

Daftar Isi

Tinjauan Mata Kuliah	vii
Modul 01	1.1
Konsep Pemasaran dan Proses Manajemen Pemasaran	
Kegiatan Belajar 1	1.4
Konsep Pemasaran	
Kegiatan Belajar 2	1.20
Proses Manajemen Pemasaran	
Modul 02	2.1
Klasifikasi dan Strategi Pemasaran Barang	
Kegiatan Belajar 1	2.4
Klasifikasi Barang dan Implikasinya dalam Pemasaran	
Kegiatan Belajar 2	2.28
Strategi Pemasaran Barang	
Modul 03	3.1
Pengelolaan Bisnis Jasa	
Kegiatan Belajar 1	3.4
Sifat dan Klasifikasi Jasa	
Kegiatan Belajar 2	3.32
Strategi Pemasaran Jasa	

Modul 04	4.1
Pengelolaan Siklus Kehidupan Produk	
Kegiatan Belajar 1	4.4
Konsep Siklus Kehidupan Produk	
Kegiatan Belajar 2	4.17
Strategi Pemasaran Sepanjang Siklus Kehidupan Produk dan Evolusi Pasar	
Modul 05	5.1
Pengembangan Produk Baru	
Kegiatan Belajar 1	5.4
Konsep dan Pengendalian Pengembangan Produk Baru	
Kegiatan Belajar 2	5.20
Pengelolaan Proses Pengembangan Produk Baru dan Analisis Bisnis	
Modul 06	6.1
Sistem Informasi dan Riset Pemasaran	
Kegiatan Belajar 1	6.4
Sistem Informasi Pemasaran	
Kegiatan Belajar 2	6.23
Sistem Riset Pemasaran	
Modul 07	7.1
Perilaku Konsumen	
Kegiatan Belajar 1	7.4
Model Perilaku Konsumen	
Kegiatan Belajar 2	7.18
Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Pembeli	
Kegiatan Belajar 3	7.37
Proses Keputusan Pembeli	

Modul 08 8.1

Segmentasi Pasar dan
Memilih Pasar Sasaran

Kegiatan Belajar 1 8.4
Segmentasi Pasar

Kegiatan Belajar 2 8.26
Penetapan Pasar Sasaran

Modul 09 9.1

Merancang Strategi Untuk
Pasar Global

Kegiatan Belajar 1 9.4
Konsep Pasar Global

Kegiatan Belajar 2 9.18
Sasaran Pemasaran Internasional dan
Cara Memasuki Pasar Global

Kegiatan Belajar 3 9.31
Program Pemasaran Global