



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

Kode Dokumen

## RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER

<b>MATA KULIAH (MK)</b>	<b>KODE</b>	<b>Rumpun MK</b>	<b>BOBOT (sks)</b>	<b>SEMESTER</b>	<b>Tgl Penyusunan</b>																																	
Perilaku Konsumen	1321102051		T=0 P=0 ECTS=0	6	31 Januari 2025																																	
<b>OTORISASI</b>	<b>Pengembang RPS</b>		<b>Koordinator RMK</b>		<b>Koordinator Program Studi</b>																																	
	.....		.....		Amalia Ruhana, S.P., M.P.H.																																	
<b>Model Pembelajaran</b>	Case Study																																					
<b>Capaian Pembelajaran (CP)</b>	<b>CPL-PRODI yang dibebankan pada MK</b>																																					
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)																																					
	Matrik CPL - CPMK																																					
		<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="width: 100px; height: 30px;">CPMK</td> </tr> </table>					CPMK																															
CPMK																																						
	<b>Matrik CPMK pada Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>																																					
	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td rowspan="2" style="width: 50px; height: 30px;">CPMK</td> <td colspan="16" style="text-align: center;">Minggu Ke</td> </tr> <tr> <td style="width: 20px;">1</td> <td style="width: 20px;">2</td> <td style="width: 20px;">3</td> <td style="width: 20px;">4</td> <td style="width: 20px;">5</td> <td style="width: 20px;">6</td> <td style="width: 20px;">7</td> <td style="width: 20px;">8</td> <td style="width: 20px;">9</td> <td style="width: 20px;">10</td> <td style="width: 20px;">11</td> <td style="width: 20px;">12</td> <td style="width: 20px;">13</td> <td style="width: 20px;">14</td> <td style="width: 20px;">15</td> <td style="width: 20px;">16</td> </tr> </table>					CPMK	Minggu Ke																1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
CPMK	Minggu Ke																																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16																						
<b>Deskripsi Singkat MK</b>	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.																																					
<b>Pustaka</b>	<b>Utama :</b>																																					
	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																																					
	<b>Pendukung :</b>																																					
<b>Dosen Pengampu</b>	Dra. Rahayu Dewi Soeyono, M.Si. Amalia Ruhana, S.P., M.P.H.																																					
<b>Mg Ke-</b>	<b>Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)</b>	<b>Penilaian</b>		<b>Bantuan Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]</b>		<b>Materi Pembelajaran [Pustaka]</b>	<b>Bobot Penilaian (%)</b>																															
		<b>Indikator</b>	<b>Kriteria &amp; Bentuk</b>	<b>Luring (offline)</b>	<b>Daring (online)</b>																																	
(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	<b>Kriteria:</b> 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	<b>Kriteria:</b> 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	<b>Kriteria:</b> 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"> <li>1. Menjelaskan Pengolahan Informasi dan Persepsi</li> <li>2. Menjelaskan Pemaparan</li> <li>3. Menjelaskan Ambang Absolut (The Absolute Threshold)</li> <li>4. Menjelaskan Perhatian</li> <li>5. Menjelaskan Pemahaman</li> <li>6. Menjelaskan Penerimaan</li> <li>7. Menjelaskan Retensi</li> <li>8. Menjelaskan Proses Mengingat Kembali (Retrieval)</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> 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"> <li>1. Menjelaskan Pengertian Proses Belajar</li> <li>2. Menjelaskan Proses Belajar kognitif dan Perilaku</li> <li>3. Menjelaskan Proses Belajar Classical Conditioning</li> <li>4. Menjelaskan Aplikasi proses belajar classical conditioning dalam pemasaran</li> <li>5. Menjelaskan Proses Belajar Instrumental (Vicarious Learning)</li> <li>6. Menjelaskan Pengertian Pengetahuan</li> <li>7. Menjelaskan Pengetahuan Produk</li> <li>8. Menjelaskan Pengetahuan Pembelian</li> <li>9. Menjelaskan Pengetahuan Pemakaian</li> <li>10. Menjelaskan Pengertian Sikap dan Kepercayaan</li> <li>11. Menjelaskan Fungsi Sikap dan Strategi mengubah Sikap Konsumen</li> <li>12. Menjelaskan Model Sikap</li> </ol>	<p><b>Kriteria:</b> 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"> <li>1. Menjelaskan Penganut Agama di Dunia</li> <li>2. Diskusi tentang Agama Islam</li> <li>3. Menjelaskan membangun konsep diri konsumen yang produktif</li> <li>4. Diskusi tentang agama Kristen dan Katolik</li> <li>5. Diskusi tentang agama Budha</li> <li>6. Diskusi tentang agama Hindu</li> <li>7. Menjelaskan Pengertian Budaya</li> <li>8. Menjelaskan Sikap dan Perilaku yang perilaku dipengaruhi oleh Budaya</li> <li>9. Menjelaskan Unsur-unsur budaya</li> <li>10. Menjelaskan Budaya Populer</li> <li>11. Menjelaskan Budaya dan strategi pemasaran</li> <li>12. Menjelaskan terkait Telepon Genggam</li> <li>13. Menjelaskan terkait Transportasi</li> <li>14. Menjelaskan terkait Sistem Pembayaran</li> </ol>	<b>Kriteria:</b> 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"> <li>1. Menjelaskan Demografi dan Sub budaya konsumen</li> <li>2. Menjelaskan Karakteristik Ekonomi Konsumen</li> <li>3. Menjelaskan Kelas Sosial Konsumen</li> </ol>	<b>Kriteria:</b> 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	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	<b>Kriteria:</b> 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	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	<b>Kriteria:</b> 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	1. Menjelaskan Lingkungan konsumen 2. Menjelaskan Situasi konsumen 3. Menjelaskan Situasi komunikasi 4. Menjelaskan Situasi pembelian	<b>Kriteria:</b> 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: Pengenaln Kebutuhan, Pencarian Informasi, Dan Evaluasi Alternatif	1. Menjelaskan Pengenaln Kebutuhan, Pencarian Informasi, Dan Evaluasi Alternatif 2. Menjelaskan Pengambilan Keputusan 3. Menjelaskan Tipe Pengambilan Keputusan Konsumen 4. Menjelaskan Langkah-langkah keputusan konsumen	<b>Kriteria:</b> 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"> <li>1.Menjelaskan Pembelian</li> <li>2.Menjelaskan Proses Pembelian</li> <li>3.Menjelaskan Konsumsi</li> <li>4.Menjelaskan Pasca Konsumsi : Kepuasan dan Ketidakpuasan</li> <li>5.Menjelaskan Proses Pembuangan Produk setelah konsumsi</li> <li>6.Menjelaskan Loyalitas Merek</li> </ol>	<b>Kriteria:</b> 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 insonesia 7. Undang-undang dan peraturan yang melindungi kepentingan konsumen 8. Hak-hak konsumen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Menjelaskan Memahami konsumen dan praktik bisnis yang merugikan</li> <li>2.Menjelaskan Kepentingan produsen dan konsumen</li> <li>3.Menjelaskan praktik-praktik penjualan makanan yang merugikan konsumen</li> <li>4.Menjelaskan konsumen dan keamanan makanan</li> <li>5.Menjelaskan Konsumen dan industry makaan dan minuman</li> <li>6.Menjelaskan Masalah kualitas makanan di insonesia</li> <li>7.Menjelaskan Undang-undang dan peraturan yang melindungi kepentingan konsumen</li> <li>8.Menjelaskan Hak-hak konsumen</li> </ol>	<b>Kriteria:</b> 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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Menjelaskan Informasi yang mengelabui</li> <li>2.Menjelaskan Konsumen garus bersikap kritis terhadap iklan</li> <li>3.Menjelaskan Undang-undang dan peraturan yang terkait periklanan</li> <li>4.Menjelaskan Iklan-iklan yang melanggar peraturan dan etika</li> </ol>	<b>Kriteria:</b> 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.