

BAB I. PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Keberadaan suatu hal atau objek di dalam kehidupan dapat terlihat karena adanya penyebaran data fakta tentang hal atau objek tersebut. Penyebaran tersebut bermula dari pihak pertama sebagai sumber data keberadaan hal tersebut kemudian menyampaikan tentang hal tersebut ke pihak ketiga, yaitu sebagai penerima dan penyebar data fakta tersebut ke pihak lain. Pada dunia layanan kesehatan, kebenaran tentang diagnosa atau penentuan kondisi kesehatan dapat ditafsirkan melalui data yang telah menjadi dasar penanganan atau pengobatan.

Data tersebut bisa berupa indikasi bagaimana suatu masalah kesehatan harus ditangani. Indikasi tersebut dapat menjadi petunjuk bagaimana penanganan yang harus dilakukan, baik secara langsung atau penanganan yang melibatkan proses penentuan kondisi kesehatan di laboratorium melalui proses dengan alat diagnosa medis sebagai pendukung penanganan. Disamping itu, pusat layanan kesehatan juga memerlukan suplai alat kesehatan, bahan-bahan pendukung diagnosa dan perawatan alat-alat yang digunakannya. Selain itu, pusat layanan kesehatan juga memerlukan suplai alat kesehatan, bahan-bahan pendukung diagnosa dan jasa untuk perawatan alat-alat yang digunakannya.

Untuk mendapatkan suplai dan jasa tersebut mencari sekumpulan informasi dari berbagai rekomendasi dari kepala rumah sakit dan dokter. Informasi yang biasa dicari oleh pusat layanan kesehatan adalah sekumpulan data yang telah diolah ke berbagai wujud, mengenai distribusi alat kesehatan. Biasanya informasi ini diberikan langsung oleh lembaga penyalur alat kesehatan kepada rumah sakit sebetulnya telah didatangi dan sepakat untuk bekerjasama. Informasi tersebut bisa berupa tentang perusahaan penyalur alat kesehatan, jenis alat kesehatan yang didistribusikan ke rumah sakit. Selain itu informasi bisa seputar kredibilitas suatu perusahaan penyalur alat kesehatan yang dianggap dapat dipercaya untuk bekerjasama dalam mendistribusikan jenis alat kesehatan kepada rumah sakit.

Sebagai penyalur alat kesehatan PT Fajar Alam Scientific perlu menyampaikan informasi tentang perusahaannya kepada pelanggan, yaitu rumah sakit dan laboratorium kesehatan. Karena informasi tentang perusahaan atau profil perusahaan tersebut menjadi salah satu modal untuk membangun kepercayaan kepada pelanggan. Selama ini PT. Fajar Alam Scientific dapat bekerjasama dengan sejumlah rumah sakit dan laboratorium kesehatan, dengan melakukan pendekatan *Business to business* (B2B) dan, pendekatan dari reputasi yang baik yang sempat tertanamkan kepada pelanggan sebelumnya dan diteruskan melalui mulut ke mulut atau *word of mouth* ke calon pelanggan. Menurut Kotler dan Amstrong (2008), “pemasaran merupakan sebuah proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk tujuan mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.” (h. 6).

Proses pendekatan PT. Fajar Alam Scientific kepada rumah sakit dan laboratorium sebagai pelangganya yaitu, dengan cara mengunjungi calon pelanggan tersebut. Setelah itu perusahaan melakukan presentasi dengan menyampaikan sejumlah informasi seperti tentang atau profil perusahaan PT. Fajar Alam Scientific sebagai penyalur alat kesehatan, informasi seputar legalitas perusahaan dan informasi seputar jenis alat kesehatan yang di distribusikan kepada calon pelanggan.

Jenis alat kesehatan yang didistribusikan oleh PT. Fajar Alam Scientific, adalah alat kesehatan yang berfokus pada penanganan kesahatan di laboratorium rumah sakit dan laboratorium kesehatan. Alat-alatnya yaitu seperti mesin-mesin *Electrolyte Analyzer, Autolyzer, Photometer, Hemotasis Analyzer, Centrifuge, Urine Tester, Hematology Analyzer*, beserta reagen-reagen untuk menguji darah dan diagnosa medis lainnya di laboratorium rumah sakit. Namun selama ini PT. Fajar Alam Scientific hanya menyampaikan informasi tersebut melalui sebuah edaran sederhana yang diberikan kepada calon pelanggan selama presentasi berlangsung.

PT. Fajar Alam Scientific sudah memiliki sekitar 80 lebih pelanggan yang tersebar di wilayah Bandung raya hingga wilayah Jawa Barat. Jumlah pelanggan tersebut menjadi salah satu representasi dari kredibilitas perusahaan dalam meyakinkan

calon pelanggan. Hal tersebut membuat PT. Fajar Alam Scientific dapat dipercaya dan mengalami kelacaran dalam menyalurkan alat kesehatan, meskipun belum memperhatikan kelayakan sarana penyampaian informasi yang menarik perhatian secara visual.

Namun seiring perkembangan jaman referensi perusahaan penyalur alat kesehatan akan bertambah, dan cara calon pelanggan memadamkan citra perusahaan juga akan berubah. PT. Fajar Alam Scientific bisa saja tidak diketahui oleh calon pelanggan, apabila hanya mengandalkan informasi rasional seperti reputasi dan testimoni mulut ke mulut dari pelanggan sebelumnya. Perusahaan juga perlu lebih memperhatikan lagi sarana penyampaian informasi yang menarik secara visual dan mudah untuk di akses.

Pengemasan informasi yang lebih layak secara visual tersebut perlu dikembangkan oleh PT. Fajar Alam Scientific, agar informasi tentang kredibilitas dan profil perusahaan tersebut tidak terlewatkan oleh calon pelanggan, yaitu rumah sakit dan laboratorium kesehatan. Sehingga rumah sakit dan laboratorium memiliki lebih banyak referensi, dalam mendapatkan distributor jenis alat kesehatan untuk menangani pasien di rumah sakit. Setiap tempat layanan kesehatan membutuhkan setidaknya beberapa alat diagnosa seperti mesin diagnosa dan barang habis pakai untuk menangani pasien dan apabila itu didapatkan dari distributor yang tidak bertanggung jawab, alat-alat tersebut akan mudah rusak dan tidak terjamin keamanannya maka dibutuhkan penyalur alat kesehatan yang kredibel salah satunya yaitu PT Fajar Alam Scientific.

I.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas diperoleh identifikasi masalah sebagai berikut:

- Rumah sakit dan laboratorium kesehatan membutuhkan informasi tentang penyalur alat kesehatan, untuk dapat bekerjasama mendapatkan suplai jenis alat kesehatan.

- Informasi terkait profil perusahaan PT. Fajar Alam Scientific belum terorganisir dan belum dikemas dengan menarik dari segi visual.
- Informasi tentang PT. Fajar Alam Scientific perlu disampaikan kepada calon pelanggan, melalui sarana penyampaian yang lebih layak secara visual, dan lebih mudah untuk diakses saat pendekatan melalui presentasi berlangsung.

I.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, dapat dirumuskan permasalahannya yaitu bagaimana cara menyampaikan informasi yang tepat terkait profil PT. Fajar Alam Scientific supaya lebih diketahui keberadaanya, lebih mudah diakses dan membuat calon pelanggan semakin tertarik untuk bekerjasama.

I.4 Batasan Masalah

Jenis informasi yang perlu dikemas lebih menarik pada perancangan ini adalah informasi mengenai profil PT. Fajar Alam Scientific. Informasi profil ini nantinya akan disampaikan kepada para calon pelanggan perusahaan, yaitu laboratorium rumah sakit dan laboratorium kesehatan yang ada di Bandung Raya hingga Jawa Barat. Penelitian dan perancangan berfokus pada data-data terkait informasi profil dan keadaan PT. Fajar Alam Scientific dari tahun 2020 hingga pertengahan tahun 2021.

I.5 Tujuan dan Manfaat Perancangan

I.5.1 Tujuan Perancangan

Tujuan perancangan Informasi ini adalah agar data fakta profil PT. Fajar Alam Scientific, tersampaikan dengan baik kepada calon pelanggan yaitu rumah sakit dan laboratorium kesehatan. Informasi tersebut juga dapat diterima melalui penyampaian yang lebih menarik dari segi tampilan visual, dan lebih mudah untuk diakses saat perusahaan sedang melakukan pendekatan melalui presentasi kepada calon pelanggan.

I.5.2 Manfaat Perancangan

Manfaat teoritis dari perancangan Informasi PT. Fajar Alam Scientific ini adalah, menambah wawasan mahasiswa, dalam menyampaikan dan mengemas data terkait kredibilitas perusahaan agar dapat tersampaikan dengan baik dan juga memiliki tampilan visual yang menarik perhatian. Jika Informasi terkait profil PT. Fajar Alam Scientific dikemas dan tersampaikan dengan tampilan visual yang menarik, maka calon pelanggan akan semakin tertarik untuk bekerjasama. Dengan begitu distribusi alat kesehatan menjadi lancar dan penanganan pasien juga semakin cepat.