S1) dari Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara,

dengan pemenuhan jam kerja magang sebanyak 640 jam dan 20 SKS.

2. Menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan, terutama dalam bidang marketing, *fundamental management*, serta *marketing communication*, ke dalam praktek dunia kerja nyata di Kiddy.id.
3. Menambah wawasan serta pengalaman langsung dalam aktivitas pemasaran, pengelolaan media sosial, serta *monitoring sales* yang berhubungan dengan strategi pertumbuhan bisnis di Kiddy.id.
4. Mengembangkan keterampilan komunikasi dan *problem solving* dalam menyampaikan ide, saran, serta menjalankan tugas di lingkungan kerja, sehingga dapat memberikan gambaran nyata terkait dunia kerja.
5. Mengasah pemahaman terkait optimalisasi strategi pemasaran, khususnya dalam industri penyewaan perlengkapan bayi dan anak, serta memahami perilaku konsumen di segmen tersebut.
6. Mempersiapkan diri untuk dapat lebih siap dalam menghadapi dunia kerja setelah lulus, dengan pengalaman langsung dalam lingkungan kerja profesional.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Penulis melaksanakan kegiatan praktek kerja magang yang dilaksanakan sesuai dengan prosedur dan standar program MBKM yaitu minimal empat bulan atau 640 jam kerja. Berikut adalah data kegiatan praktek kerja magang yang dilakukan oleh penulis:

Nama perusahaan: PT Prima Alva Rentia (Kiddy.id)

Bidang Usaha: Rental mainan dan kebutuhan bayi

Waktu Pelaksanaan: 2 Januari 2025 – 30 Juni 2025

Hari Kerja: Senin – Jumat

Waktu Kerja: 08.00 - 17.00

Posisi Magang: *Sales Marketing Intern*

Alamat Perusahaan: Ruko Jl. Darwin Bar. No.26 Blok DRWB,
Medang, Kec. Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten 15334

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

1. Tahap Awal

- a. Pada semester 5, penulis memilih konsentrasi dalam bidang manajemen pemasaran sebagai bagian dari studi di jurusan Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara.
- b. Penulis mengikuti mata kuliah EM 9 - *Pre Activities* yang diadakan secara daring melalui Zoom sebagai syarat untuk mengikuti program magang sesuai ketentuan program studi.
- c. Pada bulan Oktober, penulis mulai menyusun *Curriculum Vitae* (CV) dan portofolio yang disesuaikan dengan pengalaman serta pencapaian akademik yang telah diraih.

2. Tahap Pengajuan

- a. Penulis mendapatkan informasi lowongan *Sales Marketing Intern* di Kiddy.id melalui Glints
- b. Penulis mengirimkan CV kepada Kiddy.id melalui Glints

3. Tahap Rekrutmen dan Penerimaan

- a. Penulis mendapatkan pesan melalui Whatsapp dari Kiddy.id yang berisi undangan wawancara. Penulis diminta untuk membawa CV.

- b. Penulis melakukan wawancara pertama pada 23 Desember 2024. Penulis juga menjalankan psikotes setelah pelaksanaan wawancara
- c. Penulis dipanggil kembali pada 31 Desember 2024 untuk proses penerimaan sebagai *Sales Marketing Intern*.
- d. Setelah diterima penulis diminta oleh *CEO* yaitu saudari Maria Ulfa untuk mengirimkan *soft copy* KTP, KTM, dan no rekening.

4. Tahap Pelaksanaan

- a. Penulis melaksanakan program kerja magang dimulai pada 2 Januari 2025.
- b. Penulis melakukan program kerja magang sesuai perintah dari bagian *sales and marketing*.