

Manajemen Jilid 1 Edisi 10 Oleh Stephen P Robbins

Ibarat menempuh sebuah perjalanan, SWOT laksana kendaraan yang dapat mengantarkan kita menuju tujuan kita, dengan lebih cepat. Oleh sebab itu, para pebisnis sangat disarankan untuk melakukan analisis SWOT ketika hendak memulai bisnis, juga ketika ingin mengembangkan bisnisnya. Buku ini akan menunjukkan bagaimana Anda bisa melakukan analisis dari faktor internal dan faktor eksternal secara mendetail. Anda akan dipandu untuk memahami apa itu Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat, plus bonus aneka strategi pengembangan bisnis yang dapat menjadi bahan bakar terbaik untuk perjalanan bisnis Anda menuju kesuksesan. Semoga sukses!

Pada buku referensi ini, penulis menguraikan mengenai intellectual capital management pada sisi peningkatan passion dan kebahagiaan pegawai, serta perkembangan teknologi digital 4.0, yaitu bagaimana teknologi digital dapat membantu kehidupan sosial para pegawai suatu organisasi pada pembentukan intellectual capital management. Di samping penguraian secara teoretis, juga penulis mencoba melengkapi dengan kasus-kasus yang sesuai serta hasil penelitian lainnya. Buku ini sangat cocok dijadikan referensi oleh para dosen MSDM, serta para mahasiswa dalam pembelajaran maupun penulisan skripsi, tesis, atau disertasi. Buku ini juga sangat bermanfaat bagi para praktisi MSDM, konsultan manajemen, instansi pemerintah, swasta, dan bahkan bagi para pengusaha. Buku Referensi Intellectual Capital Management Building Your Employee Passion and Happiness ini diterbitkan oleh Penerbit Deepublish dan tersedia juga dalam versi cetak.

Buku ajar ini ditulis dengan tujuan untuk meningkatkan proses belajar mengajar dan capaian kompetensi pada Mata Kuliah Manajemen Sumber Daya Manusia. Dengan adanya buku ajar ini diharapkan agar mahasiswa dapat mempersiapkan diri dalam mengikuti perkuliahan yang lebih baik dan nantinya dapat meraih nilai yang memuaskan. Seri ini merupakan panduan pengenalan profesi bagi siswa usia SMP SMA. Buku ini membahas profesi akuntan. Buku ini berjudul "Strategi Pemasaran" yang merupakan rangkuman dari berbagai sumber. Buku ini diharapkan menjadi bahan referensi dan dapat memberikan gambaran bahwa Strategi Pemasaran adalah sebagai dasar perusahaan untuk mewujudkan kegiatan pemasaran atau tindakan kerja keras dalam lingkungan yang kompetitif dan cepat berubah, guna mencapai tujuan yang diharapkan. Strategi pemasaran diartikan sebagai analisis strategi pengembangan, menentukan kegiatan dalam strategi dan menentukan target pasar untuk setiap produk, menetapkan tujuan pemasaran, merumuskan, menerapkan dan mengelola strategi rencana pemasaran, serta menentukan posisi pasar yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Buku ini membahas tentang: Bab 1 Pengertian Terhadap Peran Penting Pemasaran Bab 2 Perencanaan dan Penganalisaan Terhadap Perencanaan Strategis Bab 3 Perencanaan dan Analisa Lingkungan

Pemasaran Bab 4 Pasar Konsumen dan Perilaku Pembeli Bab 5 Identifikasi Segmen Pasar Bab 6 Mengelola Lini Produk, Kemasan, dan Merek Bab 7 Strategi Pemasaran Untuk Berbagai Tahap Dalam Daur Hidup Bab 8 Strategi Pemasaran Jasa Bab 9 Strategi Penetapan Harga Bab 10 Strategi Komunikasi dan Bauran Pemasaran Bab 11 Strategi Pemasaran Untuk Pasar Global Bab 12 Merancang Strategi Pemasaran Bab 13 Pengembangan Program Pemasaran

Manajemen Strategis 1 (ed.10) Koran Penerbit Salemba Manajemen Sumber Daya Manusia Yayasan Kita Menulis

Kegagalan pencapaian suatu tujuan program pada umumnya, dan khususnya di sektor pelayanan kesehatan yang terjadi disebabkan karena kegagalan penyusunan perencanaan dan evaluasi di bidang kesehatan. Oleh karena itu, Buku Perencanaan & Evaluasi Kesehatan ini disusun untuk memfasilitasi mahasiswa calon sarjana kesehatan dan para praktisi di bidang kesehatan agar dapat memiliki ilmu pengetahuan dan kemampuan yang baik dalam penyusunan program di bidang kesehatan. Ilmu pengetahuan dan kemampuan yang dibahas dalam buku ini sesuai kebutuhan perencanaan kesehatan, yakni pada bagian awal diberikan penguatan terhadap penguasaan teori dasar penyusunan perencanaan dan evaluasi, model pendekatan sistem dalam program kesehatan, bagaimana mengidentifikasi masalah dan metodenya, sehingga memudahkan dalam pengambilan keputusan perencanaan yang didukung data dan informasi serta teknik penjadwalan operasionalisasi dan teknik evaluasi serta kriteria keberhasilan. Buku ini juga dilengkapi dengan pengetahuan analisis jaringan kerja dan evaluasi program dan teknik review untuk mengetahui sejauh mana program dilaksanakan secara efektif dan efisien. Pengembangan strategi penyusunan proposal juga sangat penting untuk dipelajari, karena persetujuan suatu proyek ketika pembaca tertarik dengan isi proposal yang diajukan. Intinya, bagaimana menyusun rencana strategi, rencana SDM dan fasilitas kesehatan yang konkrit dan realistis, bagaimana perencanaan profit dan bisnis pada fasilitas pelayanan kesehatan Badan Layanan Umum atau Perjan. Selanjutnya, di bagian akhir diberikan teknik penyusunan budget di Rumah Sakit dan Puskesmas, serta pengetahuan perencanaan di tingkat Puskesmas dan KIA. Dan pada lampiran diberikan contoh-contoh soal bagi para mahasiswa untuk mengevaluasi pemahaman dan kemampuan dalam menyusun perencanaan kesehatan. "If You Fail To Plan, You Are Planning To Fail" (Kron & Gray 1987).

Penyusunan buku ini dilakukan berdasarkan pengalaman penulis selama mengajar mata kuliah Manajemen Sumber Daya Manusia; terutama topik Kompensasi Tidak Langsung di Lingkungan Kerja Fisik. Berdasarkan pengalaman mengajar, penulis merasa bahwa masih diperlukan buku-buku untuk memperkaya wawasan mahasiswa dan masyarakat umum dalam hal Manajemen Sumber Daya Manusia; Kompensasi Tidak Langsung di Lingkungan Kerja Fisik.

Perubahan lingkungan bisnis yang sangat cepat ditunjang dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang begitu masif, menuntut pemerintah, para pelaku bisnis dan para akademisi untuk merespons perubahan tersebut secara tepat, ditambah lagi dengan situasi pandemi Covid-19 saat ini. Intellectual Capital yang dikelola dengan baik menjadi suatu jawaban dalam rangka menjawab tantangan tersebut. Karena itu penulis berupaya ingin memberikan kontribusi yang berarti bagi bangsa Indonesia dengan menulis buku yang berjudul Intellectual Capital: Improve Your Employee Productivity and Performance. Buku ini ditulis dalam bahasa Indonesia, walaupun rencana ke depannya bisa diterjemahkan ke dalam bahasa internasional lainnya. Buku

Referensi Intellectual Capital Improve Your Employee Productivity And Performance ini diterbitkan oleh Penerbit Deepublish dan tersedia juga dalam versi cetak.

Buku berjudul "Management Finance & Marketing" ini disusun berdasarkan rajutan dari beberapa sumber buku referensi dan sumber internet yang disajikan dalam bentuk yang menarik dan penulis berusaha menyajikan atau mengupasnya secara sederhana, praktis, dan sistematis agar mudah dipelajari dan dipahami oleh para mahasiswa pada khususnya dan mereka yang berminat terhadap manajemen keuangan dan manajemen marketing pada umumnya

Buku dengan judul "Manajemen Pemasaran" menguraikan teori dan konsep yang terdiri atas 10 bab dan dijelaskan secara rinci dalam pembahasan mulai dari bab tentang memahami manajemen pemasaran, perumusan strategi pemasaran, strategi pemasaran, segmentasi, menciptakan nilai dan kepuasan pelanggan, perilaku konsumen, mengelola komunikasi pemasaran terpadu, bauran pemasaran, strategi penentuan harga, serta strategi saluran distribusi.

Buku ini ditulis berdasarkan pengamatan penulis sebagai dosen terhadap mahasiswa yang sedang mengambil mata kuliah manajemen keuangan atau sedang memperdalam materi-materi manajemen keuangan. Banyak mahasiswa yang sulit memahami konsep perhitungan matematis dalam materi manajemen keuangan. Penulis mencoba menghadirkan buku yang sangat mudah dipahami bagi kalangan mahasiswa maupun kalangan awam yang mempelajari manajemen keuangan dari hal yang sangat mendasar, terutama dalam konsep perhitungan matematis manajemen keuangan. Berbagai usaha telah kami lakukan agar buku ini dapat menjadi sempurna namun sempurna itu tentu saja hanya milik Allah SWT. Penulis menyadari buku ini pasti terdapat kekurangan dalam penyusunannya namun kami meyakini bahwa buku ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi pembacanya.

Buku yang berjudul Kajian Teori Organisasi dan Birokrasi dalam Pelayanan Publik ini merupakan karya penulis dalam menyingkap makna dari teori itu sendiri, Organisasi Publik, Organisasi Bisnis, Perubahan Lingkungan Organisasi Publik, Ruang Lingkup Organisasi Publik, Kebijakan Publik, Komunikasi Organisasi Publik, Pengembangan Kompetensi SDM, Pendidikan Dan Pelatihan SDM, Kepemimpinan Organisasi Publik, Birokrasi, Budaya Organisasi Publik, Pelayanan Publik, dikaji secara mendalam dari berbagai aspek dan permasalahannya. Buku ini diharapkan menjadi kajian komprehensif tetapi sangat praktis bagi siapa saja yang ingin menyelami dalamnya Ilmu Administrasi Publik yang tiada henti untuk membahasnya selagi manusia masih mempunyai keinginan untuk melakukan pengkajian ilmu pengetahuan sebagai kebutuhan hidup di muka bumi ini. Kajian Teori Organisasi Dan Birokrasi Dalam Pelayanan Publik ini diterbitkan oleh Penerbit Deepublish dan tersedia juga dalam versi cetak.

"Buku ini banyak memberi motivasi bagi para Agent, Wiraniaga, ataupun Financial Consultant dalam menawarkan atau menjual suatu produk sampai pada akhirnya produk itu terjual. Yang lebih mengesankan lagi, dalam buku ini kita diajarkan untuk berpikir positif pada semua calon pembeli dan klien, baik itu yang berminat maupun yang tidak berminat, karena yang ditekankan di sini adalah etika menjalin hubungan baik antara Agent, Wiraniaga, ataupun Financial Consultant dengan calon pembeli. Untuk para Agent, Wiraniaga, atau Financial Consultant disarankan untuk membaca buku ini karena informatif, praktis dan realistis. Selamat

Membaca.` -- Penatua Edi Hatumesen SE Anggota Majelis GPIB Samaria, Pegawai Kantor Notaris/PPAT Ny. Erly Soehandjojo, SH `Hidup kita adalah `menjual`: keahlian ataupun komoditi. Tantangan kami bagi Anda adalah pelajarilah buku Ketakutan Hilang, Penjualan Terbilang, kemudian terapkan. Maka kehidupan dan aktivitas Anda akan terus lebih dari sekadar rutinitas.` -- Vira Tandiawan, SE,MM Financial Manager PT Billiechick Indonesia `Tuhan menghendaki optimisme futurist yang realistis... saya semakin diteguhkan oleh buku ini. -- Pdt. Gelder Tanari, S.Th. Pendeta Jemaat Kristen Luwuk Banggai, sedang menyelesaikan Program Master di STT Jakarta, Pemegang polis nomor 426062633 PT.AJ. Manulife Indonesia"

Salah satu kompetensi lulusan sarjana peternakan diharapkan mampu melakukan bisnis peternakan karena kalau hanya mengandalkan menjadi pegawai peluangnya sangat kecil. Dalam usaha bisnis peternakan tidaklah mudah, oleh karena itu perlu mempelajari bagaimana seseorang dapat membuat perencanaan bisnis peternakan sebagai wirausahawan yang dapat menghasilkan pendapatan dan dapat menyerap tenaga kerja. Apa saja yang perlu dipelajari? Misalnya sumber - sumber atau faktor produksi yang dapat digunakan dalam bisnis dan karakteristik bisnis peternakan dalam menghadapi persaingan yang ketat. Dalam menjalankan bisnis peternakan tentu banyak yang mempengaruhi misalnya faktor eksternal atau disebut juga faktor makro meliputi perkembangan politik bangsa negara, sosial, ekonomi, teknologi. Lingkungan industri terutama faktor persaingan yang sangat ketat, selera dan kekuatan konsumen yang selalu dinamis, ketersediaan bahan baku dan substitusinya. Apa bentuk pemilikan bisnis peternakan yang tepat? Hal ini dapat dilakukan mengingat peternak tidak memiliki sumber daya yang kurang mencukupi. Dalam bentuk pemilikan bisnis pun di bahas bentuk - bentuk organisasi mulai yang paling sederhana (biasanya peternak atau pebisnis merangkap sebagai manajer) sampai yang bentuk organisasi yang rumit yaitu dalam bentuk matrik. Dalam teori ekonomi, apapun bentuk bisnis pasti memerlukan manajemen yang di dalamnya akan dibahas fungsi manajemen, tingkatan manajemen dan sarana - sarana yang diperlukan dalam manajemen. Penggunaan tenaga kerja akan dibahas pada bagian bab manajemen sumber daya manusia, termasuk di dalamnya bagaimana teknik pemberian kompensasi, merekrut tenaga kerja, melatih supaya lebih terampil, dan bagaimana memberhentikan pegawai agar tidak terjadi gejolak. Produk bisnis dapat memberikan keuntungan apabila produk tersebut laku dijual. Hal ini akan dibahas dalam bagian pemasaran. Hal lain yang dibahas dalam pemasaran antara lain bagaimana menentukan harga agar terjangkau oleh konsumen, bagaimana mempromosikan produk yang menarik konsumen, strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan penjualan, dan distribusi yang tidak merugikan, konsumen maupun produsen. Semua bisnis pasti mengandung resiko dan resiko itu tidak dapat dihilangkan sama sekali tetapi hanya dapat dialihkan. Begitu juga dalam bisnis peternakan terdapat macam - macam resiko, dan klasifikasi resiko. Resiko dapat mendatangkan keuntungan apabila resiko itu sendiri harus dimanage secara benar agar resiko tidak menimpa bisnis peternakan. Oleh karena itu perlu dipelajari tentang bagaimana mengatasi resiko dalam bisnis peternakan. Di samping itu perlu adanya studi kelayakan bisnis yang membahas tujuan, aspek dan analisis ekonomi. Demikian buku ini ditulis sebagai bahan ajar, mudah - mudahan dapat digunakan dalam mengembangkan dunia bisnis peternakan semoga dapat bermanfaat.....

Buku ini merupakan buah fikir penulis yang dilakukan melalui kajian pustaka yang sangat mendalam dan fokus pada

permasalahan-pemasalahan yang terkait pada Manajemen Sumber Daya Manusia . Buku ini menjadi sangat penting karena manusia merupakan pelaku utama pembangunan sekaligus penikmat hasil pembangunan, karena itu diperlukan kualitas SDM yang mempunyai agar bisa menjadi penggerak dalam proses pembangunan di berbagai bidang. Hasil kajian dari buku ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam mengatasi permasalahan yang ada di bidang manajemen sumber daya manusia dan referensi bagi penentu kebijakan yang terkait sekaligus sebagai pemicu bagi penulis lainnya untuk menggali dan mengkaji lebih dalam lagi terhadap beberapa aspek yang diperlukan.

Sumber daya manusia (SDM) sebagai salah satu sumber daya yang memiliki peran serta posisi strategis dalam organisasi. SDM sebagai individu yang siap, memiliki kemauan dan kemampuan memberikan kontribusi dalam pencapaian tujuan organisasi. Pengelolaan SDM dibutuhkan dalam organisasi saat ini dikenal dengan istilah manajemen sumber daya manusia. Buku ini terdiri dari 13 (Tiga Belas) bab, yaitu: Bab 1 Konsep Manajemen Sumber Daya Manusia Bab 2 Analisis Jabatan Bab 3 Perencanaan Sumber Daya Manusia Bab 4 Perekrutan Bab 5 Seleksi Bab 6 Orientasi dan Penempatan Bab 7 Prestasi Kerja Bab 8 Pelatihan dan Pengembangan Bab 9 Kompensasi Bab 10 Penilaian Kerja Bab 11 Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) Bab 12 Manajemen Karir Bab 13 Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)

Ketika ditanyakan kepada sejumlah orang tentang pengertian pemasaran, ternyata diperoleh jawaban yang berbeda-beda. Ada yang menjawab bahwa pemasaran adalah perpaduan antara penjualan, periklanan dan hubungan masyarakat. Sebagian lagi menjawab pemasaran adalah salah satu dari ketiganya. Ada pula yang mengira bahwa pemasaran adalah sama dengan penjualan dan promosi. Hanya sebagian kecil yang memberikan arti lebih luas, yang menjelaskan bahwa pemasaran mencakup kegiatan mengidentifikasi kebutuhan konsumen, riset pemasaran, pengembangan produk, penetapan harga, pendistribusian dan promosi.

Tujuan disusunnya buku ini adalah untuk memberikan nuansa baru ilmu pengetahuan membantu para pembaca dari berbagai kalangan, akademisi maupun praktisi pendidikan dapat memahami seluk beluk Manajemen Koperasi. Buku Manajemen Koperasi terdiri dari 9 Bab yang disusun secara berurutan, yaitu Bab 1 Konsep Dasar Koperasi Bab 2 Konsep Dasar Manajemen Bab 3 Manajemen dalam Koperasi Bab 4 Manajemen Koperasi Bab 5 Manajemen Pelayanan Kepada Anggota Koperasi Bab 6 Manajemen Pemasaran Koperasi Bab 7 MSDM Strategik Dalam Koperasi Bab 8 Koperasi Syariah Bab 9 Kewirausahaan Koperasi

Sejak munculnya pada tahun 1990-an gerakan manajemen sumberdaya manusia strategik di bawah payung teori Resource Base view bahwa praktik manajemen sumberdaya manusia strategik merupakan suatu upaya menciptakan sumberdaya manusia yang memiliki kompetensi yang tinggi, khususnya bila dipadukan dengan strategi-strategi organisasi. Selain itu, Praktik manajemen sumberdaya manusia strategik dapat menciptakan perilaku sumberdaya manusia berorientasi pada pelanggan dan berpengaruh terhadap kualitas pelayanan. Dalam penulisan disertasi ini akan dipaparkan praktik manajemen sumberdaya manusia strategik, melalui dukungan knowledge management, kualitas pelayanan pengaruhnya terhadap kinerja organisasi.

The International Interdisciplinary Studies Seminar (IISS) is an annual scientific conference that provides a unique platform for scientists, researchers, and professionals across multiple disciplines to share their research advancements and critical ideas to address the social

sciences issues (Social capacity for environmental protection, community-driven environmental management). The conference was initiated 12 years ago by recognising that social problems require an interdisciplinary approach to reach a holistic solution. Every year, the conference has been attended by hundreds of participants from various disciplines of science. The 13th IISS conference held on October 30th-31st, 2019; at Malang, East Java, Indonesia.

Buku Ajar Manajemen Pendidikan Masyarakat” untuk program studi Pendidikan Luar Sekolah Jurusan Ilmu Pendidikan FKIP Universitas Sriwijaya. Buku ajar manajemen pendidikan masyarakat ini diharapkan bisa membantu mahasiswa pada saat melakukan pembelajaran manajemen pendidikan masyarakat. Buku ajar ini disusun sesuai dengan deskripsi mata kuliah manajemen pendidikan masyarakat yang merupakan salah satu mata kuliah wajib program studi Pendidikan Luar Sekolah. Buku Ajar ini secara umum mengkaji tentang manajemen pendidikan yang dilakukan di masyarakat atau pendidikan luar sekolah. Materi yang disajikan pada buku ajar ini merupakan materi yang sarat akan konsep manajemen pendidikan yang diterapkan pada pendidikan luar sekolah. Materi yang terkandung di dalam buku ajar ini disusun dengan mengakomodasi tingkat pemahaman pembaca. Dengan kata lain, buku ajar ini disusun dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami sehingga lebih mudah untuk dipahami maknanya dalam menerapkan manajemen pendidikan pada masyarakat atau pendidikan luar sekolah.

????????????????,????????????????????????????????

Buku ini memberi pengenalan tentang pemikiran kritis & kreatif. Sejak munculnya praktik e-commerce, model bisnis menjadi salah satu konsep yang paling menonjol di antara konsep-konsep manajemen yang lain. Hadirnya e-commerce membuat para praktis bisnis mengubah total model bisnis lama menjadi model bisnis baru yang lebih sesuai. Penyebab utama kepopuleran model bisnis adalah karena di tengeraai banyak organisasi yang tumbuh pesat karena kemampuannya menciptakan model bisnis yang tepat. Buku ini membahas penerapan di Indonesia dari sebuah konsep model bisnis yang unik yaitu model bisnis kanvas, atau lebih dikenal dengan Business Model Canvas (MBC). Konsep model bisnis yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur ini, berhasil mengubah konsep model bisnis yang rumit menjadi sederhana. Dengan pendekatan kanvas, model bisnis ditampilkan dalam satu lembar kanvas, berisi peta sembilan elemen (kotak). Karena kesederhanaanya, metode kanvas dapat mendorong sebanyak mungkin karyawan terlibat dalam pengembangan model bisnis organisasinya.

Informasi sudah semakin mudah diperoleh, sudah semakin bervariasi bentuknya dan semakin banyak pula kegunaannya oleh karena itu adanya pengaruh globalisasi, yaitu memudarnya batas-batas Negara dalam kepentingan bisnis, pemerintah dan masyarakat. Pada masa lalu, siaran televisi dan siaran radio hanya ditujukan untuk satu wilayah atau satu nagara saja, sampai sekarang tidak ada yang mencegah hal itu.

??,????????????????????????????????

Buku ini merupakan tugas akhir dari Matakuliah Manajemen Industri. Dalam buku ini terdapat sebuah pedoman bagaimana cara untuk melaksanakan manajemen di sebuah industri sehingga sebuah industri dapat dikembangkan dan menjadi industri yang maju.

Buku Sistem Informasi Manajemen Perikanan ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan wawasan kepada pembaca khususnya mahasiswa tentang bagaimana sistem informasi scat ini berperan terhadap perkembangan perikanan di era revolusi industri 4.0. Buku ini dilengkapi contoh-contoh aplikasi sistem informasi di bidang perikanan sebagai contoh kreatif dalam menciptakan ide-ide baru di bidang perikanan dengan pemanfaatan teknologi dan sistem informasi. Buku ini juga memberikan sudut pandang baru tentang pentingnya

multidisipliner keilmuan antara bidang sistem informasi dan bidang perikanan yang lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan. Buku Sistem Informasi Manajemen Perikanan merupakan buku ajar yang terdiri dari 6 bab yang telah disesuaikan dengan Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) Sistem Informasi Manajemen Perikanan. Pada setiap bab terdapat tujuan instruksional, konsep materi, contoh aplikasi atau studi kasus, dan latihan soal untuk evaluasi mandiri. Bab 1 menjelaskan peran teknologi dan sistem informasi pada bidang perikanan. Bab 2 menjelaskan konsep sistem informasi dan contoh-contoh aplikasi penerapannya di bidang perikanan. Bab 3 menjelaskan konsep sistem informasi manajemen sebagai bagian dari sistem informasi dan contoh aplikasinya pada bidang perikanan. Bab 4 menjelaskan pengembangan sistem informasi. Bab 5 menjelaskan konsep e-business dan e-commerce di bidang perikanan sebagai pembelajaran mahasiswa membangun bisnis. Bab 6 menjelaskan aplikasi sistem informasi geografis di bidang perikanan untuk pemetaan sumber daya perikanan.

[Copyright: 76cd99903727d9d5435534e0115b1636](#)