

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pelangi Center Developmental Neurorehabilitation merupakan instansi yang bergerak dalam bidang kesehatan, khususnya dalam bentuk terapi rehabilitatif yang menangani kasus dewasa fisik dan pediatrik (Anak) yang hadir di Ponorogo dengan tujuan untuk meningkatkan pemulihan dan rehabilitasi pada anak-anak yang mengalami gangguan neurologis dan cedera otak.

Dewasa ini perkembangan ilmu kesehatan tidak dapat dipisahkan dengan kemajuan yang diinginkan dalam jasa pelayanan kesehatan tidak terkecuali pada anak-anak yang mengalami keterlambatan tumbuh kembang maupun anak yang berkebutuhan khusus. Untuk mengimbangnya, jasa pelayanan kesehatan harus selalu berbenah dan dilengkapi dengan pelayanan yang berkualitas, harga kompetitif, dan berteknologi yang sesuai dengan perkembangan ilmu. Demi kelangsungan dan kelancaran instansi maka perlu adanya proses perencanaan pemasaran. Menurut Kotler dan Amstrong dalam Febriyanti Zulyani (2019) perencanaan pemasaran merupakan proses pengembangan dan usaha mempertahankan kesesuaian strategi antara sasaran dan kemampuan sumber daya serta peluang yang terus berubah.

Untuk dapat mengetahui dan menjalankan peluang Pelangi Center Ponorogo diharuskan mampu melakukan kegiatan pemasaran dan promosi, dimana pemasaran merupakan salah satu fungsi dalam perusahaan yang sering disebut sebagai ujung tombak keberhasilan suatu perusahaan,

walaupun pada dasarnya semua fungsi dalam perusahaan merupakan suatu sistem yang saling berhubungan, dan tidak dapat dipisahkan.

Pada saat ini persaingan di dunia bisnis semakin meningkat dengan ketat, barang dan jasa yang ada dipasaran bisa memiliki keseragaman antara produk yang satu dengan produk yang lain . Hal ini dapat terjadi karena suatu produk yang sukses dipasar akan segera diikuti oleh para pesaing dengan menghasilkan produk yang sejenis dengan produk tersebut . Sehingga perlu adanya peningkatan di dalam strategi pemasaran perusahaan agar tetap eksis dipasaran.

Permasalahan manajemen dalam perusahaan merupakan salah satu bagian yang sangat penting. Perusahaan perlu menetapkan keputusan strategi dan kebijakannya agar tujuan dapat tercapai. Strategi yang di pilih diharapkan dapat mengkomodasikan berbagai permasalahan yang akan terjadi dalam perusahaan. Agar dapat tercapai tujuan perusahaan maka strategi harus didasarkan pada perpaduan antara hasil sorotan diluar perusahaan dan sorotan di dalam perusahaan untuk mendeteksi masalah dan ancaman pesaing yang harus dihindari serta mengetahui kekuatan yang dapat dimanfaatkan dan kelemahan yang perlu diperbaiki.

Salah satu cara untuk menganalisis strategi perusahaan adalah dengan menggunakan metode analisis SWOT yang bermanfaat untuk mengetahui profil perusahaan berdasarkan analisis lingkungan internal, serta analisis lingkungan eksternal perusahaan yang mencakup perusahaan agar perusahaan senantiasa mampu menghadapi pesaingnya dan meningkatkan jumlah konsumen serta meningkatkan laba.

Berdasarkan uraian diatas instansi Pelangi Center terapi tumbuh kembang anak di Ponorogo belum memiliki strategi baku yang tersusun secara tepat. Hasil pengamatan sementara strategi bisnis pelangi center terapi tumbuh kembang anak di Ponorogo khususnya promosi masih terbilang kurang karena hanya menggunakan banner yang dipasang di tepian jalan dan informasi yang tercantumpun kurang terperinci sehingga masih banyak orang tua calon pasien yang tidak paham dengan jasa pelayanan yang ditawarkan.

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas penulis berkeinginan mendalami strategi bisnis dalam perusahaan jasa “Pelangi Center”, dengan mengambil judul penelitian **“Strategi Pemasaran Dengan Menerapkan Analisis SWOT Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo”**.

#### **B. Perumusan Masalah**

- a. Faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada Pelangi Center terapi tumbuh kembang anak Ponorogo?
- b. Faktor eksternal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada Pelangi Center terapi tumbuh kembang anak Ponorogo?
- c. Bagaimana Strategi Segmenting Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo?
- d. Bagaimana Strategi Targeting Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo?
- e. Bagaimana Strategi Positioning Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo?

### C. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui faktor internal Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo yang mendukung pelaksanaan strategi pemasaran.
- b. Faktor eksternal apa sajakah yang menjadi peluang dan ancaman Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo ?
- c. Bagaimana Penerapan Analisis SWOT dalam Merumuskan Strategi Pemasaran Pada Pelangi Center Terapi Tumbuh Kembang Anak Ponorogo?

