**DESKRIPSI TUGAS**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mata Kuliah** | | **:** | **Perilaku Konsumen** | | | **Kode Mata Kuliah** | **:** | **BM62G3** |
| **Semester** | | **:** | **4** | | | **SKS** | **:** | **3** |
| **Minggu ke -** | | **:** | **14** | | | **Tugas ke -** | **:** | **1** |
| **1.** | **Tujuan Tugas** | | | **:** | Memahami Proses Keputusan Konsumen: proses pasca pembelian, kepuasan konsumen, dan komitmen terhadap perilaku konsumsi dari konsumen. | | | |
| **2.** | **Uraian Tugas** | | | **:** |  | | | |
|  | Bagaimana Anda mengukur kepuasan konsumen di antara pembeli berikut ini? Pertanyaan apa yang akan Anda tanyakan, informasi tambahan apa yang akan Anda kumpulkan, dan mengapa? Bagaimana informasi ini dapat digunakan untuk mengevaluasi dan merencanakan program pemasaran?  a. Cell phone service  b. tokopedia.com  c. Asuransi kendaraan  d. Pelayanan kesehatan  e. Sepeda lipat | | | | | | | |
| **3.** | **Kriteria Penilaian** | | | **:** | Format tugas: 5% | | | |
| Isi, kedalaman bahasan, dan tanya jawab: 90% | | | |
| Ketepatan waktu penyerahan: 5% | | | |