

# Pengembangan strategi pemasaran poli kandungan dan kebidanan rs masmitra dengan pendekatan commercial marketing dan social marketing = Developing a marketing strategy for poli kandungan dan kebidanan rs masmitra with commercial marketing and social marketing approach

Riska Gininda Arginnovianty, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20444699&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Pemasaran merupakan proses menciptakan, mengomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan serta mengelola hubungan pelanggan yang saling menguntungkan antara organisasi dan pemilik saham. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi pemasaran untuk Poli Kandungan dan Kebidanan RS Masmitra dengan pendekatan commercial marketing dan social marketing. Penelitian ini menggunakan desain penelitian cross sectional dengan metode kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif dilakukan dengan menyebarkan kuesioner, sedangkan metode kualitatif dilakukan dengan wawancara mendalam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bauran pemasaran 4P untuk Poli Kandungan dan Kebidanan adalah memaksimalkan program senam hamil, parenting club, dan mengadakan pemeriksaan HIV untuk ibu hamil dan pasangan product ; menghitung unit cost, membuat standarisasi clinical pathway, memanfaatkan fornas dan e-catalogue, serta membuat kartu membership price ; mengadakan kunjungan ke komunitas para ibu serta mengadakan penyuluhan di sela-sela waktu tunggu pasien place ; dan memperbaharui media promosi yang ada serta mengembangkan media promosi baru promotion .<hr />Marketing is a process of creating, communicating, and delivering value to customers and managing customer relationship of mutual benefit between the organization and shareholders. This study aims to develop a marketing strategy for Poli Kandungan dan Kebidanan RS Masmitra with commercial marketing and social marketing approach. This study used cross sectional design with quantitative and qualitative methods. Quantitative methods conducted by distributing questionnaires, while the qualitative methods used in depth interview. The results of this research for 4Ps marketing mix strategies are to maximize pregnancy exercise program, parenting club, and conduct HIV testing for pregnant women and couples product calculate the unit cost, standardize clinical pathway, utilizing fornas and e catalogue, and make a membership card price visit the mother rsquo s community and provide an intervention when patients are waiting place and update the existing media campaign as well as developing new promotional media promotion .