



Universitas Negeri Surabaya
Fakultas Ilmu Keolahragaan dan Kesehatan
Program Studi S1 Gizi

Kode Dokumen

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)			SEMESTER	Tgl Penyusunan										
Perilaku Konsumen	1321102051		T=0	P=0	ECTS=0	6	29 September 2024										
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK			Koordinator Program Studi											
			Amalia Ruhana, S.P., M.P.H.											
Model Pembelajaran	Case Study																
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK																
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																
	Matrik CPL - CPMK																
		CPMK															
	Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)																
	CPMK	Minggu Ke															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Deskripsi Singkat MK	Pembahasan tentang perilaku konsumen terhadap hasil produksi yang berkaitan dengan bidang gizi makanan dan jasa gizi, bentuk-bentuk pelayanan jasa dan penerapannya dalam pemenuhan kebutuhan hidup. Pembahasan meliputi: pengertian dasar, sifat-sifat, perilaku, hak dan kewajiban, serta perlindungan konsumen, standarisasi mutu, label dan kemasan, periklanan, metrologi, serta bentuk-bentuk pelayanan jasa. Strategi pembelajaran dilakukan dengan menerapkan pendekatan konstruktivistik, kegiatan pembelajaran diberikan dengan ceramah, diskusi, pemberian tugas secara individu dan kelompok.																
Pustaka	Utama :																
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Duncan, Tom. 2005. Principles of Advertising & IMC, Second Edition. McGraw-Hill, Inc. Bab 5 2. Olson, Jerry and Paul Peter. 2008. Consumer Behavior & Marketing Strategy, 7th edition . New York: McGraw Hill. 3. Kincaid, Judith. 2003. Customer Relationship Management: Getting it Right. Prentice-Hall, Inc. Page 298. 4. Sumarwan, U. 2011. Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran. PT Ghalia Indonesia 																
	Pendukung :																
Dosen Pengampu	Dra. Rahayu Dewi Soeyono, M.Si. Amalia Ruhana, S.P., M.P.H.																
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 & Bentuk	Luring (offline)	Daring (online)												
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)										

1	Memahami tentang Perilaku Konsumen secara umum	1. Menjelaskan Konsumen dan Perilaku2. Menjelaskan Definisi Perilaku Konsumen3. Menjelaskan Model Keputusan Konsumen4. Menjelaskan tentang Pemasaran dan Perilaku Konsumen	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : metode ceramah, diskusi, dan tanya jawab Model Pembelajaran : Kooperatif 2 X 50			0%
2	Memahami Motivasi, Kebutuhan, dan Kepribadian	1. Menjelaskan Pendahuluan Motivasi dan Kebutuhan2. Menjelaskan Model Motivasi3. Menjelaskan Teori Kebutuhan4. Menjelaskan Motivasi dan Strategi Pemasaran5. Mengukur motivasi dan Kebutuhan dalam Riset Konsumen dan Riset Pemasaran6. Menjelaskan Pendahuluan Kepribadian7. Menjelaskan Pengertian Kepribadian8. Menjelaskan Teori Kepribadian9. Menjelaskan Gaya Hidup10. Menjelaskan Kepribadian dan Perilaku Konsumen	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
3	Memahami Konsep Diri dan Pola Konsumsi	1. Menjelaskan Arti konsep diri 2. Menjelaskan Teori Konsep Diri 3. Menjelaskan Dimensi Konsep Diri 4. Menjelaskan Konsep Diri dan Budaya 5. Menjelaskan Konsep Diri dan Perilaku Konsumen 6. Menjelaskan Kesesuaian antara produk dan konsep diri 7. Menjelaskan riset konsep diri dan perilaku konsumen 8. Menjelaskan Deskripsi konsep diri mahasiswa 9. Menjelaskan kepribadian / konsep diri virtual 10. Menjelaskan hubungan merek dan konsep diri yang bermakna 11. Menjelaskan konsep diri dan strategi pemasaran	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%

4	Memahami Pengolahan Informasi dan Persepsi Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Pengolahan Informasi dan Persepsi 2. Menjelaskan Pemaparan 3. Menjelaskan Ambang Absolut (The Absolute Threshold) 4. Menjelaskan Perhatian 5. Menjelaskan Pemahaman 6. Menjelaskan Penerimaan 7. Menjelaskan Retensi 8. Menjelaskan Proses Mengingat Kembali (Retrieval) 	<p>Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar</p>	<p>Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50</p>			0%
5	Memahami Proses Belajar Konsumen, Pengetahuan Konsumen, dan Sikap Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Pengertian Proses Belajar 2. Menjelaskan Proses Belajar kognitif dan Perilaku 3. Menjelaskan Proses Belajar Classical Conditioning 4. Menjelaskan Aplikasi proses belajar classical conditioning dalam pemasaran 5. Menjelaskan Proses Belajar Instrumental (Vicarious Learning) 6. Menjelaskan Pengertian Pengetahuan 7. Menjelaskan Pengetahuan Produk 8. Menjelaskan Pengetahuan Pembelian 9. Menjelaskan Pengetahuan Pemakaian 10. Menjelaskan Pengertian Sikap dan Kepercayaan 11. Menjelaskan Fungsi Sikap dan Strategi mengubah Sikap Konsumen 12. Menjelaskan Model Sikap 	<p>Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar</p>	<p>Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50</p>			0%

6	Pengaruh Agama, Budaya, dan Teknologi terhadap Perilaku Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Penganut Agama di Dunia 2. Diskusi tentang Agama Islam 3. Menjelaskan membangun konsep diri konsumen yang produktif 4. Diskusi tentang agama Kristen dan Katolik 5. Diskusi tentang agama Budha 6. Diskusi tentang agama Hindu 7. Menjelaskan Pengertian Budaya 8. Menjelaskan Sikap dan Perilaku yang perilaku dipengaruhi oleh Budaya 9. Menjelaskan Unsur-unsur budaya 10. Menjelaskan Budaya Populer 11. Menjelaskan Budaya dan strategi pemasaran 12. Menjelaskan terkait Telepon Genggam 13. Menjelaskan terkait Transportasi 14. Menjelaskan terkait Sistem Pembayaran 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
7	Memahami Karakteristik Demografi, Sosial, Ekonomi Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Demografi dan Sub budaya konsumen 2. Menjelaskan Karakteristik Ekonomi Konsumen 3. Menjelaskan Kelas Sosial Konsumen 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
8	Ujian Tengah Semester			2 X 50			0%
9	Memahami tentang Keluarga dan Rumah Tangga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Keluarga dan Studi Perilaku Konsumen 2. Menjelaskan Arti Keluarga dan Rumah Tangga 3. Menjelaskan Peranan Anggota Keluarga dalam Pengambilan Keputusan Pembelian 4. Menjelaskan Peranan Suami Istri dalam pengambilan keputusan keluarga 5. Menjelaskan kriteria Kemiskinan Rumah Tangga 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%

10	Memahami Kelompok Acuan 1. Pengertian Kelompok Acuan 2. Jenis-jenis kelompok acuan 3. Tiga macam pengaruh kelompok acuan 4. Komunikasi Lisan 5. Kelompok Acuan dan Strategi Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Pengertian Kelompok Acuan 2. Menjelaskan Jenis-jenis kelompok acuan 3. Menjelaskan Tiga macam pengaruh kelompok acuan 4. Menjelaskan Komunikasi Lisan 5. Menjelaskan Kelompok Acuan dan Strategi Pemasaran 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
11	Memahami Lingkungan dan Situasi Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Lingkungan konsumen 2. Menjelaskan Situasi konsumen 3. Menjelaskan Situasi komunikasi 4. Menjelaskan Situasi pembelian 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
12	Memahami Proses Pengambilan Keputusan Konsumen: Pengenalan Kebutuhan, Pencarian Informasi, Dan Evaluasi Alternatif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Pengenalan Kebutuhan, Pencarian Informasi, Dan Evaluasi Alternatif 2. Menjelaskan Pengambilan Keputusan 3. Menjelaskan Tipe Pengambilan Keputusan Konsumen 4. Menjelaskan Langkah-langkah keputusan konsumen 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
13	Memahami Proses Keputusan Konsumen : Pembelian, konsumsi, dan keputusan konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjelaskan Pembelian 2. Menjelaskan Proses Pembelian 3. Menjelaskan Konsumsi 4. Menjelaskan Pasca Konsumsi : Kepuasan dan Ketidakpuasan 5. Menjelaskan Proses Pembuangan Produk setelah konsumsi 6. Menjelaskan Loyalitas Merek 	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%

14	Memahami Tanggung Jawab Sosial terhadap konsumen 1. Memahami konsumen dan praktik bisnis yang merugikan 2. Kepentingan produsen dan konsumen 3. Praktik-praktik penjualan makanan yang merugikan konsumen 4. Konsumen dan keamanan makanan 5. Konsumen dan industry makaan dan minuman 6. Masalah kualitas makanan di inonesia 7. Undang-undang dan peraturan yang melindungi kepentingan konsumen 8. Hak-hak konsumen	1. Menjelaskan Memahami konsumen dan praktik bisnis yang merugikan 2. Menjelaskan Kepentingan produsen dan konsumen 3. Menjelaskan praktik-praktik penjualan makanan yang merugikan konsumen 4. Menjelaskan konsumen dan keamanan makanan 5. Menjelaskan Konsumen dan industry makaan dan minuman 6. Menjelaskan Masalah kualitas makanan di inonesia 7. Menjelaskan Undang-undang dan peraturan yang melindungi kepentingan konsumen 8. Menjelaskan Hak-hak konsumen	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
15	Memahami Iklan yang Menyesatkan	1. Menjelaskan Informasi yang mengelabui 2. Menjelaskan Konsumen garus bersikap kritis terhadap iklan 3. Menjelaskan Undang-undang dan peraturan yang terkait periklanan 4. Menjelaskan Iklan-iklan yang melanggar peraturan dan etika	Kriteria: Mahasiswa akan mendapat nilai maksimal apabila dapat menjawab soal dengan benar	Metode Pembelajaran : problem based learning 2 X 50			0%
16							0%

Rekap Persentase Evaluasi : Case Study

No	Evaluasi	Persentase
		0%

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-CPMK 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, dan metode lainnya yg setara.
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.