

MARKETING MIX HOSPITALITY

Mata Kuliah Manajemen Pemasaran Hospitality

Dosen: Yustisia Pasfatima Mbulu, SST.Par., M.Si

Prodi: S1 Pariwisata

Fakultas: Pariwisata



SALAM PANCASILA





POKOK BAHASAN



1

MARKETING MIX HOSPITALITY



BAURAN PEMASARAN

- Bauran pemasaran tradisional, disebut dengan 4P atau program pemasaran, terdiri dari: Harga, Produk, Tempat, dan Promosi. Keempat komponen bauran pemasaran ini mewakili variabel pengambilan keputusan yang tersedia untuk manajer pemasaran. Dengan kata lain, keputusan mengenai bauran pemasaran dikendalikan oleh perusahaan yang memasarkan produk atau layanan yang bersangkutan.
- Namun, semua perusahaan beroperasi dalam lingkungan eksternal yang dinamis dan tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan atau karyawannya.
- Lingkungan eksternal dapat dibagi menjadi lima bidang: Ekonomi, Sosial, Teknologi, Politik & Hukum, serta Kompetitif

BAURAN PEMASARAN



- Ada alternatif untuk campuran pemasaran tradisional yang ditawarkan dalam literatur pemasaran dalam menanggapi perbedaan yang ada antara Produk Berwujud (yaitu, barang) dan Jasa.
- Layanan memiliki empat karakteristik utama yang mempengaruhi desain program pemasaran: intangibiliti, ketidakterpisahan, mudah rusak, dan variabilitas. Karakteristik ini mengarah pada penciptaan bauran pemasaran yang diperluas untuk semua layanan dengan 7P (bukti fisik, peserta /orang, dan proses)





Physical good features **Quality level Accessories Packaging** Warrantles **Product lines Branding**



SaladStop! mengaku ingin melakukan kerja sama secara berkesinambungan dengan para petani lokal dalam menghasilkan makanan yang segar dan berkualitas. Lewat cara itu, Salad Stop! berupaya mendorong petani lokal untuk berkembang. Sementara, konsumen bisa menikmati hasil produksi yang baik dari para petani tersebut.



PRICE



Flexibility
Price level
Terms
Differentiation
Discounts
Allowances



PRICE

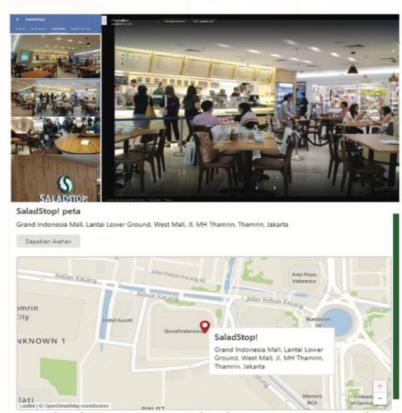
Harga di SaladStop! Sangat bervariasi dan bijak mengingat semua produk yang di gunakan adalah high quality, semua nya di hand picked dengan teliti dengan standarisasi SaladStop! Mengingat semua sayuran di SaladStop! Di cuci sebanyak 3 kali dengan air mineral dengan porsi yang murah hati tentu nya. Semuanya mengenyangkan dan tentunya tanpa merasa bersalah karna sehat dan enak.







Exposure
Intermediatiaries
Outlet Locations
Transportation
Storage
Managung Channels



SaladStop! membuka gerai nya di mall-mall bersegmen A+ dengan kelas menengah keatas.





Promotion blend

Sales people:

- Selection
- Training
- Incentives

Advertising

- Media types
- Types of ads Sales promotion
- Publicity
 Internet /Web strategy

PROMOTION

Promosi yang di lakukan SaladStop! lewat website dan media sosial yakni Facebook dan Instagram. Serta mendaftarkan lewat media e-commerce yang berhubungan dengan mengulas tentang makanan seperti Zomato, Qraved, dsb. Banyak pelanggan yang muncul dari promosi yang mereka pasang lewat media sosial yang membantu promosi bisnis Restoran SaladStop! .Sampai saat ini, SaladStop! di Instagram telah mencapai 6.981 pengikut, untuk promosi awal SaladStop mengundang banyak food blogger yang turut menulis ulasan tentang SaladStop!.

Sampai dengan saat ini SaladStop! sudah memiliki 9.428 follower di Instagram, menurut pengelola promosi di lakukan di social media merupakan hal yang terpenting di bagian bisnis makanan.



THE MARKETING MIX AND EXTERNAL ENVIRONMENTS Competitive **Economic Political Product Target** Price Place Market **Promotion Technological** Social

MARKETING ENVIRONMENT



Lingkungan eksternal tidak dapat dikontrol oleh perusahaan, dan perubahan dalam lingkungan menghasilkan peluang dan ancaman. Perusahaan yang cerdas mampu memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman. Lingkungan eksternal terdiri dari lima bidang dasar: Ekonomi, Sosial, Teknologi, Politik Hukum, dan Kompetitif.

ECONOMIC ENVIRONMENT



- Lingkungan ekonomi terdiri dari faktor-faktor yang mempengaruhi daya beli konsumen dan pola pengeluaran.
- Konsumen di negara-negara maju memiliki standar hidup yang lebih tinggi dan pendapatan yang lebih besar daripada di negara-negara berkembang atau kurang berkembang.
- Pola pengeluaran juga penting dan berbeda menurut negara dan/atau budaya. Sebagai contoh, orang-orang di Amerika Serikat menghemat jauh lebih sedikit dari pendapatan mereka daripada orang-orang di negaranegara Asia seperti Jepang atau Korea Selatan.

SOSIAL ENVIRONMENT



- Lingkungan sosial terdiri dari tren yang berubah dalam populasi dalam hal demografi dan norma budaya.
- Lingkungan sosial ini mungkin yang paling dinamis dari lingkungan eksternal. Dengan kata lain, sebagian besar perubahan terjadi dalam periode waktu yang lama dan tidak memerlukan perhatian segera.
- Nilai-nilai dan norma-norma budaya dan subkultur telah dikembangkan selama ratusan, atau ribuan tahun, dan tidak mungkin berubah secara drastis selama periode waktu yang singkat,
- Namun, beberapa tren baru-baru ini yang mempengaruhi industri perhotelan dan perjalanan termasuk diet sehat, peran wanita dalam masyarakat, kebugaran fisik (terutama untuk manula), dan kepedulian terhadap lingkungan.

THE POLITICAL AND LEGAL ENVIRONMENT



- Lingkungan politik dan hukum terdiri dari pemerintah, individu serta kelompok lain yang terlibat dalam penciptaan dan implementasi undang-undang dan peraturan.
- Legislator pemerintah membuat undang-undang dan peraturan untuk menghindari persaingan tidak sehat di antara perusahaan, untuk melindungi konsumen dari praktik bisnis yang tidak adil, dan untuk memastikan produk dan layanan aman.

THE COMPETITIVE ENVIRONMENT



- Lingkungan kompetitif terdiri dari semua individu dan organisasi yang memasarkan produk atau layanan yang serupa, atau menggantikannya dengan target pasar yang sama.
- Perusahaan-perusahaan ini bersaing untuk sumber daya seperti tenaga kerja dan pasokan, serta volume penjualan dan pendapatan.

PHYSICAL EVIDENCE



- Facility design
- Equipment Signage
- Employee dress
- Other tangibles :

Reports

Business cards

Statements

Guarantees

PHYSCAL EVIDENCE

Saladstop! menggunakan konsep healthy restoran dengan menyajikan makanan makanan sehat, Dengan konsep ini mereka menghadirkan tempat dan ruangan yang bernuansa nature. Seperti ornamen – ornamen kayu pada dinding dan interiornya, senhingga membuat pengunjung merasa nyaman. Desain ruangan di buat Cozy Casual sehingga mengesankan dinamis, compact dan easy.





PEOPLE

Employees:

- Recruiting
- Training
- Motivation
- Rewards
- Teamwork

Customer:

- Education
- Training

Sampai saat ini SDM di SaladStop! berjumlah 95 karyawan yang dimiliki yaitu tersebar di semua cabang yaitu SaladStop! Senayan City, Plaza Indonesia, Grand Indonesia. People yang di maksud terdiri dari:

Chef, Server, Casier, dan tamu.

Menggunakan Masker Plastikagar pembuangan udaranya keatas dan tidak mengendap, menggunakan Hands Gloves bening agar terlihat estetik, menggunakan apron, Seragam abu – abu / hijau / coklat agar menambah kesan kontras dengan suasana interior.







PROSES

Flow of activates:

- Standarddized
- Customized

Number of Steps:

- Simple
- Complex

Customer

Involvement

PROSES

Proses pelayanan Saladstop! Yang mengusung konsep Salad Bar ini. Pengunjung datang menuju kasir dan bisa memesan. Yang membuat menarik di konsep Saladstop! Ini pengujung bisa memilih bahan bahan – bahan makanan sendiri atau disebut choose your own salad. Jadi pengunjung bisa memilih antara salad, wrap, atau grain. Dan juga bisa memilih sampai 6 toping. Dan pengunung dapat menikmati salad buatan sendiri, dengan saus pilihan pengunjung sehingga pengunjung merasakan personal touch di setiap Salad yang di sajikan.

Menju kasir Memilih sesuai menu

Bayar/ pick-up

Create your own

Choose topping

Bayar/ pick-up

REFERENSI



 Handbook of I Manangement; pe
 Abraham Pizam

Hospitality pengarang I

Marketing Haemoonoh,







TERIMAKASIH



KAMPUS PROGRAM DIPLOMA (D3), SARJANA (S1) & PROFESI:

Srengseng Sawah, Jagakarsa Jakarta Selatan Telp. 021 - 7270086 ext. 123, 126, 139 / 7270130 / 7874344 Fax. 021 7271868 / 78880305 Email. humas@univpancasila.ac.id

> SEKOLAH PASCASARJANA (S2) & (S3): Jalan Borobudur No.7. Jakarta Pusat

www.univpancasila.ac.id