

SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA
MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN

TIU : Agar mahasiswa memiliki pengetahuan dan menguasai pendekatan masalah yang timbul dalam proses distribusi barang, jasa dan pelayanan terhadap 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	Orientasi, pengertian dan konsep psikologi konsumen	A. Pengertian psikologi konsumen : memahami dan menjelaskan berbagai definisi tentang perilaku konsumen B. Perilaku konsumen dari sudut pandang psikologi : memahami dan menjelaskan gambaran umum tentang dinamika perilaku konsumen	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
2	Konsep konsumsi, konsumen, konsumtif, konsumerisme	A. Konsumsi Memahami dan menjelaskan tentang “konsumsi” B. Konsumen Memahami dan menjelaskan tentang “konsumen” C. Konsumtif Memahami dan menjelaskan tentang “konsumtif” D. Konsumerisme Memahami dan menjelaskan tentang “konsumerisme”	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
3	Perilaku konsumen	A. Faktor-Faktor yang mempengaruhi : memahami dan menjelaskan berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen B. Dinamika psikologis perilaku konsumen : memahami dan menjelaskan tentang dinamika perilaku konsumen dan proses terbentuknya perilaku konsumen	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
4	Keputusan dan persepsi	A. Proses dan perilaku pengambilan keputusan	Tatap Muka	OHP		Buku Paket

SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA
MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
	Konsumen	: memahami dan menjelaskan berbagai faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen B. Persepsi Konsumen : memahami dan menjelaskan tentang persepsi konsumen, faktor-faktor yang mempengaruhinya, dan efeknya				
5	Pengaruh lingkungan terhadap perilaku konsumen	A. Nilai, budaya dan etnis Memahami defnisi nilai, budaya, dan etnis B. Budaya dan konsumsi Memahami dinamika budaya konsumtif C. Nilai-nilai yang berubah Dinamika perubahan nilai pada konsumen D. Pengaruh etnis pada perilaku konsumen Memahami pengaruh etnis terhadap perilaku konsumen	Tatap Muka	OHP	Kuis, diskusi kelompok	Buku paket,
6	Pengaruh pribadi, keluarga, dan rumah tangga	A. Pengaruh pribadi dan kelompok acuan sebagai strategi pemasaran Memahami dinamika pengaruh pribadi dan kelompok dalam strategi pemasaran B. Model proses pengaruh pribadi, pemberi pengaruh (the influential) dan implikasi strategi pemasaran dari pengaruh pribadi C. Keluarga dan studi perilaku konsumen Memahami dan menganalisis pengaruh lingkungan keluarga terhadap perilaku konsumen D. Keputusan pembelian keluarga Memahami proses pengambilan keputusan membeli dalam lingkungan keluarga E. Struktur keluarga dan rumah tangga yang berubah Memahami perubahan struktur keluarga dan pengaruhnya terhadap pengambilan keputusan sebagai konsumen	Tatap Muka	OHP		Buku Paket

SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA
MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
7	Pengaruh situasi konsumen	A. Jenis-jenis situasi konsumen : komunikasi, pembelian, dan pemakaian Memahami komunikasi , pengaruh iklan, pada pembelian dan pemakaian suatu produk B. Interaksi orang – situasi Memahami dan menganalisis pengaruh situasi dalam proses pembelian barang C. Pengaruh situasi yang tidak terduga Memahami perilaku membeli dalam situasi yang tak terduga	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
8	Perbedaan individu	A. Konsumen dan proses pertukaran Memahami perbedaan individual konsumen B. Sumber daya ekonomi konsumen Memahami sumber daya ekonomi konsumen C. Sumber daya temporal Memahami sumber daya temporal D. Sumber daya kognitif Memahami sumber daya kognitif konsumen	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
9	Keterlibatan dan motivasi	A. Motivasi perilaku manusia Memahami dan menganalisis berbagai konsep motivasi secara umum, dan konsep motivasi konsumen secara khusus B. Klasifikasi kebutuhan dan strategi pemasaran Memahami kebutuhan konsumen dan strategi pemasaran yang pas untuk memancing konsumen	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
10	Pengaruh pengetahuan terhadap perilaku konsumen	A. Pengetahuan dan evaluasi produk Memahami dan menganalisis pengaruh pengetahuan terhadap evaluasi produk B. Pengetahuan dan persepsi Memahami dan menganalisis pengaruh pengetahuan konsumen	Tatap Muka	OHP	Diskusi kelompok	Buku Paket

**SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA
MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN**

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
		terhadap persepsi pada produk/merk C. Isi pengatahuan : pengetahuan produk pembelian dan pemakaian Memahami pengetahuan konsumen sebagai dasar keputusan pembelian barang				
11.	UJIAN TENGAH SEMESTER					
12	Pengaruh Sikap	A. Definisi sikap Memahami dan menjabarkan definisi sikap secara umum dan sikap konsumen secara khusus B. Komponen sikap Memahami dan menjabarkan komponen sikap C. Sikap-Perilaku Memahami dan menjelaskan dinamika sikap dan perilaku konsumen	Tatap Muka	OHP		Buku Paket
13	Riset Pemasaran	A. Pengertian Memahami dan menganalisis definisi riset pemasaran B. Tujuan riset pemasaran Menjabarkan dan memberi contoh tentang riset pemasaran C. Faktor – faktor yang perlu diperhatikan dalam melakukan riset pemasaran Memberikan petunjuk dan pedoman dalam melakukan riset pemasaran	Tatap Muka	OHP	Melakukan riset pemasaran dari sudut pandang psikologi	Buku Paket
14	Presentasi Kelompok	A. Tema tiap kelompok : mahasiswa diminta menjelaskan situasi dalam dunia konsumen sesuai topik yang dipilih B. Solusi Permasalahan : mahasiswa diminta mencari solusi yang dinilai cocok untuk mengatasi masalah sesuai topik yang dipilih	Tatap Muka, Presentasi Diskusi	OHP	Presentasi dan mengumpulkan laporan	Buku Paket
15	Presentasi Kelompok	A. Tema tiap kelompok : mahasiswa diminta menjelaskan situasi dalam dunia	Tatap Muka Presentasi	OHP	Presentasi dan	Buku Paket

**SATUAN ACARA PERKULIAHAN – FAKULTAS PSIKOLOGI – UNIVERSITAS GUNADARMA
MATA KULIAH : PSIKOLOGI KONSUMEN**

Minggu ke	Pokok Bahasan	Sub Pokok Bahasan dan Sasaran Belajar	Cara Pengajaran	Media	Tugas	Referensi
		konsumen sesuai topik yang dipilih B. Solusi Permasalahan : mahasiswa diminta mencari solusi yang dinilai cocok untuk mengatasi masalah sesuai topik yang dipilih	Diskusi		mengumpulkan laporan	
16.	UJIAN AKHIR SEMESTER					

Daftar Referensi

1. Angel, J. F., Blackwell, R. D., & Miniard, P. (1994). *Perilaku Konsumen (terjemahan)*. Jakarta : Binarupa Aksara
2. Belk, R. W., & Sherry, J. F. (2007). *Consumer Culture Theory*. UK : Elseiver
3. George Katona. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York : Mc. Graw Hill
4. Haugtvedt, C. P., Herr, P. M., & Kardes, F.R. (2008). *Handbook of Consumer Psychology*. USA : Taylor & Francis Group
5. Philip Kotler. (1989). *Manajemen Pemasaran (terjemahan)*. Jakarta: Erlangga
6. Ware, J. (2001). *The Psychology of Money*. New York : John Wiley & Sons, Inc.