

PERILAKU KONSUMEN - 0899

SKS: 3 | Kelas : 64.6A.11

Dosen : SUHARINI,S.E,M.M

NIP : 200909613

Berita Acara Pengajaran

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
1	EN1-F1	2026-03-31 12:30-15:00 Masuk: 12:33:21 -14:54:06	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	EN1-F1	2026-04-07 12:30-15:00 Masuk: 12:31:54 -14:57:15	- 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

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
				mempengaruhi perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG ,
3	EN1-F1	2026-04-14 12:30-15:00 Masuk: 12:33:45 -14:59:46	- 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	EN1-F1	2026-04-21 12:30-15:00 Masuk: 12:37:12 -14:55:26	- Pentingnya memahami proses pengambilan keputusan dan definisi nya, tahapan proses pengambilan keputusan awal dan implikasi bagi pemasar.	Mata kuliah : Perilaku Konsumen(0899) Pertemuan : 4 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 , dan zoom
5	EN1-F1	2026-04-28 12:30-15:00 Masuk: 12:58:43 -15:03:00	- Definisi dan tujuan Evaluasi pasca pembelian, faktor-faktor yang memnengaruhi 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 memnengaruhi evaluasi pasca pembelian dan komponennya, kepuasan, loyalitas serta proses Evaluasi pasca pembelian. Kemampuan akhir

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
				yang direncanakan Mampu Menjelaskan tahapan proses Evaluasi Pasca Pembelian Media pembelajaran : My best, WAG
6	EN1-F1	2026-05-05 12:30-15:00 Masuk: 12:31:04 -15:05:12	- 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	EN1-F1	2026-05-12 12:30-15:00 Masuk: 12:33:19 -15:00:29	- 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	EN1-F1	2026-05-19 12:30-15:00 Masuk: 12:30:49 -15:09:45	UTS	UTS

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
9	EN1-F1	2026-05-26 12:30-15:00 Masuk: 12:33:30 -15:00:18	- 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	EN1-F1	2026-06-02 12:30-15:00 Masuk: 12:31:57 -15:04:21	- Pendahuluan, 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	EN1-F1	2026-06-09 12:30-15:00 Masuk: 12:35:21 -15:01:40	- 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, Manfaat Memahami Pengaruh Keluarga bagi Pemasar dan Konsumen,	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 perilaku konsumen, perbedaan peran keluarga di berbagai budaya, Manfaat Memahami Pengaruh Keluarga

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
				bagi Pemasar dan Konsumen, Kemampuan akhir yang direncanakan Mampu Menganalisis pengaruh sosial terhadap perilaku konsumen Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
12	EN1-F1	2026-06-23 12:30-15:00 Masuk: 12:34:16 tidak absen keluar	- 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 : 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
13	EN1-F1	2026-06-25 12:30-15:00 Masuk: 12:31:01 -15:15:21	- 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: Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, model proses pengambilan keputusan, Aplikasi Perilaku Konsumen dalam Strategi Pemasaran, Pengembangan Bauran Pemasaran Berdasarkan Perilaku konsumen. Media pembelajaran My best, WAG, Youtube
14	EN1-F1	2026-06-30 12:30-15:00 Masuk: 12:32:55 tidak absen keluar	- Definisi segmentasi pasar, 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 konsumen Kemampuan akhir yang direncanakan Menerapkan wawasan perilaku

Temu	Ruang	Kehadiran	Bahan Kajian	BAP
				konsumen dalam strategi pemasaran Media pembelajaran : My best, WAG , zoom
15	EN1-F1	2026-07-07 12:30-15:00 Masuk: 12:37:27 -15:04:41	- Review 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	EN1-F1	2026-07-14 12:30-15:00 Masuk: 12:37:27 -15:04:41	UAS	UAS

PRESENSI

No	NIM	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Total Kehadiran
1	64230024	FAKHRIYAH ABIDAH TREESTANTO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
2	64230038	SALSABILA MARINI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
3	64230040	NABIL NADIF RAMADHAN	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
4	64230055	INDRY SILVIANA SAFITRI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
5	64230066	ICHA PERMATASARI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
6	64230111	AYU LESTARI	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
7	64230116	FERDIANSYAH MUHARAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	15
8	64230128	SELY WULANDARI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
9	64230149	DIANA SELVIYANTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
10	64230157	ALDA NAILUL BAROKAH	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
11	64230172	TRI WINARNI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	15
12	64230194	BUNGA NUR FAUZIAH	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	15
13	64230195	INDAH PRANESWARI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
14	64230233	RAFI HERIANSYAH	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
15	64230237	TIARA GUSMIA THREE GUNAWAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
16	64230286	SHAHWA OCTAVIA RAMADHAN	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
17	64230327	SOFI ANGGIA RAHMADHANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
18	64230363	PUTRI PATRICIA AHMAD	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
19	64230372	EFRIYANI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	15
20	64230397	ALFITO PUTRA ISKANDAR	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	14
21	64230457	ABDUL ROBIKI	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	13
22	64230514	ANISA DWIASTUTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
23	64230533	USSY FEBRIYANTI	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
24	64230664	DEVI NUR ISTIQOMAH	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	14
25	64230676	ANGGI ZAKIA ZAHRA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16
26	64230682	MUHAMMAD AHNAFA HATTA	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	15
27	64230808	VINA AYUNINGTIAS PUTRI	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	14

[illegible]

Penilaian

No	NIM	Nama	Nilai akhir
1	64230024	FAKHRIYAH ABIDAH TREESTANTO	A
2	64230038	SALSABILA MARINI	A
3	64230040	NABIL NADIF RAMADHAN	A
4	64230055	INDRY SILVIANA SAFITRI	A
5	64230066	ICHA PERMATASARI	A
6	64230111	AYU LESTARI	A
7	64230116	FERDIANSYAH MUHARAM	A
8	64230128	SELLY WULANDARI	A
9	64230149	DIANA SELVIYANTI	A
10	64230157	ALDA NAILUL BAROKAH	A
11	64230172	TRI WINARNI	A
12	64230194	BUNGA NUR FAUZIAH	A
13	64230195	INDAH PRANESWARI	A
14	64230233	RAFI HERIANSYAH	A
15	64230237	TIARA GUSMIA THREE GUNAWAN	A
16	64230286	SHAHWA OCTAVIA RAMADHAN	A
17	64230327	SOFI ANGGIA RAHMADHANI	A
18	64230363	PUTRI PATRICIA AHMAD	A
19	64230372	EFRIYANI	A
20	64230397	ALFITO PUTRA ISKANDAR	A
21	64230457	ABDUL ROBIKI	A
22	64230514	ANISA DWIASTUTI	A

23	64230533	USSY FEBRIYANTI	A
24	64230664	DEVI NUR ISTIQOMAH	A
25	64230676	ANGGI ZAKIA ZAHRA	A
26	64230682	MUHAMMAD AHNAFA HATTA	A
27	64230808	VINA AYUNINGTIAS PUTRI	A
28	64230848	ALYSSA SEKAR AYUNDA	A
29	64231016	NABILA NUR ARAHMAH	A
30	64231058	MUHAMMAD KHAEL SOFYAN	A
31	64231069	NUR SHANTI DWI FRIADY	A
32	64231088	EARLY AUDIA KHAIRONI	A
33	64231164	SALSABILA	A
34	64231177	VALDHY LUTFIANDY	A
35	64231191	ANDRA BUDI ANTANA	A
36	64231238	MUHAMMAD RIZKI YAFI ZAHNAN	E
37	64231255	MUHAMAD RIZKI	A
38	64231261	HAYA GHAZALAH PERTIWI	A
39	64231318	AMELIA PUTRI	A
40	64231394	RETNO NURHIDAYATI	A
41	64231396	ARYA PRASETYO	A
42	64231407	REZA ROMADON	E
43	64231458	ACHMAD HIMANDA DHOHANSYAH	A
44	64231470	FARHAN TRI SAPUTRA	A
45	64231485	NAJLA AFIFAH	A
46	64231533	NURISMA RINJANI	A
47	64231557	WIDIA NINGSIH	A
48	64231580	PRIMA FITRIA SARI	A
49	64231664	ARINDITA NAURA	A
50	64231741	SYAFA NUR ADITYA SAPUTRI	A

