

**SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA**  
**MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN**  
**KODE MATAKULIAH / SKS = IT - 051233/2SKS**

TIU : Agar mahasiswa memiliki pengetahuan dan menguasai pendekatan masalah yang timbul dalam proses distribusi barang, jasa dan pelayanan pada konsumen, serta mampu menganalisis dinamika dan mekanisme perilaku pasar.

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
1	Manajemen Pemasaran 1 (Marketing Management)	A. Marketing: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang marketing B. Sales: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang sales	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
2	Manajemen Pemasaran 2 (Marketing Management)	A. Produk: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang produk B. Produksi: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang produksi	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
3	Konsep konsumsi, konsumen, konsumtif dan konsumerisme	A. Konsumsi : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang 'konsumsi' B. Konsumen: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang 'konsumen' C. Konsumtif: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang 'konsumtif' D. Konsumerisme: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang 'konsumerisme'	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
4	Produk & Servis	Produksi dan Servis (Pelayanan): mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang produk dan pelayanan, faktor-faktor dalam produk dan pelayanan, serta dampaknya terhadap perilaku konsumen	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
5	Persepsi dan Pengambilan Keputusan (1)	A. Persepsi konsumen : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang pengertian dan proses persepsi konsumen B. Proses dan perilaku pengambilan keputusan: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang proses pengambilan keputusan	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
6	Persepsi dan Pengambilan Keputusan (2)	A. Peran dalam pengambilan keputusan : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang faktor-faktor yang berperan dalam pengambilan keputusan	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3

**SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA**  
**MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN**  
**KODE MATAKULIAH / SKS = IT - 051233/2SKS**

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
		B. Perilaku membeli : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang pengertian dan dinamika perilaku membeli				
7	Pengaruh Faktor Individual dan faktor Lingkungan (1)	A. Learning : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang penerapan teori belajar dalam proses konsumen B. Kepribadian : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang peran faktor kepribadian dalam perilaku konsumen	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
8	Pengaruh Faktor Individual dan faktor Lingkungan (2)	A. Emosi : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang peran faktor emosi dalam perilaku konsumen B. Kognisi: mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang peran faktor kognisi dalam perilaku konsumen	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
9	Pengaruh Faktor Individual dan faktor Lingkungan (3)	A. Sikap : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang penerapan teori sikap dalam perilaku konsumen B. Kelompok Referensi : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang peran keluarga dan kelompok sosial dalam perilaku konsumen	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3
10	Pengaruh Faktor Individual dan Faktor Lingkungan (4)	A. Budaya : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang peran budaya dalam perilaku konsumen B. Sosial Ekonomi : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang faktor sosial ekonomi dalam perilaku konsumen	Kuliah dan diskusi	LCD	Membuat tulisan di blog yang berkaitan dengan pengaruh factor individua/lingkungan thd perilaku konsumen	2,3
11	<b>Ujian Tengah Semester</b>					
12	Konsumen, Pemasaran dan Teknologi	Konsumen, Pemasaran dan Teknologi : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang dinamika konsumen, pemasaran dan teknologi	Kuliah dan diskusi	LCD		2,3

**SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA**  
**MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN**  
**KODE MATAKULIAH / SKS = IT - 051233/2SKS**

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
13	Riset Pemasaran (Marketing Research)	Riset Pemasaran : mahasiswa memahami dan menjelaskan tentang proses dan tahapan dalam melakukan riset pemasaran	Kuliah dan diskusi	LCD	Melakukan observasi dalam rangka riset pasar	1
14	Presentasi Kelompok	Tema tiap kelompok sesuai pilihan	Presentasi hasil review journal oleh mahasiswa dan diskusi	OHP	Presentasi dan diskusi	1,2,3 Jurnal
15	Presentasi Kelompok	Tema tiap kelompok sesuai pilihan	Presentasi hasil review journal oleh mahasiswa dan diskusi	OHP	Presentasi dan diskusi	1,2,3 Jurnal
16	<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>					

**Daftar Referensi**

Hackley, C. 2003. *Doing Research Projects in Marketing, Management and Consumer Research*. Routledge  
 Jansson, Cathrine V dan Boyd. 2010. *Consumer Psychology*. 1<sup>st</sup> ed. McGraw-Hill. Ed.  
 Zeitaml, V.A., Mary Jo Bitner dan Dwaybe D Gremler.. 2009. *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across The Firm*. 5<sup>th</sup> ed. McGraw- Hill. International Ed.