



UNIVERSITAS GUNADARMA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
PROGRAM STUDI S1- ILMU KOMUNIKASI
(KAMPUS KABUPATEN PENAJAM PASER UTARA)

Kode Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

Mata Kuliah (MK)		Kode	Rumpun MK	Bobot (sks)		Semester	Tgl Penyusunan
Consumer Behavior		HM082208	MK Pilihan	Teori=2	Praktik=0	7	03 Januari 2023
OTORISASI		Pengembang RPS		Koordinator Mata Kuliah		Ketua Program Studi	
		Dr. Peni Sawitri Noviawan Rasyid Ohorella, M.I.Kom.		Noviawan Rasyid Ohorella, M.I.Kom.		Dr. Reza Praditya Yudha, M.I.Kom	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK						
	CPL1	Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral dan etika (S2)					
	CPL2	Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan (S6)					
	CPL3	Pengetahuan tentang era industri dan perkembangannya, serta persoalan-persoalan yang dihadapi masyarakat kontemporer sesuai dengan kemaslahatan bersama secara lokal, nasional, dan global (P9)					
	CPL4	Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya (KU1)					
	CPL5	Mampu mengambil keputusan secara tepat dalm konteks penyelsaian masalah di bidang keahlian komunikasi, berdasarkan hasil analisis informasi dan data yang tepat (KU5)					
	CPL6	Mampu merencanakan, memproduksi dan mendistribusikan pesan komunikasi untuk berbagai tujuan, menggunakan beragam platform media sesuai norma hukum, norma sosial, dan etika yang berlaku (KK1)					
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)						
	CPMK1	Mampu menjelaskan konsep <i>Consumers, Marketers, and Technology</i> (CPL1, CPL3, CPL4)					
	CPMK2	Mampu menjelaskan konsep Segmentasi, <i>Targeting</i> dan <i>Positioning</i> (CPL3, CPL4, CPL5, CPL6)					
	CPMK3	Mampu menjelaskan konsep motivasi, kepribadian konsumen dan persepsi konsumen (CPL2, CPL5, CPL6)					
	CPMK4	Mahasiswa mengetahui Pengambilan Keputusan Konsumen, Etika Pemasaran, dan Konsumen dalam Lingkungan Sosial dan Budaya (CPL2, CPL3, CPL4)					
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)						
	Sub-CPMK1	Mampu menjelaskan konsep Konsumen, <i>Seller</i> dan Teknologi (CPL1, CPL3, CPL4) (CPMK1)					
	Sub-CPMK2	Mampu menjelaskan konsep Segmentasi, <i>Targeting</i> dan <i>Positioning</i> (CPL3, CPL4, CPL5, CPL6) (CPMK2)					
	Sub-CPMK3	Mampu menjelaskan konsep motivasi dan kepribadian konsumen (CPL2, CPL5, CPL6) (CPMK3)					

Pustaka	Utama :		1. Leon G. Schiffman, J. Donald Kennedy Chair in E-Commerce, Peter J. Tobin College of Business, St. John’s University, New York City, Joseph Wisenblit, Professor of Marketing, Stillman School of Business, Seton Hall University. — Eleventh edition. 2. Frank R. Kardes, Maria L. Cronley, Thomas W. Cline, 2011 South-Western, Cengage Learning 3. Richard K. Miller and Kelli Washington, CONSUMER BEHAVIOR 2017-2018, 12 th Edition, Richard K. Miller & Associates 4132 Atlanta Highway, Suite 110 Loganville, GA 30052 (888) 928-RKMA (7562) 4. Michael R. Solomon. (2013). Consumer Behavior: Buying, Having, and Being. Saint Joseph’s University and The University of Manchester (U.K)				
	Pendukung :						
Dosen Pengampu	Dr. Peni Sawitri Noviawan Rasyid Ohorella, M.I.Kom.						
Mata kuliah syarat	-						
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)	Penilaian		Bantuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	Sub-CPMK1: Mampu menjelaskan konsep Konsumen, <i>Marketers</i> dan Teknologi.	1. Ketepatan dalam menjelaskan konsep marketing, <i>consumer behavior</i> , <i>costumer value</i> , <i>costumer satisfaction</i> ,	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non-test: ■ Meringkas materi kuliah ■ Kuis-1	■ Kuliah ■ Diskusi [PB: 1x(3x50’’)] ■ Kuis 1: Menyebutkan dan menjelaskan	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS (+deskripsi komponen nilai) - PPT - Presensi - Referensi	Konsep Konsumen, <i>Marketers</i> dan Teknologi.	

		<i>customer retention</i> , loyalitas konsumen. 2. Ketepatan dalam menjelaskan hubungan teknologi, marketing, konsumen 3. Ketepatan dalam mengidentifikasi dan menjelaskan jenis-jenis konsumen		beberapa contoh inovasi teknologi yang dirancang untuk meningkatkan retensi pelanggan. [PT+KM:(1+1)x(3X60'')]			
2	Sub-CPMK2: Mampu menjelaskan konsep Segmentasi, Targeting dan Positioning	1. Ketepatan dalam menjelaskan konsep segmentasi pasar, dasar segmentasi, penargetan yang efektif, <i>behavioral targeting</i> , <i>positioning</i> dan <i>repositioning</i> 2. Ketepatan dalam memberikan contoh yang relevan dari	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non-test: ■ Meringkas materi kuliah	• Kuliah • Tanya jawab [PB: 1x(3x50'')] [KM:(1+1)x(3X60'')]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Konsep Segmentasi, <i>Targeting</i> dan <i>Positioning</i>	

		segmentasi, penargetan, dan <i>positioning</i>					
3	Sub-CPMK3: Mampu menjelaskan konsep motivasi dan kepribadian konsumen	1. Ketepatan dalam menjelaskan konsep dinamika motivasi, sistem kebutuhan, dan pengukuran motif 2. Ketepatan dalam menyebutkan dan menjelaskan sifat dan teori kepribadian 3. Ketepatan dalam mengidentifikasi ciri-ciri kepribadian dan perilaku konsumen 4. Ketepatan dalam menyebutkan dan menjelaskan personifikasi produk dan merek, beserta contohnya	Kriteria : Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non-test: ■ Meringkas materi kuliah	- Kuliah - Diskusi [PB: 1X(3x50")] [KM:(1+1)X(3X60")]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Konsep motivasi dan kepribadian konsumen	
4	Sub-CPMK4: Mahasiswa mengetahui	1. Elemen Persepsi 2. Perceptual Selection	Kriteria: Pedoman penskoran	- Kuliah - Diskusi [PB: 1X(3x50")]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/	Mengetahui Persepsi Konsumen	

	persepsi konsumen	3. Perceptual Organization 4. Perceptual Organization 5. Perceptual Interpretation: Stereotyping 6. Consumer Imagery 7. Perceived Quality 8. Perceived Risk	(Marking Scheme) Teknik non- test: • Meringkas materi kuliah • Menjawab pertanyaan dosen	[KM:(1+1)X(3X60")]	- RPS - Materi PPT		
5	Sub-CPMK5: Mahasiswa memahami Consumer learning (pembelajaran konsumen)	1. Elemen-elemen Consumer learning 2. Classical Conditionaig 3. Instrumental conditioning 4. Pembelajaran Observational 5. Pembelajaran kognitif 6. Keterlibatan Konsumen dan Lateralisasi Hemispheric	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test: ■ Meringkas materi kuliah	• Kuliah • Diskusi [PB: 1X(3x50")] [KM:(1+1)x(3X60")]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Memahami Consumer Learning (Pembelajaran Konsumen)	
6	Sub-CPMK6: Mahasiswa mengetahui tentang pembentukan dan perubahan sikap	1. Sikap dan pembentukannya 2. Tiga komponen model sikap 3. Model sikap muti-atribut	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test	• Kuliah • Diskusi • Kuis 2 [PB: 1X(3x50")]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Mengetahui tentang pembentukan dan perubahan sikap konsumen	

	konsumen	4. Mengubah fungsi motivasi dan sikap 5. Model- Kemungkinan elaborasi (ELM) 6. Disonansi Kognitif dan Cara Mengatasi Sikap yang Bertentangan 7. Menetapkan Teori Kausalitas dan Atribusi	• Meringkas materi kuliah • Kuis 2	[KM:(1+1)X(3X60")]			
7	Sub-CPMK7: Mahasiswa mengetahui dan memahami komunikasi dan perilaku konsumen; membujuk konsumen	1. 'Proses komunikasi 2. broadcasting versus narrowcasting 3. merancang pesan persuasive 4. daya tarik iklan persuasive 5. ukuran efektivitas pesan daya tarik iklan persuasif	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	• Kuliah • Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50")] [PT+KM:(1+1)x(3X60")]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT		
8	Evaluasi Tengah Semester / Ujian Tengah Semester						
9	Sub-CPMK8: Menganalisis transformasi Dari Iklan Cetak dan Siaran hingga	penargetan berbasis segmen versus berbasis tayangan 2. Google's	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan	• Kuliah • Diskusi dalam kelompok Tugas 1: Menganalisis hasil diskusi tentang	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS	Menganalisis transformasi Dari Iklan Cetak dan Siaran hingga Media Sosial dan Seluler	

	Media Sosial dan Seluler	Consumer Tracking and Targeting 3. Konsumen dan media sosial 4. Konsumen dan periklanan seluler 5. Mengukur efektivitas iklan di media tradisional dan media sosial 6. Evolusi elektronik media tradisional	test • Presentasi hasil diskusi kelompok	transformasi Dari Iklan Cetak dan Siaran hingga Media Sosial dan Seluler [PB: 1X(3x50")] [PT+KM:(1+1)x(3X60")]	- Materi PPT		
10	Sub-CPMK9: Mahasiswa mengetahui <i>Reference Group</i> and <i>Word of Mouth</i>	1. kredibilitas sumber dan group referensi 2. Kredibilitas Juru Bicara, Endorser, dan Sumber Formal Lainnya 3. WOM dan opinion leadership 4. Strategic Applications of Word-of-Mouth 5. Difusi Inovasi: Segmentasi berdasarkan Kategori Pengadopsi	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	• Kuliah • Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50")] [PT+KM:(1+1)x(3X60")]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Mengetahui contoh dari <i>Reference Group</i> and <i>Word of Mouth</i>	
10	Sub-CPMK10:	1. Keluarga sebagai	Kriteria:	• Kuliah	e-learning:	Memahami mengenai	

	Mahasiswa memahami mengenai keluarga dan ststus sosianya	Agen Sosialisasi 2. Pengambilan Keputusan Keluarga dan Peran Terkait Konsumsi 3. Siklus Hidup Keluarga 4. Keluarga Nontradisional dan Rumah Tangga Non-Keluarga 5. Kedudukan Sosial dan Perilaku Konsumen 6. Mengukur Kelas Sosial 7. Karakteristik Kelas Sosial dan Perilaku Konsumen 8. Geo-Demografi dan Kelas Sosial	Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	• Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50'')] [PT+KM:(1+1)x(3X60'')]	https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	keluarga dan ststus sosianya	
11	Sub-CPMK11: Mahasiswa mampu menjelaskan pengaruh budaya pada perilaku konsumen	1. Peran dan Dinamika Budaya 2. Mempelajari Nilai Budaya 3. Mengukur Nilai Budaya 4. Nilai Budaya Inti Amerika 5. Pemasaran Hijau	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	• Kuliah • Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50'')] [PT+KM:(1+1)x(3X60'')]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Menjelaskan pengaruh budaya pada perilaku konsumen	
12	Sub-CPMK12:	1. budaya dan	Kriteria:	• Kuliah	e-learning:	Memahami subkultur	

	Mahasiswa dapat memahami subkultur dan perilaku konsumen	subkultur 2. Subkultur Bangsa dan Etnis 3. Subkultur Keagamaan 4. Subkultur Daerah 5. Subkultur Generasi (Usia) 6. Subkultur Gender	Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50’’)] [PT+KM:(1+1)x(3X60’)]	https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	dan perilaku konsumen	
13	Sub-CPMK13: Mahasiswa mampu & memahami dalam hal Perilaku Konsumen Lintas Budaya: Sebuah Perspektif Internasional	1. Analisis Lintas Budaya dan Akulturasi 2. Lokalisasi versus Standardisasi 3. Peluang Pemasaran Global 4. Segmentasi Lintas Budaya	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	- Kuliah - Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50’’)] [PT+KM:(1+1)x(3X60’)]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Memahami dalam hal Perilaku Konsumen Lintas Budaya: Sebuah Perspektif Internasional	
14	Sub-CPMK14: Mahasiswa mampu memahami Pengambilan Keputusan Konsumen dan Difusi Inovasi	1. Model Pengambilan Keputusan Konsumen 2. Perilaku Pemberian Hadiah Konsumen 3. Difusi dan Adopsi Inovasi	Kriteria: Pedoman penskoran (Marking Scheme) Teknik non- test dan test • Presentasi hasil diskusi kelompok	- Kuliah - Diskusi dalam kelompok [PB: 1X(3x50’’)] [PT+KM:(1+1)x(3X60’)]	e-learning: https://v-class.gunadarma.ac.id/ - RPS - Materi PPT	Memahami Pengambilan Keputusan Konsumen dan Difusi Inovasi	
Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester							

Komponen Penilaian

Kuis dan keaktifan dalam kuliah	20
Tugas	20
UTS	30
UAS	30

Catatan :

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. **CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. **Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. **Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
6. **Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.
8. **Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
9. **Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, Problem Based Learning dan metode lainnya.

10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. **TM** : Tatap Muka, **PT** : Penugasan terstruktur, **BM** : Belajar mandiri