

PENERAPAN MODEL TIGA TAHAP MODEL TIGA TAHAP KONSUMSI JASA PADA PD. BPR DJOKO TINGKIR SRAGEN

Fatimah Anis Lestiyono

Abstrak

Konsumsi jasa dapat di bagi menjadi tiga tahap utama, prapembelian, transaksi interaksi jasa, dan pasca transaksi jasa. Tahap prapembelian terdiri dari empat langkah, (1) kesadaran dan kebutuhan, (2) pencarian informasi, (3) pengevaluasian alternatif-alternatif dan, (4) pengambilan keputusan pembelian. Selama tahap transaksi interaksi jasa, pelanggan akan mengawali, dan mengkonsumsi jasa tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih efektif terhadap para nasabah dan calon nasabah. Sebagai perusahaan jasa yang bergerak dibidang ekonomi, PD. BPR DJOKO TINGKIR lebih meningkatkan pelayanan dan informasi. Data di dapat dengan wawancara dan mengamati langsung di lapangan. Kurangnya informasi yang akurat dan kurangnya media yang digunakan untuk menyampaikan informasi masih di butuhkan agar mempermudah menarik para nasabah dan calon nasabah.

Kata kunci : *Wawancara, mengamati langsung di lapangan, pelayanan yang lebih efektif.*

Abstract

Consumption of services can be divided into three main stages, pre-purchase, service interaction transactions, and post-transaction services. The preprint stage consists of four steps, (1) awareness and needs, (2) information searching, (3) evaluating alternatives and, (4) making purchasing decisions. During the transaction interaction stage of the service, the customer will initiate, and consume the service. This study aims to provide more effective services to customers and prospective customers. As a service company engaged in the economy, PD. BPR DJOKO TINGKIR further improve the service and information. Data can be by interview and observe directly in the field. Lack of accurate information and lack of media used to convey mash information in need to make it easier to attract customers and prospective customers.

Keywords: *Interview, direct observation in field, more effective service.*

