PENETRASI HARGA: Bisnis PCR lan Swab nalika pandemi

Nuraini
Aninur23@gmail.com

Abstrak: Pandemi Covid-19 global wis kedadeyan ing saindenging jagad, ora mung sektor kesehatan nanging meh kabeh sektor sing kena pengaruh. Minangka perusahaan bisnis, kudu ngupayakake supaya perusahaan bisa nerusake bisnis. Panaliten menika gadhah ancas kangge mangertosi bauran pemasaran ingkang sampun dipuntindakaken dening depok kangge ningkataken jumlah kunjungan rawat jalan lan rawat inap kanthi metode kualitatif. Dampak liyane saka Covid-19 yaiku layanan tes swab PCR, kesempatan iki kudu dimanfaatake lan didesain ulang kanthi cerdas kanggo menehi layanan sing paling apik kanggo pelanggan. Rumus kasebut kalebu Produk, Rega, Panggonan lan Promosi. Iki bakal nemtokake prestasi strategi Pemasaran lan kabeh wis darmabakti kanggo entuk respon sing dikarepake saka target pasar liwat jumlah kunjungan Drive-Thru PCR sing saya suwe saya tambah.
Kata Kunci: Bisnis PCR, Drive Thru Swab, Kemampuan Memasarkan

REFERENSI

A. Usmara Am 2003, Strategi Manajemen Pemasaran Baru, edisi pertama, penerbit: Amara Books Yogyakarta.

Anggraini, A. (2018). Analisis Strategi Premium lan Klaim Kendaraan ing Peningkatan Pendapatan PT Asuransi Sinar Mas Tangerang. *JURNAL REFLEKSI ILMIAH: Ekonomi, Akuntansi, Manajemen lan Bisnis*, *1*(3), 251-260.

Ariwibowo, ME (2019). STRATEGI PEMASARAN INSTITUSI PENDIDIKAN SWASTA. *JURNAL REFLEKSI ILMIAH: Ekonomi, Akuntansi, Manajemen lan Bisnis*, *2*(2), 181-190.

Basu Swastha, lan T. Hani Handoko, 2008, Manajemen Pemasaran, Analisis Perilaku Konsumen, edisi kapisan, cetakan kaping papat, Penerbit: BPFE, Yogyakarta.

Buchari Alma, 2004, Manajemen Pemasaran lan Pemasaran Layanan, cetakan kaping lima, edisi revisi, Penerbit: Alfabeta Bandung.

Fadillah, M. (2019). Tinjauan Strategi Pemasaran Kopi ing Kompetisi Bisnis. *JURNAL REFLEKSI ILMIAH: Ekonomi, Akuntansi, Manajemen lan Bisnis*, *2*(2), 131-140.

Harras, H., Sugiarti, E., & Wahyudi, W. (2020). KAJIAN MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA UNTUK MAHASISWA.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2011. Marketing Management, Edition 13 Volume 1 and 2, Translated by Bob Sabran, Erlangga, Jakarta.