

UJIAN AKHIR SEMESTER GANJIL 2021-2022

| | | |
|-------------|---|---|
| MATA KULIAH | : | MANAJEMEN PEMASARAN |
| DOSEN | : | ANDI AMRULLAH HAMID |
| WAKTU | : | SELASA, 18 JANUARI 2022/JAM 19.00-21.00 |
| METODE | : | ONLINE |

SOAL

1. Identifikasikan konsep inti pemasaran, masing-masing dengan penjelasan singkat! Bagaimana kedudukan dan peran pemasaran untuk saat ini dan di masa yang akan datang dibandingkan dengan fungsi bisnis lainnya!
2. Selling concept dan marketing concept merupakan dua dari sejumlah orientasi perusahaan dalam pemasaran yang memiliki perbedaan signifikan. Jelaskan kedua orientasi perusahaan itu serta perbedaannya dilihat dari aspek asumsi (kondisi yang menjadi syarat), dasar, fokus, kegiatan, dan arah capaian!
3. Bagaimana pemahaman Anda tentang segmenting, targeting, dan positioning dalam kegiatan pemasaran! Mengapa segmenting perlu dilakukan dan sebutkan apa saja yang dapat dijadikan dasar segmentasi itu! Jelaskan secara singkat!
4. Bauran pemasaran dalam kerangka program pemasaran perlu dirancang atau dikembangkan dilaksanakan sesuai dengan situasi pemasaran. Coba Anda identifikasikan unsur-unsur bauran pemasaran itu, masing-masing dengan penjelasan dan contoh! Bagaimana pula unsur-unsur bauran pemasaran itu berinteraksi! (Sajian dalam gambar skematis!)
5. Coba Anda analisis konsep dan dimensi customer satisfaction dan customer loyalty sebagaivariabel kinerja pemasaran! Masing-masing dengan contoh!
6. Jelaskan fungsi saluran distribusi!
7. Terangkan bagaimana cara mengelola dan menangani konflik dalam saluran pemasaran! Berikan contoh kasus.

Keterangan :

1. Jawab secara tertulis (diktik) dengan penjelasan lengkap.
 2. Buat power point dari jawaban tertulis saudara.
 3. Presentasikan/jelaskan jawaban saudara melalui power point dan dibuat dalam rekaman video.
 4. Jawaban tertulis dan jawaban video dikumpulkan paling lambat Selasa depan 25 Januari 2022, Jam 14.00 WIB, melalui :
WhatsApp 0878-7798-3553 atau
email andi.amrullah.hamid27@gmail.com
-