

STRATEGI PEMASARAN PADA JASA PIJAT D&D FAMILY REFLEXOLOGY DALAM PERSPEKTIF ISLAM

Nama : Kanza Aunillah Cholid
Nim : 1031610019
Dosen pembimbing: : Dr. Bambang Tutuko. S.E., M.MM., CFP

ABSTRAK

Bauran pemasaran merupakan salah satu strategi pemasaran untuk menyampaikan informasi secara luas, memperkenalkan suatu produk barang dan jasa, membuat konsumen untuk membeli bahkan menciptakan preferensi pribadi terhadap *image* suatu produk. Pijat refleksi merupakan pemberian energi yang dimasukkan ke dalam tubuh untuk memperlancar peredaran darah, sehingga dapat terhindar dari penyakit. Jasa pijat D&D Family Reflexology merupakan salah satu jasa pijat yang terdapat di Mall Plaza Surabaya, berbagai model pijat refleksi telah disediakan untuk semua konsumennya. Dalam bisnisnya pasti menerapkan bauran pemasaran yang terbaik untuk mencapai visi misi bisnisnya. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yakni menggambarkan apa yang sesuai dengan situasi lapangan didukung dengan informan yang terpercaya. Kualitatif deskriptif dipilih untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran (produk, harga, promosi, dan tempat) yang dilakukan selama ini telah dengan bauran pemasaran Islam, teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah dilakukan wawancara dan digabungkan dengan teori bauran pemasaran akan menghasilkan suatu kesimpulan yakni bauran pemasaran Islam(produk, harga, promosi, dan tempat) pada jasa pijat pesona reflexology yang sesuai dengan perspektif Islam.

Kata Kunci : Bauran Pemasaran, Pijat Refleksi, D&D Family Reflexology