|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Logo UPJ | RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER | F-0653 |
| Issue/Revisi | : A0 |
| Tanggal Berlaku | : 1 Juli 2015 |
| Untuk Tahun Akademik | : 2015/2016 |
| Masa Berlaku | : 4 (empat) tahun |
| Jml Halaman | : 21 halaman |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | : Perilaku Konsumen | Kode MK | : MGT 206 |
| Program Studi | : Manajemen | Penyusun | : Irma Nawangwulan |
| Sks | : 3 | Kelompok Mata Kuliah | : MK Prodi |

1. Deskripsi Singkat:

Memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai konsep dan prinsip perilaku konsumen, tentang mengapa dan bagaimana konsumen berperilaku pada keadaan tertentu, pengambilan keputusan membeli, cara berpikir dan bertindak sebelum, selama dan setelah membeli. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan membeli dan bagaimana strategi pemasaran dapat mempengaruhinya.

1. Unsur Capaian Pembelajaran:

Memberikan kemampuan kepada mahasiswa untuk memahami konsep perilaku konsumen dan dapat menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi pembeli dan perilakunya serta menerapkan strategi dalam prinsip-prinsip pemasaran dalam hubungan nya dengan perilaku konsumen

1. Komponen Penilaian:
* Tugas individu dan kelompok 10 %
* Test 20 %
* UTS (dalam bentuk analisis studi kasus) 25%
* UAS (dalam bentuk makalah) 45%
1. Kriteria Penilaian:

Menggunakan rubrik penilaian.

1. Daftar Referensi:

Schiffman and Kanuk (2010). Consumer Behavior. Tenth Edition. New Jersey: Pearson.

1. RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Minggu** | **Kemampuan Akhir yang Diharapkan** | **Bahan Kajian****(Materi Ajar)** | **Bentuk Pembelajaran** | **Kriteria/Indikator Penilaian** | **Bobot Nilai** | **Standar Kompetensi Profesi** |
|  1 | Mampu menjelaskan hubungan antara konsep pemasaran dengan perilaku konsumen  | 1. Definisi perilaku konsumen
2. Perilaku konsumen dan konsep pemasaran
3. Nilai pelanggan, kepuasaan pelanggan, kepercayaan dan mempertahankan pelanggan
 | Ceramah, tanya jawab, diskusi, tugas kelompok(*discovery learning)* | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi dan penjelasan
* Kerjasama
* Presentasi
 | 2,5 % |   |
|  2 | Mampu memahami pentingnya melakukan proses riset konsumen  | 1. Pengertian riset konsumen
2. Proses riset konsumen
3. Membangun tujuan riset
4. Metode pengumpulan data (primer dan sekunder)
5. Analisa data
 | Ceramah, *contextual instruction* |  |  |   |
| 3 | Mampu menetapkan segmentasi pasar dan target pasar | 1. Pentingnya segmentasi pasar
2. Dasar menetapkan segmentasi pasar
 | Ceramah, diskusi(*Collaborative* dan *problem based learning*) |  |  |  |
| 4  | Mampu memahami teori motivasi serta implikasinya dalam pemasaran | 1. Proses motivasi
2. Kebutuhan vs keinginan
3. Tipe dan sistem kebutuhan
 | Ceramah, *problem based* and *discovery learning* | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi
* Ketajaman analisis
 | 2,5 % |  |
| 5 | Mampu memahami teori motivasi serta implikasinya dalam pemasaran | 1. Tipe dan sistem kebutuhan
 | * Ceramah
 |  |  |  |
| 6 | Mampu memahami kepribadian dan perilaku konsumen | 1. Kepribadian
2. Teori kepribadian
 | Ceramah, presentasi mahasiswa (kelompok), Quiz 1 | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi
* Ketajaman analisis
 | 10 % |  |
| 7 | Mampu memahami kepribadian dan perilaku konsumen | 1. *Brand personality*

*2. Self and self-image* | Ceramah, diskusi kelompok | Kelengkapan dan kebenaran identifikasi | 5% |  |
| **8** | **Ujian Tengah Semester (UTS)** | **Materi sebelum UTS** | **Makalah dan presentasi** | **Tingkat kedalaman dalam riset analisa masalah** | **25%** |  |
| 9 | Mahasiswa diharapkan mamou menjelaskan tentang konsep persepsi dan aplikasinya dalam perilaku konsumen. | 1. *Sensory dynamics of perception**2. Elemen persepsi**3. Consumer imagery* | Ceramah,  *contextual learning, problem based learning* |  |  |  |
| 10 | Mampu memahami tentang konsep dari pembentukan perilaku | 1. *What are attitudes?*
2. *Structural models of attitudes*
3. *Attitude Formation*
 | Ceramah, diskusi, *discovery learning* |  |  |  |
| 11 | Mampu memahami tentang konsep dari pembentukan perilaku | 1. *Strategies of attitude change*

*2. Behavior can precede or follow attitude formation* | Ceramah, diskusi*(collaborative learning)* |  |  |  |
| 12 | Mampu memahami pengaruh kebudayaan terhadap merek, program pemasaran dan komunikasi  | 1. Budaya dan sub-budaya
2. Pemahaman budaya
3. Budaya dan hubungannya dengan pemuasan kebutuhan
 | Ceramah, diskusi *(cooperative learning)* |  |  |  |
| 13 | Mampu memahami tentang difusi dan inovasi | *Diffusion and innovation and relations to consumer behavior* | Ceramah, diskusi *(discovery and problem based learning)*Quiz #2 | Kelengkapan penjelasan dan analisis | 10% |  |
| 14 | Mampu mengerti proses pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen | *Consumer decision making process* | Ceramah, *contextual learning, problem based learning* |  |  |  |
| 15 | Mampu memahami alasan konsumen melakukan pembelian | *Consumer decision making dan relationship marketing* | Ceramah, diskusi |  |  |  |
| **16** | **Ujian Akhir Semester (UAS)** | **Makalah tentang kajian pustaka** | **-** | **Ketajaman analisis dan kedalaman riset** | **45%** |  |

1. DESKRIPSI TUGAS

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | : Perilaku Konsumen | Kode MK | : MGT 206 |
| Minggu ke | : 1 | Tugas ke | : 1 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tujuan Tugas: | Mampu menjelaskan alasan konsumen melakukan pembelian terhadap produk-produk yang tercantum |
| Uraian Tugas: | 1. Obyek: konsep-konsep dasar perilaku konsumen

  |
|  | 1. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan: penjelasan tentang ruang lingkup perilaku konsumen
 |
|  | 1. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan: dikerjakan secara individual menggunakan konsep pemasaran dan perilaku konsumen
 |
|  | 1. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan: dikerjakan dalam kertas ukuran bebas.
 |
| Kriteria Penilaian: | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi dan penjelasan
 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | :Perilaku Konsumen | Kode MK | : MGT 206 |
| Minggu ke | : 4 | Tugas ke | : 2 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tujuan Tugas: | Mampu memahami iklan yang berhubungan dengan *needs for power, affiliation dan achievement* |
| Uraian Tugas: | 1. Obyek: cari iklan (2) yang berhubungan dengan tabel 4.2 dan cari 3 iklan yang memperlihatkan kebutuhan untuk kekuasaan, afiliasi dan peningkatan diri

  |
|  | 1. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan: buat hasil riset dan tuangkan dalam PPT yang menarik dan untuk dipresentasikan pada pertemuan berikutnya
 |
|  | 1. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan: dikerjakan secara kelompok menggunakan konsep motivasi dalam konteks perilaku konsumen.
 |
|  | 1. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan: dikerjakan dalam PPT dan dipresentasikan pada pertemuan berikutnya.
 |
| Kriteria Penilaian: | Kebenaran dan kelengkapan identifikasi dan ketajaman analisis |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mata Kuliah | :Perilaku Konsumen | Kode MK | : MGT 206 |
| Minggu ke | : 7 | Tugas ke | : 3 |

|  |  |
| --- | --- |
| Tujuan Tugas: | Mampu menganalisa konsep kepribadian berdasarkan konsep Freudian dan penerapan teori kepribadian perilaku konsumen dalam kasus Starbucks Hong Kong  |
| Uraian Tugas: | 1. Obyek: *Personality and Consumer Behavior*

  |
|  | 1. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan: cari iklan berdasarkan konsep kepribadian Freudian dan analisis kasus Starbucks Hong Kong
 |
|  | 1. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan: dikerjakan secara kelompok
 |
|  | 1. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan: dikerjakan dalam PPT
 |
| Kriteria Penilaian: | * Kelengkapan dan kebenaran identifikasi
* Ketajaman analisis
 |

1. **RUBRIK PENILAIAN PRESENTASI**

| **RUBRIK PENILAIAN PRESENTASI** |
| --- |
| ***CRITERION*** | ***STANDARDS*** | ***OUTSTANDING*** | ***ABOVE AVERAGE*** | ***AVERAGE*** | ***BELOW AVERAGE*** |  |
| ***Content*** | *Purpose clearly stated, good overview, clarity of argument, well sourced, credible conclusion* | 40 | 30 | 20 | 10 |  |
| ***Organization*** | *Good structure, effectively sequenced, interesting introduction, well developed main section, clear conclusion (or take-home message)* | 20 | 15 | 10 | 5 |  |
| ***Delivery*** |  |  |  |  |  |  |
| ***Pace and voice*** | *Speed of delivery, good use of pauses, reacting to feedback from audience* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |
| ***Visual aids*** | *Appropriate to talk, confident in use, well designed, handouts* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |
| ***Contact with audience*** | *Good posture, eye contact, rapport, relaxed, moves about, engaged* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |
| ***Handling questions*** | *Appears confident, is honest when doesn’t know answer, friendly, remains in control* | 10 | 7.5 | 5 | 2.5 |  |

**Sumber: UW-La Crosse, WI, USA.** 2015. Adapted with permission from Northwest Regional Educational Laboratory (1998)

**RUBRIK PENILAIAN MAKALAH/TERTULIS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Jenjang/Grade** | **Angka/Skor** | **Deskripsi/Indikator Kerja** |
|  Tidak layak | < 50   | Pengorganisasian: Alur pemikiran sulit diikuti. Tidak struktur kerangka berpikir yang jelasIsi & Pengetahuan: tidak mengikuti pengetahuan yang didapat dari kelas tentang manajemen.Format:tidak konsisten (font, size), tulisan ceroboh.Spelling dan struktur bahasa: banyak kesalahan penulisan dan tidak menggunakan struktur bahasa yang bakuReferensi/daftar pustaka: tidak dicantumkan |
|  Kurang layak |  51-64  |  Pengorganisasian masih sulit untuk diterima (alur pemikiran yang kurang jelas,tidak terstruktur), belum mengikuti ilmu manajemen, format masih banyak yang tidak konsisten, masih terdapat beberapa kesalahan penulisan, sudah didukung oleh tabel namun tidak meyakinkan, dan penggunaan daftar pustaka yang kurang |
| Cukup layak | 65-80 | Ide yang dikemukakan jelas dan sesuai namun masih kurang inovatif dan cakupan tidak terlalu luas |
| Layak | > 80 | Ide jelas (alur pemikiran terstruktur), inovatif, cakupan luas, daftar pustaka yang lengkap, hampir tidak ada kesalahan penulisan. Tabel dan figures disajikan secara logis dan runut. |

|  |
| --- |
| ***Written Communication Assessment Rubric****(from PHPH-679 Public Health Practicum Experience v2009.07.10)* |
| ***Topic******(weight)*** | ***Assessment of Topic******(Note: Assigned score within a range is subjective assessment of degree criterion is met.)*** | ***Topic Score*** | ***Wt.*** | ***Topic Points******(=Topic Score x Wt.)*** |
| ***Exceptional******(range 9.0-10.0)*** | ***Acceptable******(range 8.0-8.9)*** | ***Marginal******(range 7.0-7.9)*** | ***Unacceptable******(range 0-6.9)*** |
| ***Organization******&******Style******(1.5)*** | Information is presented in a logical, interesting way, which is easy to follow.Purpose is clearly stated and explains the structure of work. | Information is presented in a logical manner, which is easily followed.Purpose of work is clearly stated assists the structure of work. | Work is hard to follow as there is very little continuity.Purpose of work is stated, but does not assist in following work. | Sequence of information is difficult to follow. No apparent structure or continuity.Purpose of work is not clearly stated. |  | **x1.5** | **=** |
| ***Content******&******Know-ledge******(5.0)*** | Relates the goals of the learning Agreement to the learning experienceDemonstration of full knowledge of the core and cross-cutting public health competencies with explanations and elaboration | Relates most of the goals of the learning Agreement to the learning experience.Demonstration of full knowledge of the core competencies of public health with explanations and elaboration | Relates the goals of the learning Agreement to the learning experience.Fails to demonstrate knowledge of the public health competencies | Fails to relate the goals of the learning Agreement to the learning experience.Fails to demonstrate knowledge of the public health competencies |  | **x5.0** | **=** |
| ***Format******&******Aesthe-tics******(1.5)*** | Format is consistent throughout including heading styles and captions.Figures and tables are presented logically and reinforce the text. | Format is generally consistent including heading styles and captions.Figures and tables are neatly done and provide intended information. | Mostly consistent format.Figures and tables are legible, but not convincing. | Work is illegible, format changes throughout, e.g. font type, size, etc.Figures and tables are sloppy and fail to provide intended information. |  | **x1.5** | **=** |
| ***Spelling******&******Gram-mar******(1.0)*** | Negligible misspellings and/or grammatical errors. | Minor misspellings and/or grammatical errors. | Several spelling and grammatical errors. | Numerous spelling and grammatical errors. |  | **x1.0** | **=** |
| ***Refer-ences******(1.0)*** | Reference section complete and comprehensive.Consistent and logical referencing system.All appropriate persons and organizations appropriate acknowledged | Minor inadequacies in references.Consistent referencing system.Some organizations or persons not acknowledged | Inadequate list of references or references in text.Inconsistent or illogical referencing system.Some organizations or persons not acknowledged | No acknowledgements givenNo referencing system used. |  | **x1.0** | **=** |
| ***Gross points for evaluation component (sum of Topic Points in rightmost column; maximum of 100) ∑*** |  |
| ***Penalty for tardiness (mandatory 10% of gross points) (if any) -*** |  |
| ***Points for evaluation component to use in student evaluation rubric (gross points minus penalty) =*** |  |

1. **PENUTUP**

Rencana Pembelajaran Semester (RPS) ini berlaku mulai tanggal 02 September 2015, untuk mahasiswa UPJ Tahun Akademik 2015/2016 dan seterusnya. RPSini dievaluasi secara berkala setiap semester dan akan dilakukan perbaikan jika dalam penerapannya masih diperlukan penyempurnaan.

1. **STATUS DOKUMEN**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Proses** | **Penanggung Jawab** | **Tanggal** |
| **Nama** | **Tandatangan** |
| 1. Perumusan
 | Irma Nawangwulan, B.Sc., MBADosen Penyusun/Pengampu |  |  |
| 1. Pemeriksaan & Persetujuan
 | Teguh Prasetio, S.E., .M.Si.Ketua Prodi |  |  |
| 1. Penetapan
 | Prof. Emirhadi SugandaWakil Rektor |  |  |