

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam konteks kesehatan, olahraga berperan penting dalam pencegahan berbagai penyakit, meningkatkan kualitas hidup, dan memberikan dampak positif bagi kesehatan mental. Banyak penelitian menunjukkan bahwa aktivitas fisik teratur dapat mengurangi stres, meningkatkan suasana hati, dan meningkatkan kepercayaan diri. Latihan mental dilakukan sepanjang atlet menjalani latihan olahraga, karena latihan mental merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari program latihan tahunan atau periode latihan (Adi: 2016).

Dengan meningkatnya perhatian terhadap gaya hidup sehat, olahraga semakin mendapatkan tempat di masyarakat, baik di kalangan anak-anak, remaja, maupun orang dewasa. Berbagai acara olahraga, baik lokal maupun internasional, tidak hanya menjadi ajang kompetisi tetapi juga menjadi perayaan budaya dan persatuan antarbangsa. Sikap ini meningkatkan kemungkinan mereka akan mencapai kinerja kinerja puncak ketika ia menghitung (Adi: 2016).

Sebagai upaya dalam menjaga kesehatan tubuh, biasanya orang-orang melakukan kegiatan yang bisa menimbulkan semangat dan efek kebugaran dari bermacam kegiatan. Salah satu kegiatan yang dilakukan adalah melakukan olahraga di *gym*. Olahraga untuk memelihara dan/atau untuk meningkatkan derajat kesehatan dinamis, sehingga otak bukan saja sehat dikala diam(sehat statis) tetapi juga sehat serta mempunyai kemampuan gerak yang dapat mendukung setiap aktifitas dalam kehidupannya sehari-hari (Saputra: 2020)

Salah satu usaha kesehatan yang beredar di masyarakat adalah *gym*. *Gym* merupakan suatu jenis usaha olahraga yang menyediakan jasa pelayanan dan fasilitas-fasilitas olahraga yang dikelola dengan baik dan bermanfaat secara komersil. *Gym* adalah suatu jenis akomodasi yang menggunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa penginapan, makanan dan minuman serta jasa penunjang lainnya bagi umum dan dikelola secara komersil (SDE Paturusi et,all: 2020).

Salah satu usaha *gym* yang ada di Jambi adalah *Gym Rian Fitnes*, *Gym Rian Fitnes* adalah pusat kebugaran yang didirikan dengan tujuan untuk membantu masyarakat meningkatkan kesehatan dan kebugaran fisik mereka. Dengan berkembangnya kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat, *Rian Fitnes* hadir sebagai solusi bagi individu yang ingin berolahraga secara teratur dalam lingkungan yang mendukung.

Gym ini menawarkan berbagai fasilitas, termasuk peralatan *fitness modern*, ruang latihan yang luas, dan program-program pelatihan yang dirancang untuk berbagai tingkat kebugaran. Dengan tim pelatih profesional yang berpengalaman, *Rian Fitnes* menyediakan panduan dan dukungan kepada anggota untuk mencapai tujuan kebugaran mereka, baik itu penurunan berat badan, peningkatan kekuatan, atau kebugaran secara keseluruhan.

Selain itu, *Rian Fitnes* juga berkomitmen untuk menciptakan komunitas yang inklusif, di mana anggota dapat saling mendukung dan memotivasi satu sama lain. Melalui berbagai kelas grup dan acara sosial, *gym* ini bertujuan untuk menjadikan olahraga sebagai kegiatan yang menyenangkan dan bermanfaat. Dengan fokus pada kesehatan dan kebugaran, *Rian Fitnes* berperan penting dalam membantu individu mencapai potensi terbaik mereka.

Namun dalam penerapan usahanya, *Rian Fitnes* masih membutuhkan banyak gobrokan dalam hal pemasarannya. Kelemahan pemasaran *Rian Fitnes* mencakup beberapa aspek yang dapat menghambat pertumbuhan dan daya tariknya di pasar kebugaran. Salah satu masalah utama adalah kurangnya diferensiasi, yang membuatnya sulit untuk menonjol di antara kompetitor lain. Jika tidak ada penawaran unik atau layanan khusus, calon member mungkin tidak melihat nilai tambah bergabung dengan *gym* ini.

Selain itu, strategi pemasaran digital yang lemah dapat mengurangi visibilitas *online* *Rian Fitnes*, mengingat pentingnya kehadiran di media sosial dan iklan digital saat ini. Target pasar yang terbatas juga menjadi masalah, karena fokus hanya pada segmen tertentu dapat mengabaikan potensi anggota yang lebih luas. Kurangnya program promosi menarik, seperti diskon atau kelas percobaan, dapat membuat calon anggota ragu untuk mendaftar. Di samping itu, minimnya umpan

balik dari anggota membuatnya sulit untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

Keterbatasan dalam komunikasi mengenai jadwal kelas dan penawaran terbaru juga dapat mengurangi keterlibatan anggota. Terakhir, tidak menjalin kemitraan dengan organisasi lokal atau perusahaan lain menghilangkan peluang untuk meningkatkan visibilitas dan menarik anggota baru. Mengatasi kelemahan-kelemahan ini sangat penting bagi Rian *Fitnes* untuk memperkuat posisinya di industri kebugaran.

Salah satu produk yang ada di Rian *Fitnes* adalah suplemen, suplemen yang menjadi penawaran utama adalah suplemen *Gold Beef Amino*. Suplemen *Gold Beef Amino* dari Rian *Fitnes* adalah produk berkualitas tinggi yang dirancang untuk mendukung kebutuhan protein dan mempercepat pemulihan otot setelah latihan. Terbuat dari ekstrak protein daging sapi premium, suplemen ini kaya akan asam amino esensial yang penting untuk pembentukan otot dan pemeliharaan kesehatan secara keseluruhan. Dengan formulasi yang mudah diserap oleh tubuh, *Gold Beef Amino* membantu meningkatkan sintesis protein otot, sehingga ideal bagi atlet dan penggemar kebugaran yang ingin meningkatkan performa mereka. Suplemen ini juga bebas dari bahan tambahan berbahaya dan cocok untuk berbagai jenis diet, menjadikannya pilihan yang aman dan efektif bagi siapa saja yang ingin mencapai tujuan kebugaran mereka. Dengan rasa yang enak dan kemasan praktis, *Gold Beef Amino* memberikan solusi yang nyaman dan bergizi untuk mendukung gaya hidup aktif.

Kekurangan dari promosi suplemen *Gold Beef Amino* di Rian *Fitnes* terletak pada kurangnya strategi pemasaran yang efektif untuk menarik perhatian calon konsumen. Misalnya, jika promosi tidak memanfaatkan *platform* digital secara maksimal, seperti media sosial dan iklan *online*, produk ini mungkin tidak menjangkau *audiens* yang lebih luas, termasuk atlet dan penggemar kebugaran yang aktif mencari suplemen berkualitas. Selain itu, kurangnya informasi detail mengenai manfaat spesifik dan cara penggunaan suplemen ini dapat membuat konsumen ragu untuk mencoba. Tanpa penawaran khusus, seperti diskon atau paket *bundling*, minat beli mungkin berkurang, terutama di pasar yang sangat kompetitif. Promosi yang kurang interaktif atau tidak melibatkan testimonial dari pengguna

juga dapat mengurangi kepercayaan konsumen terhadap produk, sehingga menghambat potensi penjualan *Gold Beef Amino* di *Rian Fitnes*.

Maka dari itu, penulis menjadi tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai *Rian Fitnes* bersama program magang Program Studi Manajemen Pemasaran penempatan di *Gym Rian Fitnes* dalam tugas akhir yang berjudul “**STRATEGI PEMASARAN SUPLEMEN GOLD BEEF AMINO DI GYM RIAN FITNES JAMBI**”.

1.2. Masalah Pokok Laporan

Dengan mempertimbangkan latar belakang di atas, maka masalah pokok laporan yang akan di bahas adalah:

1. Bagaimana strategi pemasaran suplemen *gold beef* amino di *gym Rian Fitnes* ?
2. Apa saja kendala dalam menerapkan strategi pemasaran suplemen *gold beef* amino di *gym Rian Fitnes* ?

1.3. Tujuan dan Manfaat

1.3.1. Tujuan Penulisan

1. Menjelaskan strategi pemasaran suplemen *gold beef* amino di *gym Rian Fitnes*.
2. Menjelaskan kendala dalam melakukan melakukan strategi pemasaran di *gym Rian Fitnes*.

1.3.2. Manfaat Penulisan

1. Bagi Penulis.

Kegunaan praktis dari penulisan ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai tahapan dalam pelaksanaan manajemen pemasaran di *gym Rian Fitnes*.

2. Bagi Universitas.

Bagi Universitas Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi mahasiswa Universitas Jambi secara umum dan juga sebagai tambahan referensi untuk pihak lain yang ingin menulis laporan di bidang yang sama yaitu tentang Mengelola pemasaran di *gym Rian Fitnes*.

3. Bagi Perusahaan.

Dari hasil laporan ini diharapkan dapat digunakan *gym Rian Fitnes* untuk terus meningkatkan dan mempertahankan sistem kerja yang ada di perusahaan tersebut.

1.4. Metode Penulisan

1.4.1. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penulisan ini adalah data kualitatif dan sumber data yang digunakan adalah:

1. Data Primer.

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan secara langsung oleh individu atau organisasi dari objek penelitian di *gym Rian Fitnes*, untuk kepentingan studi yang sedang dilakukan. Metode pengumpulan data primer meliputi wawancara, observasi, dan pengamatan langsung.

2. Data sekunder.

Data sekunder adalah informasi yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber lain, bukan langsung dari objek penelitian. Data sekunder ini termasuk dalam bentuk data yang sudah diolah dan dapat memperkuat data primer, seperti artikel, internet, skripsi, atau jurnal yang relevan dengan topik penulisan.

1.4.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penulisan tugas akhir ini ada beberapa tahapan :

1. Observasi

Pengumpulan data dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung ke lokasi tempat magang untuk melihat dan mengetahui informasi yang menjadi objek penulisan laporan tugas akhir.

2. Wawancara

Informasi dan data di dapat pula dengan melakukan wawancara dengan *owner gym Rian Fitnes*.

1.5. Waktu dan Lokasi Magang

Pelaksanaan magang dilaksanakan pada tanggal 15 Februari 2024 s/d 15 April 2024, dengan penempatan di Provinsi Jambi, Kota Jambi. Atau 3 bulan terhitung pelaksanaan kegiatan oleh Program Studi Manajemen Pemasaran, dengan alamat lokasinya yaitu Jl. Sultan Hasanuddin, RT.22/RW.000, Talang Bakung, Kec. Jambi Sel., Kota Jambi, Jambi 36138.

1.6. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang, pokok masalah, tujuan, manfaat, metode penulisan yang meliputi jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, waktu dan tempat magang serta sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisikan landasan teori yang mencakup semua hal yang berkaitan dengan topik penulisan yang membantu ketika melakukan penulisan laporan tugas akhir.

BAB III: PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan tentang sejarah perusahaan, tahapan pelaksanaan kegiatan selama di gym *Rian Fitnes*, kendala mengelola gym *Rian Fitnes* serta upaya penanganan kendala tersebut.

BAB IV: PENUTUP

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan penulisan laporan tugas akhir.