



## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

F-0653

Issue/Revisi	: A0
Tanggal Berlaku	: ...
Untuk Tahun Akademik	: 2015/2016
Masa Berlaku	: 4 (empat) tahun
Jml Halaman	: Xx halaman

Mata Kuliah : *Consumer Behaviour*

Program Studi : Psikologi

Sks : 2 SKS

Kode MK : PSY 209

Penyusun : Gita Soerjoatmodjo

Kelompok Mata Kuliah : Major

### 1. Deskripsi Singkat

Dalam mengkonsumsi barang dan jasa, konsumen berhadapan dengan berbagai faktor kognitif, afektif, perilaku maupun lingkungan dalam berbagai konteks, yang pada akhirnya mempengaruhi bagaimana mereka membuat keputusan – baik rasional maupun irrasional. Mata kuliah ini mengupas tentang berbagai faktor psikologis yang mempengaruhi dan membentuk perilaku konsumen. Mahasiswa yang mengambil mata kuliah *Consumer Behaviour* diharapkan mampu melakukan analisis atas praktik-praktik keseharian perilaku konsumen berdasarkan teori dan prinsip dasar yang dipelajari, termasuk di antaranya memahami perilaku belanja yang mereka sendiri lakukan. Hal ini diungkapkan dalam berbagai tugas individu dan kelompok antara lain presentasi dan makalah yang disusun dengan pengambilan data lapangan.

### 2. Unsur Capaian Pembelajaran

Di akhir perkuliahan *Consumer Behavior* mahasiswa diharapkan mampu menjelaskan teori dan prinsip *Consumer Behavior* dalam berbagai tugas individu maupun kelompok antara lain presentasi multimedia dalam kelompok serta analisa perilaku konsumen berdasarkan perbandingan antara teori dan prinsip dengan praktik nyata menggunakan pengambilan data di lapangan.

### 3. Komponen Penilaian

Presentasi Multimedia : 30%

Pertanyaan Wawancara : 20%

Wawancara-Analisa : 10%

Presentasi Project : 20%

Laporan Format PKM : 20%

### 4. Kriteria Penilaian

Presentasi sesuai rubric *Oral Presentation*

Project sesuai rubric *Inquiry and Analysis* dan *Teamwork*

### 5. Daftar Referensi

Solomon, M. et. al. (2007) *Consumer Behaviour: Buying, Having, Being* Pearson New South Wales: Prentice Hall

## 6. RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Minggu	Kemampuan Akhir yang Diharapkan	Bahan Kajian (Materi Ajar)	Bentuk Pembelajaran	Kriteria/Indikator Penilaian	Bobot Nilai	Standar Kompetensi Profesi
1	Mahasiswa mampu memahami kemampuan akhir yang diharapkan dalam mata kuliah ini	RPS, Kontrak Belajar, Deskripsi Tugas	Ceramah, Diskusi, Tanya Jawab	Mahasiswa membentuk kelompok, memahami RPS & mempelajari Deskripsi Tugas	Tidak ada	Tidak ada
2	Mahasiswa mampu melakukan presentasi kelompok multimedia atas materi ajar sesuai teori dan prinsip dalam bab di buku teks yang ditugaskan	Chapter 1 & 2	Presentasi Kelompok, Tanya Jawab, Diskusi	Mahasiswa melakukan presentasi multimedia dalam kelompok sesuai dengan rubrik <i>Oral Communication</i>	30%	
3		Chapter 3 & 4				

4		Chapter 5 & 6								
5		Chapter 7 & 8								
6		Chapter 9 & 10								
7		Chapter 11 & 12								
8		Chapter 13 & 14								
9		Chapter 15 & 16								
10		Chapter 17								
11		Mahasiswa mampu melakukan kajian perilaku konsumen dengan membandingkan antara praktik nyata dengan teori dan prinsip					PPT Chapter 1-17 dan Pengambilan Data di Lapangan	Diskusi dan <i>Project</i>	Mahasiswa mampu menyusun daftar pertanyaan wawancara secara individu	20%
12									Mahasiswa melakukan wawancara, transkripsi dan analisa secara kelompok	10%

13				Mahasiswa melakukan presentasi <i>project</i> secara kelompok	20%	
14				Mahasiswa menyusun laporan sesuai format PKM AI secara kelompok	20%	

## 7. DESKRIPSI TUGAS

Mata Kuliah : *Consumer Behaviour*

Kode MK : PSY 209

Minggu ke : 2-10

Tugas ke : 1

Tujuan Tugas:	Mahasiswa mampu melakukan presentasi kelompok multimedia atas materi ajar sesuai bab yang ditugaskan
Uraian Tugas:	a. Obyek Materi presentasi adalah bab yang ditugaskan berdasarkan pembagian kelompok yang dilakukan pada Minggu 1
	b. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi dilakukan sesuai dengan rubric <i>Oral Communication</i></li> <li>• Durasi presentasi minimal 20 menit dan maksimal 40 menit. Apabila tidak sesuai, nilai presentasi dikurangi 10 poin</li> </ul>
	c. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Setiap anggota kelompok mendapatkan giliran presentasi</li> <li>• Pembagian materi dilakukan secara merata dalam kelompok</li> </ul>
	d. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi disusun dalam Power Point Presentation (PPT)</li> <li>• Presentasi harus menggunakan ilustrasi visual (gambar, foto, elemen dekoratif, dll) yang relevan dengan konten</li> <li>• Mahasiswa dianjurkan menggunakan video sebagai ilustrasi dalam presentasi (video dapat diunduh dari YouTube, dll) • Presentasi</li> </ul>

	diunggah ke OneDrive pada hari Jumat sebelum presentasi pada pukul 23:59 WIB – apabila melewati batas waktu, maka nilai dikurangi 10 poin.
Kriteria Penilaian:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penilaian dilakukan berdasarkan rubrik Group Presentation</li> <li>• Setelah kelas selesai, setiap anggota kelompok mendapatkan pertanyaan tentang kata-kata kunci secara individual guna memastikan penguasaan materi.</li> <li>• Anggota kelompok yang tidak dapat menjawab pertanyaan tentang kata-kata kunci akan dikurangi nilainya sebanyak 10 poin</li> </ul>

Mata Kuliah : *Consumer Behaviour*

Kode MK : PSY 209

Minggu ke : 11-14

Tugas ke : 2

Tujuan Tugas:	Mahasiswa mampu melakukan analisis Perilaku Konsumen Bintaro Exchange Mall dengan membandingkan antara teori dan prinsip dengan praktik nyata dengan realita lapangan
Uraian Tugas:	<p>a. Obyek</p> <p>Obyek adalah Konsumen Bintaro Exchange Mall berdasarkan pembagian kelompok.</p>
	<p>b. Yang Harus Dikerjakan dan Batasan-Batasan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahasiswa bersama-sama menyusun daftar pertanyaan berdasarkan teori dan prinsip dengan berkonsultasi dengan dosen</li> <li>• Mahasiswa bersama-sama melakukan pengambilan data di lapangan dengan melakukan wawancara kelompok dengan konsumen Bintaro Exchange Mall.</li> <li>• Wawancara ini bertujuan untuk melakukan analisis terhadap perilaku konsumen Bintaro Exchange Mall berdasarkan teori dan prinsip dalam <i>Consumer Behaviour</i></li> </ul>
	<p>c. Metode/Cara Kerja/Acuan yang Digunakan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wawancara dibuktikan dengan foto kelompok bersama-sama dengan narasumber, audio file berisi hasil wawancara dan hasil transkripsi wawancara. Bukti-bukti ini diunggah ke OneDrive sebagai syarat penilaian.</li> <li>• Setiap anggota kelompok berkontribusi dalam kerja kelompok. Di akhir tugas, dosen akan menguji keterlibatan dengan mengajukan pertanyaan seputar proses. Anggota proses yang terbukti tidak berkontribusi dikurangi sebanyak 10 poin.</li> </ul>

	<p>d. Dekripsi Luaran Tugas yang Dihasilkan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Laporan terdiri dari 3 bagian: .             <ol style="list-style-type: none"> <li>Gambaran tentang Bintaro Exchange Mall</li> <li>Analisis Perilaku Konsumen yang terbagi dalam tema-tema utama (contoh: personality and lifestyles). Pada tiap-tiap tema, mahasiswa membandingkan teori dan praktik nyata untuk menganalisa kondisi teoretik ideal dengan realistik. Teori disusun sesuai dengan kaidan pengulisan akademik sesuai APA</li> <li>Kesimpulan dan Saran, dimana bagian Kesimpulan memuat uraian perilaku konsumen yang sesuai dengan teori sementara Saran adalah memuat rekomendasi untuk Bintaro Exchange Mall yang perlu ditingkatkan sesuai perilaku konsumen sesuai referensi teori.</li> </ol> </li> <li>Mahasiswa menyusun Power Point Presentation berdasarkan hasil laporan. Presentasi dan Power Point Presentation diunggah ke OneDrive pada hari Jumat sebelum presentasi pada pukul 23.59 WIB – apabila melewati batas waktu maka nilai dikurangi 10 point.</li> <li>Dosen melakukan tanya jawab terkait proses kerja guna memastikan agar semua mahasiswa berkontribusi dalam proses pengerjaan tugas dengan menggunakan panduan rubrik <i>Teamwork</i>. Anggota kelompok yang tidak berkontribusi akan dikurangi nilainya sebanyak 20 poin.</li> </ul>
Kriteria Penilaian:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penilaian dilakukan berdasarkan rubrik <i>Inquiry and Analysis</i></li> </ul>

## 8. RUBRIK PENILAIAN

(Keterangan: format umum adalah yang di bawah ini, namun Prodi dapat membuat format tersendiri, sesuai dengan penilaian yang akan dibuat. Misalnya untuk penilaian presentasi atau penilaian praktek memiliki rubrik yang berbeda, jadi bisa lebih dari 1 rubrik untuk setiap mata kuliah)

Jenjang/Grade	Angka/Skor	Deskripsi/Indikator Kerja
RPS, Kontrak Belajar, Deskripsi Tugas	Sesuai Buku Pedoman	<p>Presentasi dilakukan sesuai Rubrik <i>Oral Communication</i> dan uraian Deskripsi Tugas</p> <p>Analisis Perilaku Organisasi dilakukan sesuai Rubrik <i>Inquiry dan Analysis</i></p> <p>Kerjasama Tim dilakukan sesuai rubrik <i>Teamwork</i></p>

## 9. PENUTUP

Rencana Pembelajaran Semester (RPS) ini berlaku mulai tanggal 01 bulan Agustus tahun 2016, untuk mahasiswa UPJ Tahun Akademik 2016/2017 dan seterusnya. RPS ini dievaluasi secara berkala setiap semester dan akan dilakukan perbaikan jika dalam penerapannya masih diperlukan penyempurnaan.

## 10. STATUS DOKUMEN

Proses	Penanggung Jawab		Tanggal
	Nama	Tandatangan	
1. Perumusan	Gita Widya Laksmi Soerjoatmodjo Dosen Penyusun/Pengampu		
2. Pemeriksaan & Persetujuan	Gita Widya Laksmi Soerjoatmodjo Ketua Prodi		
3. Penetapan	Prof. Ir Emirhadi Suganda, M.Sc. Wakil Rektor		