Dosen : Rosiana Andhikasari, M.I.Kom.

NIDN : 0324098802

Mata Kuliah : Perilaku Konsumen (975)

SKS : 2

Kelas : 43.3A.12-43302

Jumlah Mahasiswa : 11

**BERITA ACARA PENGAJARAN**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pertemuan | Ruangan | Tanggal | Bahan Kajian | Berita Acara Pengajaran | Kehadiran |
| 01 | en1-g1 | 22 September 2023 | Ruang Lingkup Perilaku Konsumen   1. Pengertian Perilaku Konsumen 2. Teori Perilaku Konsumen 3. Komponen Analisis Pasar 4. Pengguna Riset Perilaku Konsumen 5. Peran Perilaku Konsumen dalam strategi pemasaran 6. Model dan komponen Perilaku Konsumen | pertemuan 1 hari jumat tanggal 22 09 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 1 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan konsep dan teori perilaku konsumen dalam bertindak dan pengambilan keputusan pembelian sehingga dapat mengindentifikasi mengumpulkan dan analisis data lingkungan internal dan eksternal perusahaan diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:31:41 Keluar: 09:11:45 |
| 02 | en1-g1 | 29 September 2023 | Budaya dalam Perilaku Konsumen | pertemuan 2 hari jumat tanggal 29 09 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 2 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan budaya dalam perilaku konsumen dalam bertindak dalam pengambilan keputusan pembelian sehingga dapat mengindentifikasi mengumpulkan dan analisis data lingkungan internal dan eksternal perusahaan secara tepat diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:31:28 Keluar: 09:07:35 |
| 03 | en1-g1 | 6 Oktober 2023 | Sub Budaya Kelas Sosial Kelompok Referensi Keluarga dan Situasi | pertemuan 3 hari jumat tanggal 06 10 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 3 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan sub budaya kelas sosial kelompok referensi keluarga dan situasi dalam bertindak dan pengambilan keputusan pembelian sehingga dapat mengindentifikasi mengumpulkan dan analisis data lingkungan internal dan eksternal perusahaan sehingga dapat merumuskan sumber permasalahan secara tepat diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:31:18 Keluar: 08:56:48 |
| 04 | en1-g1 | 13 Oktober 2023 | Motivasi Kepribadian dan Emosi | pertemuan 4 hari jumat tanggal 13 10 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 4 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan motivasi kepribadian dan emosi untuk menyusun hasil rancangan dalam bentuk laporan strategi komunikasi pemasaran produk klien secara akurat dan sahih diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:31:20 Keluar: 09:01:23 |
| 05 | en1-g1 | 20 Oktober 2023 | Pembelajaran Memori dan Pemosisian Produk | pertemuan 5 hari jumat tanggal 20 10 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 5 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan pembelajaran memory dan pemosisian produk yang terukur serta menarik kesimpulan untuk menyusun hasil rancangan dalam bentuk laporan strategi komunikasi pemasaran produk klien secara akurat dan sahih diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:10 Keluar: 08:56:36 |
| 06 | en1-g1 | 27 Oktober 2023 | Konsep Diri dan Gaya Hidup | pertemuan 6 hari jumat tanggal 27 10 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 6 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan konsep diri dan gaya hidup yang terukur serta menarik kesimpulan untuk menyusun hasil rancangan dalam bentuk laporan strategi komunikasi pemasaran produk klien secara akurat dan sahih diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:23 Keluar: 09:01:03 |
| 07 | en1-g1 | 3 November 2023 | Review Teori dan presentasi tugas I | pertemuan 7 hari jumat tanggal 03 11 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 7 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan konsep dan teori perilaku konsumen budaya dalam perilaku konsumen sub budaya kelas sosial kelompok referensi keluarga dan situasi serta motivasi kepribadian dan emosi pembelajaran memory dan pemosisian produk konsep diri dan gaya hidup dalam bertindak dan pengambilan keputusan pembelian sehingga dapat mengindentifikasi mengumpulkan dan analisis data untuk merumuskan sumber permasalahan komunikasi pemasaran perusahaan atau klien secara tepat diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:10 Keluar: 08:59:20 |
| 08 | en1-g1 | 10 November 2023 | (UTS) | UTS (Ujian Tengah Semester) dilaksanakan di pertemuan 8 pada Jumat, 10 November 2023 pukul 07:30-09:10 wib. | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:23 Keluar: 09:01:03 |
| 09 | en1-g1 | 17 November 2023 | Persepsi Konsumen | pertemuan 9 hari jumat tanggal 17 11 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 9 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan persepsi konsumen yang terukur serta menarik kesimpulan untuk menyusun hasil rancangan dalam bentuk laporan strategi komunikasi pemasaran produk klien secara akurat dan sahih diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:33:16 Keluar: 09:13:17 |
| 10 | en1-g1 | 24 November 2023 | Segmentasi Pasar Sasaran dan Pemosisian Pasar | pertemuan 10 hari jumat tanggal 24 11 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 10 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan serta mengidentifikasi segmentasi pasar sasaran dan pemosisian pasar yang terukur serta menarik kesimpulan untuk membuat perencanaan kreatif iklan diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:18 Keluar: |
| 11 | en1-g1 | 1 Desember 2023 | Segmentasi Pasar Wanita dan Ibu | pertemuan 11 hari jumat tanggal 01 12 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 11 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan serta mengidentifikasi segmentasi membidik pasar ibu dan wanita yang terukur untuk menyelesaikan masalah periklanan diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:31:57 Keluar: 09:04:03 |
| 12 | en1-g1 | 8 Desember 2023 | Segmentasi Pasar Pria dan Anak | pertemuan 12 hari jumat tanggal 08 12 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 12 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan serta mengidentifikasi segmentasi pasar pria dan abg yang terukur untuk menyelesaikan masalah periklanan diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:32 Keluar: 09:11:07 |
| 13 | en1-g1 | 15 Desember 2023 | Pembuatan Keputusan Konsumen | pertemuan 13 hari jumat tanggal 15 12 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 13 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan pembuatan keputusan konsumen proses pasca pembelian merumuskan sumber permasalahan komunikasi pemasaran perusahaan atau klien secara tepat diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:33:25 Keluar: 09:10:24 |
| 14 | en1-g1 | 22 Desember 2023 | Proses Pasca Pembelian Kepuasan dan Komitmen Konsumen | pertemuan 14 hari jumat tanggal 22 12 2023 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 14 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan proses pasca pembelian kepuasan dan komitmen konsumen merumuskan sumber permasalahan komunikasi pemasaran perusahaan atau klien secara tepat diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:58 Keluar: 09:05:46 |
| 15 | en1-g1 | 5 Januari 2024 | Review materi dan Presentasi Tugas | pertemuan 15 hari jumat tanggal 05 01 2024 pukul 07 30 s d 09 10 wib pembelajaran dilakukan secara online via zoom dengan link https us06web zoom us j 86724644372 pwd f8jzvzfvmovvmlpuj9zv7xjkb6v6hy 1 dihadiri oleh 11 mahasiswa dengan pembahasan materi pertemuan 15 diharapkan mahasiswa memahami mengerti dan mampu menjelaskan serta mengidentifikasi persepsi konsumen segmentasi pasar sasaran dan pemosisian pasar membidik pasar ibu dan wanita pasar pria dan abg pembuatan keputusan konsumen dan proses pasca pembelian kepuasan dan komitmen konsumen diskusi dilakukan dalam proses belajar dan dilanjutkan melalui wa grup kelas jika masih ada pertanyaan-pertanyaan lanjutan | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:33:21 Keluar: 08:57:13 |
| 16 | en1-g1 | 12 Januari 2024 | (UAS) | UAS (Ujian Akhir Semester) dilaksanakan di pertemuan 16 pada Jumat, 12 Januari 2024 pukul 07:30-09:10 wib | Tepat Waktu Jadwal: 07:30-09:10 Masuk: 07:32:58 Keluar: 09:05:46 |

**PRESENSI MAHASISWA KELAS 43.3A.12-43302**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NIM** | NAMA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | JUMLAH |
| [43220002](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220002-12-BSI.js) | Amelia Dwi Hasti | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220004](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220004-12-BSI.js) | Adib Mufadhal Fadz | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220009](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220009-12-BSI.js) | Arif Wicaksono | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220011](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220011-12-BSI.js) | Khalida Zamqoriyah | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220012](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220012-12-BSI.js) | Cathur Pambagiyo | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220024](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220024-12-BSI.js) | Karina Amanda | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220054](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220054-12-BSI.js) | Kalya Lovie Edria Fitri | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220071](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220071-12-BSI.js) | Wily Afel Martoyo | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220073](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220073-12-BSI.js) | Ni Made Padmi Rachmadikasari | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220076](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220076-12-BSI.js) | Jamalludin Akbar | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| [43220080](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220080-12-BSI.js) | Al Bagus Dwi Atmojo | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 16 |

**PENILAIAN MAHASISWA KELAS 43.3A.12-43302**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NIM** | NAMA | PRESENSI | TUGAS | UTS | UAS | GRADE AKHIR |
| [43220002](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220002-12-BSI.js) | Amelia Dwi Hasti | 100 | 100 | 96 | 58 | A |
| [43220004](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220004-12-BSI.js) | Adib Mufadhal Fadz | 100 | 100 | 98 | 98 | A |
| [43220009](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220009-12-BSI.js) | Arif Wicaksono | 100 | 100 | 98 | 100 | A |
| [43220011](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220011-12-BSI.js) | Khalida Zamqoriyah | 100 | 100 | 98 | 88 | A |
| [43220012](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220012-12-BSI.js) | Cathur Pambagiyo | 100 | 100 | 96 | 86 | A |
| [43220024](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220024-12-BSI.js) | Karina Amanda | 100 | 100 | 98 | 0 | B |
| [43220054](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220054-12-BSI.js) | Kalya Lovie Edria Fitri | 100 | 70 | 0 | 46 | D |
| [43220071](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220071-12-BSI.js) | Wily Afel Martoyo | 100 | 100 | 96 | 96 | A |
| [43220073](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220073-12-BSI.js) | Ni Made Padmi Rachmadikasari | 100 | 100 | 96 | 58 | A |
| [43220076](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220076-12-BSI.js) | Jamalludin Akbar | 100 | 70 | 98 | 54 | B |
| [43220080](https://says.bsi.ac.id/m_induk_mhs_nilai-43220080-12-BSI.js) | Al Bagus Dwi Atmojo | 100 | 100 | 100 | 98 | A |