

DMH2E3 – PEMASARAN JASA

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN

POKOK BAHASAN 4 : BAURAN PEMASARAN JASA

Widya Sastika, ST., MM.

D3 Manajemen Pemasaran- Fakultas Ilmu Terapan



LEARNING OBJECTIVE

1. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*Product*)
2. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*Price*)
3. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*Place*)
4. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*Promotion*)
5. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*People*)
6. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*Process*)
7. Mahasiswa mampu memahami mengenai bauran pemasaran jasa (*Physical Evidence*)



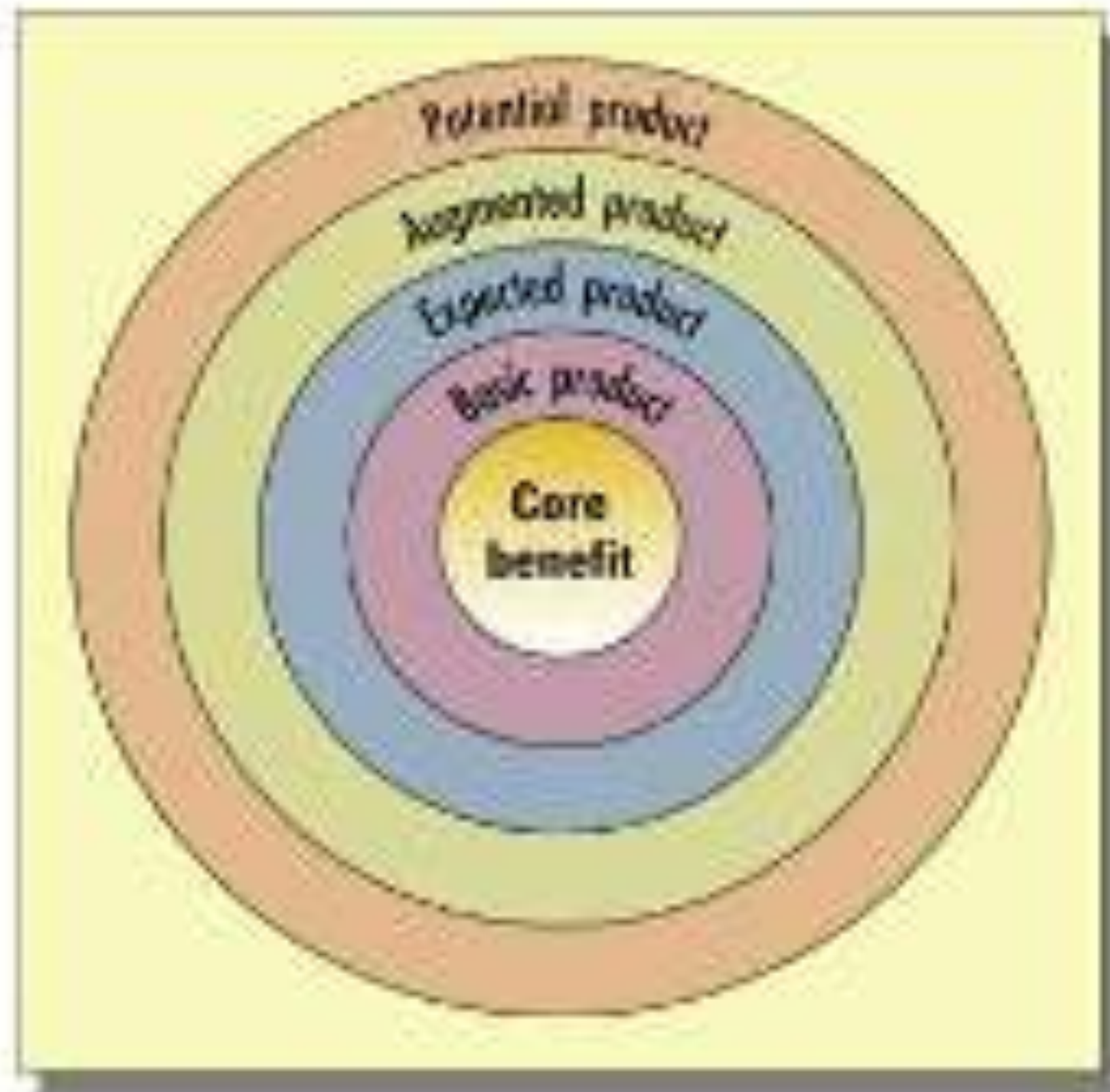
Bauran Pemasaran Jasa

- ▶ Bauran pemasaran digunakan dalam strategi pemasaran sebagai cara untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan suatu perusahaan.



1. Product

TINGKATAN PRODUK



KAITAN TINGKATAN PRODUK DENGAN KEBUTUHAN KONSUMEN



2. Promotion



3. Pricing

Cost-Based Pricing

- Set prices relative to financial costs
- Activity-Based Costing
- Pricing implications of cost analysis

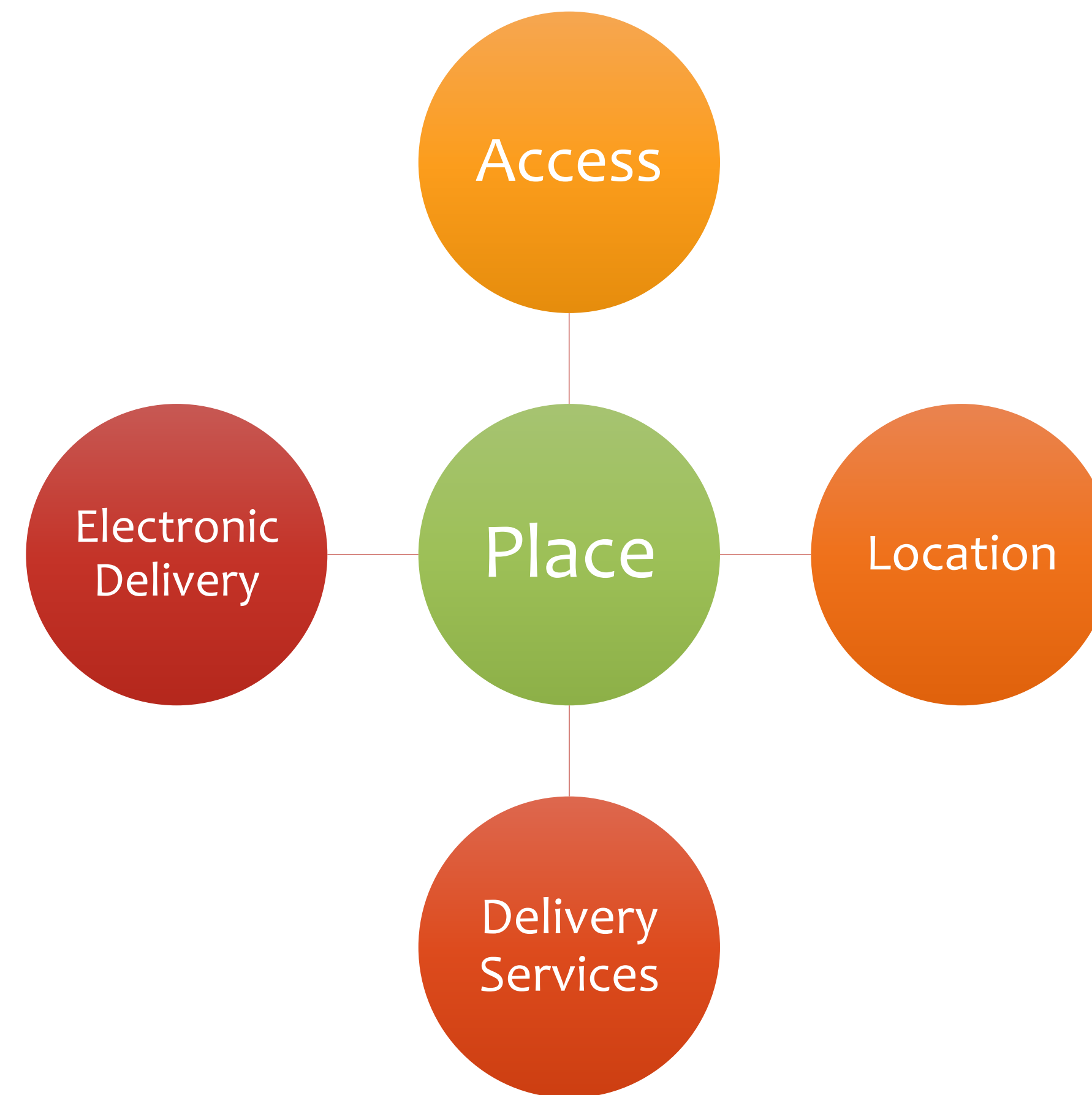
Value-Based Pricing

- Relate price to value perceived by customer

Competition-Based Pricing

- Monitor competitors' pricing strategy
- Dependent on the price leader

4. Place



5. People

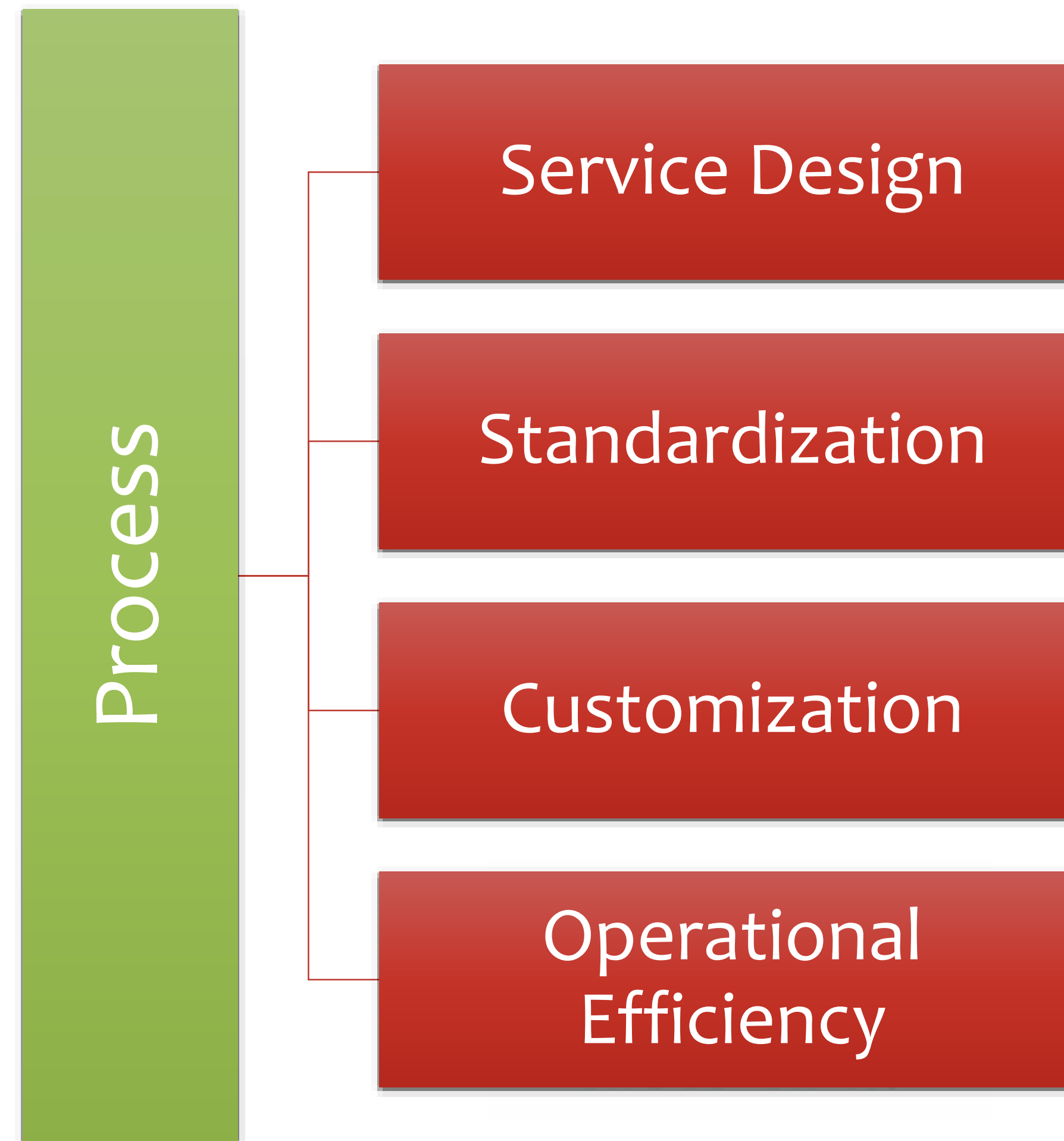
Employees

Management

Culture

Customer Service

6. Process



7. Physical Evidence

