

PERILAKU KONSUMEN - 0899

SKS: 3 | Kelas: 64.6A.24

Dosen : SUHARINI,S.E,M.M

NIP : 200909613

Berita Acara Pengajaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
1	EN2-M1	2026-03-31 10:00-12:30 Masuk: 10:01:57 -12:21:58	- Pengertian Perilaku konsumen, Pentingnya Memahami Perilaku Konsumen dalam Pemasaran, Peran Perilaku Konsumen dalam Bisnis dan Ekonomi dan Penerapan Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 1 materi : Pengertian Perilaku konsumen, Pentingnya Memahami Perilaku Konsumen dalam Pemasaran, Peran Perilaku Konsumen dalam Bisnis dan Ekonomi dan Penerapan Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu menjelaskan konsep pengertian dan pentingnya perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
2	EN2-M1	2026-04-07 10:00-12:30 Masuk: 10:06:12 -12:29:16	- Pentingnya memahami perilaku konsumen, peran faktor pribadi, Faktor Psikologis, Faktor emosional dalam mempengaruhi perilaku konsumen.	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 2 materi : Pentingnya memahami perilaku konsumen, peran faktor pribadi, Faktor Psikologis, Faktor emosional dalam mempengaruhi perilaku konsumen Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu mengidentifikasi dan menjelaskan faktor faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG ,

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
3	EN2-M1	2026-04-14 10:00-12:30 Masuk: 10:04:14 -12:20:29	- Definisi dan pentingnya memahami faktor eksternal yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor personal dan aktifitas pemasaran dalam mempengaruhi perilaku konsumen	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 3 Materi : Definisi dan pentingnya memahami faktor eksternal yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor personal dan aktifitas pemasaran dalam mempengaruhi perilaku konsumen Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu mengidentifikasi dan menjelaskan faktor faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG ,
4	EN2-M1	2026-04-21 10:00-12:30 Masuk: 10:02:15 -12:37:18	- Pentingnya memahami proses pengambilan keputusan dan definisi nya, tahapan proses pengambilan keputusan awal dan implikasi bagi pemasar.	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : Materi : Pentingnya memahami proses pengambilan keputusan dan definisi nya, tahapan proses pengambilan keputusan awal dan implikasi bagi pemasar. Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu mengidentifikasi dan menjelaskan faktor faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG ,
5	EN2-M1	2026-04-28 10:00-12:30 Masuk: 10:14:23 -12:29:27	- Definisi dan tujuan Evaluasi pasca pembelian, faktor-faktor yang memnepngaruhi evaluasi pasca pembelian dan komponennya, kepuasan, loyalitas serta proses Evaluasi pasca pembelian	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 5 Materi : Definisi dan tujuan Evaluasi pasca pembelian, faktor-faktor yang memnepngaruhi evaluasi pasca pembelian dan komponennya, kepuasan, loyalitas serta proses Evaluasi pasca pembelian. Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
				Menjelaskan tahapan proses Evaluasi Pasca Pembelian Media pembelajaran : My best, WAG
6	EN2-M1	2026-05-05 10:00-12:30 Masuk: 10:10:11 -12:31:36	- Definisi pengambilan keputusan konsumen, model pengambilan keputusan rasional, , model pengambilan keputusan belajar, , model pengambilan keputusan emosional, penerapan model pengambilan keputusan konsumen dalam strategi pemasaran	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 6 Materi : Definisi pengambilan keputusan konsumen, model pengambilan keputusan rasional, model pengambilan keputusan belajar , model pengambilan keputusan emosional, penerapan model pengambilan keputusan konsumen dalam strategi pemasaran Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu Menjelaskan penerapan model-model pengambilan keputusan dalam pemasaran Media pembelajaran : My best, WAG , gmeet
7	EN2-M1	2026-05-12 10:00-12:30 Masuk: 10:03:49 -12:30:36	- Review/Kuis	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 7 Materi : Review Materi Kemampuan akhir yang direncanakan Mahasiswa mampu memahami, menghitung, menganalisis dan mengambil keputusan dan menjawab pertanyaan terkait materi pertemuan ke 1-6 Media pembelajaran : My best, WAG , gmeet
8	EN2-M1	2026-05-19 10:00-12:30 Masuk: 10:00:58 -12:35:41	UTS	UTS

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
9	EN2-M1	2026-05-26 10:00-12:30 Masuk: 10:03:08 -12:20:11	- Definisi budaya, unsur budaya, fungsi budaya, karakteristik budaya, klasifikasi budaya, budaya dalam berbagai aspek, dampak subbudaya, strtaegi pemasaran lintas budaya, tantangan dan pentingnya pemahaman budaya dalam pemasaran.	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 9 Materi : Definisi budaya, unsur budaya, fungsi budaya, karakteristik budaya, klasifikasi budaya, budaya dalam berbagai aspek, dampak subbudaya, strtaegi pemasaran lintas budaya, tantangan dan pentingnya pemahaman budaya dalam pemasaran Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu Menganalisis pengaruh budaya terhadap perilaku konsumen. Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
10	EN2-M1	2026-06-02 10:00-12:30 Masuk: 10:06:27 -12:18:12	- Pentingnya memahami pengaruh sosial, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, teori pengaruh sosial, pengaruh kelp referensi, pengaruh keluarga, pengaruh sosial media strategi menghadapi pengaruh sosial	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 10 Materi : Pentingnya memahami pengaruh sosial, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, teori pengaruh sosial, pengaruh kelp referensi, pengaruh keluarga, pengaruh sosial media strategi menghadapi pengaruh sosial Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu Menganalisis pengaruh sosial terhadap perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
11	EN2-M1	2026-06-09 10:00-12:30 Masuk: 10:01:43 -12:25:03	- Definisi keluarga, teori pengaruh keluarga, peran orang tua, pengaruh saudara kandung, dampak keluarga besar, hubungan budaya keluarga dengan perilaku konsumen, perbedaan peran keluarga di berbagai budaya,	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 11 Materi : Definisi keluarga, teori pengaruh keluarga, peran orang tua, pengaruh saudara kandung, dampak keluarga besar, hubungan budaya keluarga dengan

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
			Manfaat Memahami Pengaruh Keluarga bagi Pemasar dan Konsumen,	perilaku konsumen, perbedaan peran keluarga di berbagai budaya, Manfaat Memahami Pengaruh Keluarga bagi Pemasar dan Konsumen, Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu Menganalisis pengaruh sosial terhadap perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
12	EN2-M1	2026-06-23 10:00-12:30 Masuk: 10:03:22 -12:22:22	- Definisi kelompok acuan/referensi, fungsi kelompok acuan, jenis kelompok acuan, pengaruh kelompok acuan terhadap perilaku konsumen, teori pengaruh kelompok acuan, pengembangan strategi pemasara,	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 12 Materi : Definisi kelompok acuan/referensi, fungsi kelompok acuan, jenis kelompok acuan, pengaruh kelompok acuan terhadap perilaku konsumen, teori pengaruh kelompok acuan, pengembangan strategi pemasara, Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu Menganalisis pengaruh sosial terhadap perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
13	EN2-M1	2026-06-27 10:00-12:30 Masuk: 10:35:28 -12:21:04	-Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, model proses pengambilan keputusan, Aplikasi Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran, Pengembangan Bauran Pemasaran Berdasarkan Perilaku Konsumen	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 13 Materi : Perilaku konsumen, model proses pengambilan keputusan, Aplikasi Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran, Pengembangan Bauran Pemasaran Berdasarkan Perilaku Konsumen Kemampuan akhir yang direncanakan Menerapkan wawasan perilaku konsumen dalam strategi pemasaran Media pembelajaran : My best, WAG , zoom

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
14	EN2-M1	2026-06-30 10:00-12:30 Masuk: 10:02:13 -12:29:25	-Definisi dasar segmentasi pasar, macam segmentasi pasar, manfaat segmentasi pasar berdasarkan perilaku, penerapan segmentasi pasar berdasarkan perilaku konsumen.	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 14 Materi : Definisi segmentasi pasar, dasar segmentasi pasar, macam segmentasi pasar, manfaat segmentasi pasar berdasarkan perilaku, penerapan segmentasi pasar berdasarkan perilaku Kemampuan akhir yang direncanakan Menerapkan wawasan perilaku konsumen dalam strategi pemasaran Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
15	EN2-M1	2026-07-07 10:00-12:30 Masuk: 10:03:28 -12:23:09	- Review Materi/Kuis	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 15 Materi : REVIEW MATERI. Kemampuan akhir yang direncanakan Mahasiswa mampu mengidentifikasi, memahami dan mengembangkan dan menjawab pertanyaan soal terkait pertemuan 9-14 Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
16	EN2-M1	2026-07-14 10:00-12:30 Masuk: 10:01:28 -12:27:01	UAS	UAS

Presensi Kehadiran

No	NIM	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total Kehadiran
1	64230099	DAVINA SYAKIRA RAMADHANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	15
2	64230227	FIRDA HERNAWATI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
3	64230331	SITI MUFLIHAH RIZQIANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
4	64230362	NIKEN AYU PAULA ANGELICA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
5	64230445	DEVINA ANGGRAENI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
6	64230453	FERDY ADRIAN SAPUTRA	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	14
7	64230490	RANGGA ABDUL ZIKRI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
8	64230709	WASNI M.SIHOTANG	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
9	64230744	PUTRI AMANDA	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
10	64230942	PITRI AUDINA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
11	64231056	ELVANI AGNESIA HASANUSA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
12	64231116	IMAN HARATO TELAUMBANUA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	15
13	64231172	ALINI FITRIANI SOLEHA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	15
14	64231319	NABILA FITRIYANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	13
15	64231357	DEALOVA AURUM PUTRI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	14
16	64231404	SALSABILA ALIF KHAIRUNNISA	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
17	64231449	NURUL HILA LIA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
18	64231450	NIA NURRAMADANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
19	64231457	HANI INAYATURROHMAH	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
20	64231484	BASITHA MAURA FIRDAUS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	15
21	64231491	SEPTI NUR FATIMAH	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
22	64231738	RINDI APRILIA AKMAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
23	64232288	NAFISA HUSNA HANINDIA	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
24	64232337	MUHAMMAD DAFFA' AL FATHI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	14

25	64232739	RESZA ANGGITA PUTRI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
26	64234078	ABIYYU DZAKY AFSAN	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
27	64234097	MAHARANI NURULITA APRILIANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16

Penilaian

No	NIM	Nama	Grade Akhir
1	64230099	DAVINA SYAKIRA RAMADHANI	A
2	64230227	FIRDA HERNAWATI	A
3	64230331	SITI MUFLIAH RIZQIANI	A
4	64230362	NIKEN AYU PAULA ANGELICA	A
5	64230445	DEVINA ANGGRAENI	A
6	64230453	FERDY ADRIAN SAPUTRA	A
7	64230490	RANGGA ABDUL ZIKRI	A
8	64230709	WASNI M.SIHOTANG	A
9	64230744	PUTRI AMANDA	A
10	64230942	PITRI AUDINA	A
11	64231056	ELVANI AGNESIA HASANUSA	A
12	64231116	IMAN HARATO TELAUMBANUA	A
13	64231172	ALINI FITRIANI SOLEHA	A
14	64231319	NABILA FITRIYANI	A
15	64231357	DEALOVA AURUM PUTRI	A
16	64231404	SALSABILA ALIF KHAIRUNNISA	A
17	64231449	NURUL HILA LIA	A
18	64231450	NIA NURRAMADANI	A

19	64231457	HANI INAYATURROHMAH	A
20	64231484	BASITHA MAURA FIRDAUS	A
21	64231491	SEPTI NUR FATIMAH	A
22	64231738	RINDI APRILIA AKMAL	A
23	64232288	NAFISA HUSNA HANINDIA	A
24	64232337	MUHAMMAD DAFFA' AL FATHI	A
25	64232739	RESZA ANGGITA PUTRI	A
26	64234078	ABIYYU DZAKY AFSAN	E
27	64234097	MAHARANI NURULITA APRILIANI	A