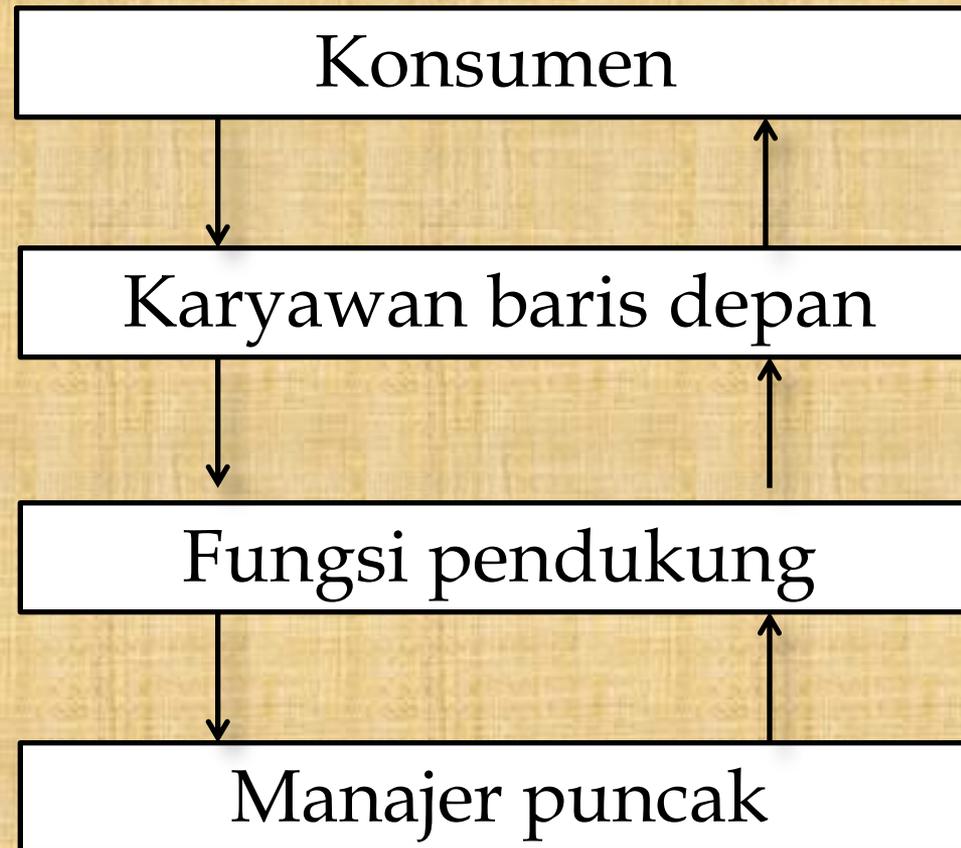


PENGGORGANISASIAN PEMASARAN JASA

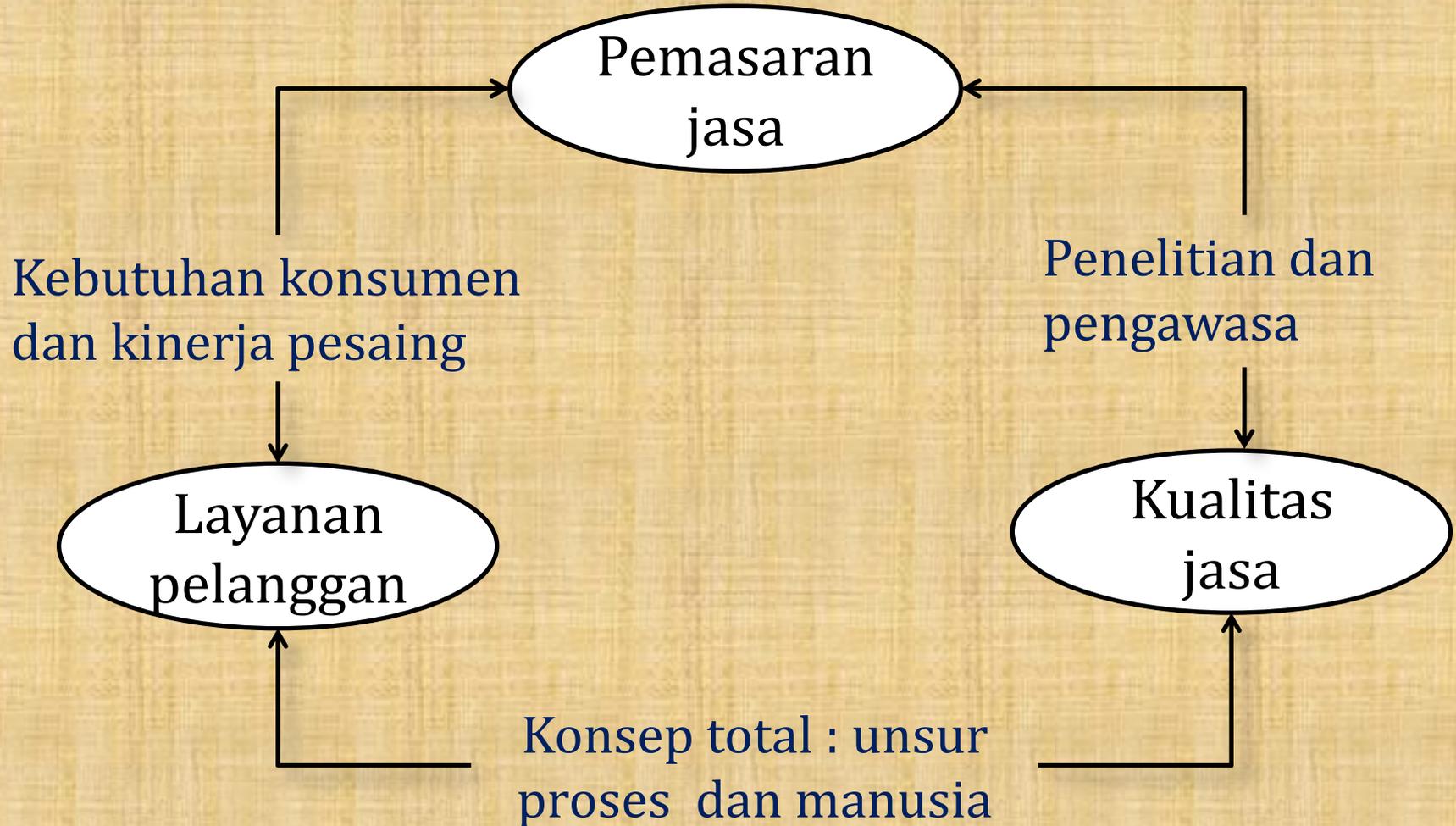
OUTLINE

1. Orientasi pasar dalam penyusunan organisasi
2. Membangun organisasi
3. Strategi inovatif pemasaran dan struktur organisasi
4. Permasalahan struktur organisasi
5. Pengelolaan konflik

Orientasi Pasar dalam Penyusunan Organisasi



Membangun Organisasi



Membangun Organisasi

Cara mengembangkan orientasi pemasaran

1. Identifikasi orientasi
2. Identifikasi efektivitas pemasaran
3. Perencanaan orientasi pemasaran

Strategi Inovatif Pemasaran dan Struktur Organisasi

1. Bagaimana kualitas tota dipersepsikan pelanggan
2. Bagaimana perusahaan mempengaruhi perspsi pelanggan
3. Apakah yang menentukan hasil interaksi penjual-pembeli

Strategi Inovatif Pemasaran dan Struktur Organisasi

2. Konsekuensi bagi Perusahaan jasa

1. Struktur organisasi mendukung aktivitas pemasaran tradisional dan interaktif
2. Berhubungan dengan fungsi lainnya
3. Mengkoordinasikan semua aktivitas pemasaran

Permasalahan Struktur Organisasi Tradisional

1. Hanya sebagian fungsi pemasaran yang dapat dikelola
2. Departemen pemasaran berada pada posisi *off-side position*
3. Kesenjangan antara pemasaran dan produksi
4. Tidak dapat bertanggung jawab total

Pengelolaan Konflik

1. Setiap departemen memikirkan fungsinya masing-masing
2. Fungsi produksi tidak memperhitungkan bagaimana jasa dijual
3. Departemen keuangan kurang memperhatikan jalanya fungsi SDM