Daftar Isi

Tinjauan Mata Kuliah vii

Modul 01 1.1
Pemasaran Perpustakaan

Kegiatan Belajar 1 1.5
Pengertian Pemasaran

Kegiatan Belajar 2 1.25
Pemasaran Jasa

Kegiatan Belajar 3 1.38
Pemasaran Jasa Informasi Perpustakaan

Modul 02 2.1
Bauran Pemasaran Jasa

Kegiatan Belajar 1 2.4
Produk Jasa

Kegiatan Belajar 2 2.28
5P *(Place, Price, People, Process,* dan *Phisycal Evidence)*

Modul 03 3.1
Komunikasi Pemasaran

Kegiatan Belajar 1 3.4
Komunikasi Pemasaran

Kegiatan Belajar 2 3.24
Bauran Komunikasi Pemasaran

Modul 04 4.1
Komunikasi Pemasaran Massa

Kegiatan Belajar 1 4.4
Iklan

Kegiatan Belajar 2 4.22
Promosi Penjualan, Acara, dan Pengalaman

Kegiatan Belajar 3 4.34
Hubungan Masyarakat dan Publisitas

Modul 05 5.1
Mengelola Komunikasi Personal: Pemasaran Langsung, Pemasaran dari Mulut Ke Mulut , dan Penjualan Personal

Kegiatan Belajar 1 5.4
Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Kegiatan Belajar 2 5.16
Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*)

Kegiatan Belajar 3 5.26
Penjualan Personal (*Personal Selling*)

Modul 06 6.1
Strategi Pemasaran

Kegiatan Belajar 1 6.4
Segmentasi dan *Targeting*

Kegiatan Belajar 2 6.28
Positioning

Modul 07 7.1
Pemasaran Menggunakan Media *Online*

Kegiatan Belajar 1 7.4
Media *Online*

Kegiatan Belajar 2 7.20
Pemasaran Jasa Perpustakaan melalui Media *Online*

Modul 08 8.1
Kepribadian, Gaya Hidup, Perilaku, dan Persepsi Konsumen

Kegiatan Belajar 1 8.4
Kepribadian dan Gaya Hidup

Kegiatan Belajar 2 8.17
Perilaku Konsumen

Kegiatan Belajar 3 8.33
Pengelolaan Informasi dan Persepsi Konsumen

Modul 09 9.1
Suara Pelanggan dan Hambatan Pemasaran

Kegiatan Belajar 1 9.4
Suara Pelanggan dan Hambatan Pemasaran

Kegiatan Belajar 2 9.22
Penelitian Perilaku Pelanggan

Riwayat Penulis 9.51