



**SURAT KEPUTUSAN
REKTOR UNIVERSITAS ALMA ATA
NOMOR : 095/A/SK/UAA/IX/2024**

TENTANG

**PENGANGKATAN DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2024/2025
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
UNIVERSITAS ALMA ATA**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Rektor Universitas Alma Ata

- Menimbang : a. Bahwa dalam rangka meningkatkan kelancaran jalannya kegiatan belajar mengajar pada Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata dengan sebaik-baiknya, maka perlu mengangkat dosen pengampu mata kuliah semester ganjil tahun akademik 2024/2025;
- b. Bahwa nama-nama yang tersebut di dalam lampiran Surat Keputusan ini dipandang mampu untuk diangkat menjadi dosen pengampu mata kuliah semester ganjil tahun akademik 2024/2025 Program Studi S1 Manajemen;
- c. Bahwa untuk pengangkatan tersebut diperlukan adanya surat keputusan
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5336)
2. Undang-Undang Nomor 14 tahun 2005 tentang Guru dan Dosen
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia
5. Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
6. Keputusan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor: 155/KPT/I/2016 tentang Perubahan Bentuk Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Alma Ata menjadi Universitas Alma Ata
7. SK Dirjen Pendis No. 7033 tahun 2016 tentang ijin perubahan nama STIA menjadi FAI pada Universitas Alma Ata di Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta
8. Akte No. 6, Tahun 2006 tentang Pendirian Yayasan Alma Ata;
9. Akta No 04 Tahun 2021 tentang Keputusan Pembina Yayasan Alma Ata;
10. Keputusan Ketua Yayasan Alma Ata Nomor 095/A/SK/YAA/XII/2019 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Alma Ata.
- Memperhatikan : 1. Statuta Universitas Alma Ata
2. Visi Misi Tujuan dan Sasaran UAA 2040
3. Usulan Program Studi S1 Manajemen



MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama : Mengangkat nama-nama yang tercantum dalam lampiran Surat Keputusan ini sebagai dosen pengampu mata kuliah semester ganjil tahun akademik 2024/2025 Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata.
- Kedua : Nama Dosen dan mata kuliah yang diampu seperti dalam lampiran Surat Keputusan ini.
- Ketiga : Biaya yang timbul akibat diterbitkannya Surat Keputusan ini dibebankan pada anggaran yang sesuai di lingkungan Universitas Alma Ata.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan pada keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 19 September 2024

Rektor Universitas Alma Ata,



Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK.

Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka. Biro Keuangan
5. Ka. LP2M
6. Dekan FEB
7. Ketua Program Studi S1 Manajemen
8. Kepala PPKREP
9. Yang bersangkutan
10. Arsip

Lampiran : Surat Keputusan Rektor Universitas Alma Ata
 Nomor : 308/A/SK/UAA/IX/2024
 Tanggal : 19 September 2024
 Tentang : Pengangkatan Dosen Pengampu Mata Kuliah Semester Ganjil TA. 2024/2025
 Program Studi S1 Manajemen Universitas Alma Ata

**DAFTAR NAMA DOSEN PENGAMPU MATA KULIAH
 SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2024/2025
 PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
 UNIVERSITAS ALMA ATA**

SEMESTER 1

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			SKS	Laisor Officer (LO)	NAMA DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL			
1	UAA009	Kealmaataan: Pengembangan Karakter dan Kedisiplinan	2			2	Fauziah Salamah, MA	Kolonel Arh Moch. Zaenal Abidin Fauziah Salamah, MA
2	UAA006	Pancasila	2			2	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti S.M., M.Sc	Dr. Lathifatul Izzah, M.Ag. Baiq Ismiati, M.E., M.H
3	FEB037	Pengantar Manajemen	3			3	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti S.M., M.Sc	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc
4	FEB038	Pengantar Bisnis	3			3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
5	FEB039	Pengantar Ekonomi	3			3	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E	Dr. Novi Febriyanti, S.E., M.E
6	FEB040	Pengantar Akuntansi	3			3	Meutia Layli, S.E., M.Ak	Marsuking, S.E., M.Ak Meutia Layli, S.E., M.Ak
7	FEB035	Capacity Building I	1			1	Ragil Satria Wicaksana, SEI, MSI	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M
8	FEB041	Kepemimpinan	3			3	Nila Hidayah, S.E., M.Ak., Ak	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC
TOTAL			20			20		

SEMESTER 3

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			SKS	Laisor Officer (LO)	NAMA DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL			
1	FEB036	Capacity Building II	1			1	Asri Dwi Ariyani, S.E., M.Sc	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
2	MNJ064	Manajemen Pemasaran	3			3	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A

3	MNJ045	Manajemen Sumber Daya Manusia	3		3	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A
4	MNJ071	Sistem Informasi Manajemen	3		3	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Tim Teaching
5	UAA010	Kealmaataan: Ubudiyah dan Praktik Ibadah	2		2	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti S.M., M.Sc	Dr. M. Zidny Nafi' Hasbi, SIF, S.E., M.E Ustadz Ahmad Rikza Albana, Al Hafidz Andri Kusmunanto, S.Pd.I Sukati, M.Pd.
6	MNJ037	Perekonomian Indonesia	3		3	Ragil Satria Wicaksana SEI., MSI., AWP	Ragil Satria Wicaksana SEI., MSI., AWP AL Haq Kamal, S.E.I., M.A
7	MNJ077	Akuntansi Manajemen	3		3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc
8	MNJ049	Manajemen Rantai Pasok		3	3	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A	Ridho Satria Harahap, S.I.Kom., M.B.A
9	MNJ042	Perilaku Konsumen	3		3	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC
TOTAL			24		24		

SEMESTER 5

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			SKS	Laisor Officer (LO)	NAMA DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL			
1	MNJ074	Statistika Penelitian	2			2	Rusny Istiqomah Sujono, S.E.Sy., M.A	Dhidhin Noer Ady Rahmanto, SEI, ME Rusny Istiqomah Sujono, S.E.Sy., M.A
2	MNJ 068	Perencanaan dan Desain Program Komputer	3			3	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M
3	MNJ057	Kewirausahaan Sosial	3			3	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC
4	MNJ052	Pembiayaan Bisnis	3			3	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc.
5	MNJ043	Decision Making	3			3	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
6	FEB032	Digital Marketing	3			3	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M	Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Praktisi Digital Marketing
7	FEB030	Metodologi Penelitian	3			3	Dr. Toufan Aldiansyah, S.E., M.E	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M
TOTAL			20			20		

SEMESTER 7

NO	KODE MK	MATA KULIAH	BEBAN SKS			SKS	Laisor Officer (LO)	NAMA DOSEN PENGAMPU
			T	P	PL			
1	FEB031	Kuliah Kerja Nyata (KKN)	4			4	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc. Dimas Wibisono, S.E., M.B.A. Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A. Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
2	FEB070	Praktek Kerja Lapangan (PKL)		3		3	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc. Dimas Wibisono, S.E., M.B.A. Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A. Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
3	MNJ076	Studi Kelayakan Bisnis			3	3	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
4	FEB047	Capacity Building III	1			1	Ragil Satria Wicaksana, SEI, MSI	Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
5	MNJ073	Skripsi	6			6	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	Silvia Waning Hiyun Puspita Sari, S.E., M.Sc. Dimas Wibisono, S.E., M.B.A. Ridho Satria Harahap, S.I.Kom, M.B.A. Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC Elisa Jayanti Lestari, S.E., M.M Farah Nur Syafi'ah Wijayanti, S.M., M.Sc
TOTAL			17			17		

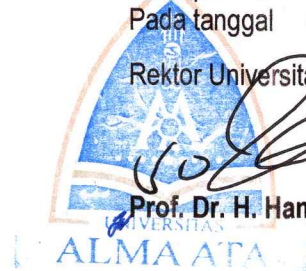
Tembusan:

1. Wakil Rektor Bidang Pengembangan Akademik, Pembelajaran dan MBKM
2. Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Sumber Daya
3. Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Keagamaan
4. Ka.Biro Keuangan
5. Dekan FEB
6. Ketua Program Studi S1 Manajemen
7. Kepala PPKREP
8. Yang bersangkutan
9. Arsip

Ditetapkan di : Yogyakarta


Pada tanggal : 19 September 2024

Rektor Universitas Alma Ata,



Prof. Dr. H. Hamam Hadi, MS., Sc.D., Sp.GK.

Rencana Pembelajaran Semester (RPS)

	UNIVERSITAS ALMA ATA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI MANAJEMEN				Kode Dokumen	
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER						
MATA KULIAH (MK)	KODE	Rumpun MK	BOBOT (sks)		SEMESTER	Tgl Penyusunan
Perilaku Konsumen	MNJ042	Pemasaran	T=3	P=0	01	7 Agustus 2024
OTORISASI	Pengembang RPS		Koordinator RMK		Ketua PRODI	
	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC. Dimas Wibisono, S.E., M.B.A		Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC		Dimas Wibisono, S.E., M.B.A	
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI yang dibebankan pada MK					
	CPL02	Lulusan mampu menerapkan teori manajemen dengan baik dan mengintegrasikan pengetahuan dari berbagai disiplin ilmu untuk menciptakan solusi manajemen yang holistik				
	CPL03	Lulusan mampu berkomunikasi secara efektif.				
	CPL06	Lulusan mampu memecahkan masalah bisnis secara tepat				
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK)					
	CPMK 2.5	Mahasiswa mampu menguraikan situasi bisnis dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip manajemen. (C5)				
	CPMK 3.2	Mahasiswa mampu menganalisis <i>audience</i> dalam penerapan komunikasi. (C4, A5)				
	CPMK 6.1	Mahasiswa mampu menciptakan strategi pemecahan masalah baik secara kuantitatif atau kualitatif untuk menangani isu-isu bisnis (C6)				
	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar (Sub-CPMK)					
	Sub-CPMK 1	Mahasiswa mampu menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan dan keinginan konsumen.				
	Sub-CPMK 2	Mahasiswa mampu mempelajari langkah-langkah yang diambil konsumen dari mengenali kebutuhan hingga melakukan pembelian.				
	Sub-CPMK 3	Mahasiswa mampu memahami apa yang menjadi motivasi utama dalam pembelian produk atau jasa.				
	Sub-CPMK 4	Mahasiswa mampu memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan, seperti harga, merek, kualitas, dan persepsi nilai. Mahasiswa mampu meneliti pengaruh persepsi, motivasi, sikap, kepercayaan, dan emosi terhadap perilaku konsumen.				
	Sub-CPMK 5	Mahasiswa mampu menganalisis pengaruh faktor internal, seperti kebutuhan dan keinginan, terhadap keputusan pembelian. Mahasiswa mampu mengkaji pengaruh keluarga, teman, kelompok referensi, dan budaya terhadap perilaku konsumen.				

	Sub-CPMK 6	Mahasiswa mampu meneliti bagaimana norma-norma sosial, nilai-nilai, dan kepercayaan budaya mempengaruhi preferensi dan keputusan konsumen. Mahasiswa mampu mempelajari bagaimana elemen-elemen pemasaran seperti harga, produk, promosi, dan distribusi mempengaruhi perilaku konsumen.								
	Sub-CPMK 7	Mahasiswa mampu menganalisis strategi pemasaran dan bagaimana konsumen meresponsnya. Mahasiswa mampu memahami pengaruh teknologi, media sosial, dan platform digital terhadap perilaku konsumen.								
	Sub-CPMK 8	Mahasiswa mampu mengkaji bagaimana konsumen mengakses, memproses, dan menggunakan informasi online dalam proses pengambilan keputusan.								
	Korelasi CPMK terhadap Sub-CPMK									
		Sub CPMK 1	Sub CPMK 2	Sub CPMK 3	Sub CPMK 4	Sub CPMK 5	Sub CPMK 6	Sub CPMK 7	Sub CPMK 8	
	CPMK 2.5							√		
	CPMK 3.2					√	√			
	CPMK 6.1	√	√	√	√				√	
Deskripsi Singkat MK	Mata kuliah Perilaku Konsumen bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang berbagai faktor eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Faktor-faktor tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan strategi pemasaran. Mata kuliah ini juga bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar dalam mempelajari kompleksitas perilaku konsumen.									
Bahan Kajian: Materi Pembelajaran	<p>Bahan Kajian: Fungsi Manajemen (APSMBI) ; Pengambilan Keputusan, Perencanaan Bisnis ; dan Kreatifitas dan Inovasi</p> <p>Materi Pembelajaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keanekaragaman di pasar dan riset konsumen 2. Konsep segmentasi pasar 3. Konsep Motivasi Konsumen 4. Konsep Kepribadian dan Perilaku Konsumen 5. Persepsi Konsumen 6. Pembelajaran Konsumen 7. Pembentukan dan perubahan sikap konsumen 8. Komunikasi dan Perilaku Konsumen 9. Kelompok Rujukan dan perilaku konsumen 10. Kelas sosial dan perilaku konsumen 11. Pengaruh Budaya dan sub budaya terhadap perilaku konsumen 12. Perilaku konsumen lintas budaya 									

	13. Pengaruh Konsumen dan Penyebaran inovasi 14. Pengambilan keputusan konsumen						
Pustaka	Utama :						
	1. Solomon, M. R. (2019). <i>Consumer Behavior: Buying, Having, and Being</i> (12th ed.). Pearson. 2. Solomon, M. R., Bamossy, G. J., Askegaard, S. T., & Hogg, M. K. (2016). <i>Consumer Behavior: A European Perspective</i> (6th ed.). Pearson.						
	Pendukung :						
	1. Aisyah, S. (2012). Studi Tentang Perilaku Konsumen Beserta Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya. <i>Jurnal Ekonomi dan Bisnis</i> , 15(2), 105-120. 2. Gohae, M., Dakhi, P., & Duha, T. (2021). Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian pada UD. Anisa Kecamatan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. <i>Jurnal Manajemen & Bisnis Indonesia</i> , 5(1), 45-60.						
Dosen Pengampu	Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC. Dimas Wibisono, S.E., M.B.A						
Matakuliah syarat							
Mg Ke-	Kemampuan akhir tiap tahapan belajar	Penilaian		Bentuk Pembelajaran, Metode Pembelajaran, Penugasan Mahasiswa, [Estimasi Waktu]		Materi Pembelajaran [Pustaka]	Bobot Penilaian (%)
		Indikator	Kriteria & Teknik	Luring (offline)	Daring (online)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Sub CPMK 1						
1	Mengerti dan memahami konsep pendahuluan; keanekaragaman di pasar dan riset konsumen	Mampu menjelaskan konsep dasar pendahuluan; keanekaragaman di pasar dan riset konsumen. Meliputi <ul style="list-style-type: none"> Perkembangan konsep pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1	2,5%

		<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan global, • pentingnya riset konsumen • Proses riset konsumen • Dasar-dasar segmentasi • Pemilihan target konsumen • Pembuatan positioning yang tepat bagi produk 	dan mudah dipahami				
2	Mengerti dan memahami konsep segmentasi pasar.	Mampu menjelaskan memahami konsep segmentasi pasar. Meliputi : <ul style="list-style-type: none"> • Pengertian segmentasi pasar • Dasar segmentasi • Kriteria segmen • Strategi segmentasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1,	2,5%
	Sub CPMK 3						
3	Mengerti dan memahami konsep motivasi konsumen	Mampu menjelaskan memahami konsep	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori 	TM : 3 x 50 menit Ceramah	-	Sumber utama : 1	2,5%

		<p>motivasi konsumen. Meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hubungan antara motivasi konsumen dan perilaku mereka • Perbedaan dan persamaan teori-teori mengenai motivasi 	<p>dan literatur yang berlaku</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	Diskusi			
	Sub CPMK 4						
4	Mengerti dan memahami konsep kepribadian dan perilaku konsumen.	<p>Mampu menjelaskan memahami kepribadian dan perilaku konsumen. Meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teori-teori kepribadian • Faktor-faktor kepribadian • Hubungan antara kepribadian dan perilaku konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	<p>TM : 3 x 50 menit</p> <p>Ceramah Diskusi</p>	-	Sumber utama : 1	2,5%

5	Mengerti dan memahami tentang persepsi konsumen.	Mampu menjelaskan tentang persepsi konsumen. Meliputi: <ul style="list-style-type: none"> • Hubungan persepsi dan perilaku konsumen • Elemen dan aspek persepsi • Perbedaan teori-teori pembelajaran dan aplikasinya 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1 Sumber pendukung, 1	2,5%
6	Mengerti dan memahami tentang pembelajaran konsumen.	Mampu menjelaskan tentang pembelajaran konsumen terutama Perbedaan teori-teori pembelajaran dan aplikasinya	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1	2,5%
	Sub CPMK 8						
7	Mengerti dan memahami pembentukan dan perubahan sikap konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan pembentukan dan perubahan sikap	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1 Sumber pendukung: 2	5%

		<p>konsumen. Meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Model-model struktur sikap • Pembentukan sikap • Strategi perubahan sikap 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 				
8							25%
	Sub CPMK 7						
9	Mengerti dan memahami komunikasi dan perilaku konsumen	<p>Mampu memahami dan menjelaskan komunikasi dan perilaku konsumen. Meliputi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Model-model komunikasi • Komponen-komponen komunikasi • Merancang komunikasi yang persuasif • Riset keefektifan iklan • Daya tarik emosional dalam iklan 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	<p>TM : 3 x 50 menit</p> <p>Ceramah Diskusi</p>	-	Sumber utama : 1	2,5%
	Sub CPMK 5						

10	Mengerti dan memahami kelompok rujukan dan pengaruh keluarga.	Mampu memahami dan menjelaskan kelompok rujukan dan pengaruh keluarga. Meliputi: <ul style="list-style-type: none"> • Kelompok rujukan dan kategorinya • Keluarga, fungsi dan sosialisasi konsumen • Siklus kehidupan keluarga 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 2	2,5%
11	Mengerti dan memahami kelas sosial dan perilaku konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan kelas sosial dan perilaku konsumen. Meliputi : <ul style="list-style-type: none"> • Kelas sosial, definisi, ukuran dan dampaknya • Gerakan kelas sosial • Penerapan kelas sosial ke perilaku konsumen yang dipilih 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 2	5%
Sub CPMK 6							

12	Mengerti dan memahami pengaruh budaya dan sub budaya terhadap perilaku konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan budaya dan sub budaya. Meliputi : <ul style="list-style-type: none"> • Budaya dan sub budaya • Interaksi sub budaya • Perilaku konsumen lintas budaya • Strategi pemasaran global yang adaptif 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	<p>TM : 3 x 50 menit</p> <p>Ceramah Diskusi</p>	-	Sumber utama : 2	5%
13	Mengerti dan memahami perilaku konsumen lintas budaya.	Mampu memahami dan menjelaskan perilaku konsumen lintas budaya. Meliputi: <ul style="list-style-type: none"> • Multinasiona • Analisis konsumen lintas budaya • Strategi multinasional • Global vs Lokal • Segmentasi psikografis lintas budaya 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	<p>TM : 3 x 50 menit</p> <p>Ceramah Diskusi</p>	-	Sumber utama : 2	2,5%
Sub CPMK 7							

14	Mengerti dan memahami pengaruh konsumen dan penyebaran inovasi.	Mampu memahami dan menjelaskan pengaruh konsumen dan penyebaran inovasi. Meliputi <ul style="list-style-type: none"> • Kepemimpinan pendapat • Dinamika proses kepemimpinan pendapat • Motivasi kepemimpinan pendapat • Proses penyebaran inovasi • Proses adopsi • Proses inovator konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, dan mudah dipahami 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1	2,5%
	Sub CPMK 2						
15	Mengerti dan memahami pengambilan keputusan konsumen.	Mampu memahami dan menjelaskan pengambilan Keputusan konsumen. Meliputi : <ul style="list-style-type: none"> • Proses pembuatan keputusan konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan sesuai dengan teori dan literatur yang berlaku • Penjelasan deskripsi disampaikan dengan jelas, terstruktur, 	TM : 3 x 50 menit Ceramah Diskusi	-	Sumber utama : 1 Sumber pendukung, 1,2	10%

		<ul style="list-style-type: none"> • Model pengambilan keputusan konsumen • Hasil proses pengambilan keputusan konsumen • Perilaku konsumen untuk memberi hadiah • Pemasaran berdasarkan hubungan 	dan mudah dipahami				
16	Evaluasi Akhir Semester / Ujian Akhir Semester						25%

Catatan :

1. **Capaian Pembelajaran Lulusan PRODI (CPL-PRODI)** adalah kemampuan yang dimiliki oleh setiap lulusan PRODI yang merupakan internalisasi dari sikap, penguasaan pengetahuan dan ketrampilan sesuai dengan jenjang prodinya yang diperoleh melalui proses pembelajaran.
2. **CPL yang dibebankan pada mata kuliah** adalah beberapa capaian pembelajaran lulusan program studi (CPL-PRODI) yang digunakan untuk pembentukan/pengembangan sebuah mata kuliah yang terdiri dari aspek sikap, ketrampilan umum, ketrampilan khusus dan pengetahuan.
3. **CP Mata kuliah (CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPL yang dibebankan pada mata kuliah, dan bersifat spesifik terhadap bahan kajian atau materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
4. **Sub-CP Mata kuliah (Sub-CPMK)** adalah kemampuan yang dijabarkan secara spesifik dari CPMK yang dapat diukur atau diamati dan merupakan kemampuan akhir yang direncanakan pada tiap tahap pembelajaran, dan bersifat spesifik terhadap materi pembelajaran mata kuliah tersebut.
5. **Indikator penilaian** kemampuan dalam proses maupun hasil belajar mahasiswa adalah pernyataan spesifik dan terukur yang mengidentifikasi kemampuan atau kinerja hasil belajar mahasiswa yang disertai bukti-bukti.
6. **Kreteria Penilaian** adalah patokan yang digunakan sebagai ukuran atau tolok ukur ketercapaian pembelajaran dalam penilaian berdasarkan indikator-indikator yang telah ditetapkan. Kreteria penilaian merupakan pedoman bagi penilai agar penilaian konsisten dan tidak bias. Kreteria dapat berupa kuantitatif ataupun kualitatif.
7. **Bentuk penilaian:** tes dan non-tes.

8. **Bentuk pembelajaran:** Kuliah, Responsi, Tutorial, Seminar atau yang setara, Praktikum, Praktik Studio, Praktik Bengkel, Praktik Lapangan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat dan/atau bentuk pembelajaran lain yang setara.
9. **Metode Pembelajaran:** Small Group Discussion, Role-Play & Simulation, Discovery Learning, Self-Directed Learning, Cooperative Learning, Collaborative Learning, Contextual Learning, Project Based Learning, dan metode lainnya yg setara.
10. **Materi Pembelajaran** adalah rincian atau uraian dari bahan kajian yg dapat disajikan dalam bentuk beberapa pokok dan sub-pokok bahasan.
11. **Bobot penilaian** adalah prosentasi penilaian terhadap setiap pencapaian sub-CPMK yang besarnya proposional dengan tingkat kesulitan pencapaian sub-CPMK tsb., dan totalnya 100%.
12. TM=Tatap Muka, PT=Penugasan terstruktur, BM=Belajar mandiri.

NO	NIM	NAMA	PERTEMUAN KE														Jumlah
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
37	232400485	MUHAMMAD GILANG BADJUKA	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	12
38	232400486	MUHAMMAD SAMSUL FARID	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	12
39	242400539	Mursyidul Amin	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
40	242400568	FETRI ANA WURIYANTI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14
41	242400569	NIRWANA	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			11
42	242400571	SISTA TRI DARMA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	14

Mengetahui, Ketua Program Studi
S1 - MANAJEMEN

Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
16201920607

**JURNAL MENGAJAR DOSEN
TAHUN AKADEMIK 2024/2025 GANJIL**

Mata Kuliah : MNJ042 - Perilaku Konsumen
Dosen Pengampu : Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
Program Studi : S1 - MANAJEMEN
Sem/Kelas : 3/02
Jumlah Peserta : 42
Tipe Pertemuan : Teori

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
1	Pertemuan Ke-1 Jumat, 20 September 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	- -	42	0	100%
2	Pertemuan Ke-2 Jumat, 27 September 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	- -	42	0	100%
3	Pertemuan Ke-3 Jumat, 04 Oktober 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	pertemuan 3 -	42	0	100%
4	Pertemuan Ke-4 Jumat, 11 Oktober 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	pertemuan 4 -	40	2	95.24%
5	Pertemuan Ke-5 Jumat, 18 Oktober 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	pertemuan 5 -	36	6	85.71%
6	Pertemuan Ke-6 Jumat, 25 Oktober 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 6 -	42	0	100%

NO	PERTEMUAN HARI / TGL JAM	DOSEN PENGAMPU KELAS	MATERI YANG DISAMPAIKAN	JUMLAH HADIR MAHASISWA		
				HADIR	TIDAK HADIR	% HADIR
7	Pertemuan Ke-7 Jumat, 01 November 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Manhattan Square 202	Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.	PERTEMUAN 7 -	39	3	92.86%
8	Pertemuan Ke-8 Jumat, 29 November 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : Elearning 6	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 8 -	42	0	100%
9	Pertemuan Ke-9 Selasa, 10 Desember 2024 Jam 13:00:00 - 14:40:00, Ruang : THEATER KH. ABDULLAH MASDUKI	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 9 -	42	0	100%
10	Pertemuan Ke-10 Selasa, 10 Desember 2024 Jam 10:30:00 - 12:10:00, Ruang : THEATER KH. ABDULLAH MASDUKI	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 10 -	42	0	100%
11	Pertemuan Ke-11 Jumat, 27 Desember 2024 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : THEATER KH. ABDULLAH MASDUKI	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 11 -	42	0	100%
12	Pertemuan Ke-12 Jumat, 03 Januari 2025 Jam 14:45:00 - 16:25:00, Ruang : THEATER KH. ABDULLAH MASDUKI	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 12 -	42	0	100%
13	Pertemuan Ke-13 Jumat, 03 Januari 2025 Jam 16:30:00 - 18:10:00, Ruang : Elearning 7	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 13 -	42	0	100%
14	Pertemuan Ke-14 Sabtu, 04 Januari 2025 Jam 07:00:00 - 08:40:00, Ruang : Elearning 2	DEFIA IFSANTIN MAULA, S.I.P. M.B.A.	PERTEMUAN 14 -	42	0	100%

Mengetahui, Ketua Program Studi
S1 - MANAJEMEN

Dimas Wibisono, S.E., M.B.A.
16201920607



REKAPITULASI NILAI MAHASISWA
PRODI MANAJEMEN
UNIVERSITAS ALMA ATA
TAHUN AKADEMIK 2024/2025 GANJIL

Mata Kuliah : MNJ042 - Perilaku Konsumen
: 1. Defia Ifsantin Maula, S.I.P., M.B.A., CEC
Dosen Pengampu : 2. Dimas Wibisono, SE., M.B.A
Program Studi : Manajemen
Sem/kelas : 3/02

No	NIM	Nama Mahasiswa	Kelas	Nilai Angka	Nilai Huruf
1	212400330	FADEL ADHIANTA ABAS	02	72	B
2	232400398	NAUFAL YUSRI HUWAIDI AHMAD	02	82	A
3	232400402	ACHMAD FAISAL	02	77	AB
4	232400409	ANANDA WAHYU ALIFIN	02	78	AB
5	232400411	ANGGUN DIVA MAHARANI	02	77	AB
6	232400416	ASSYIFA SURYA ALFAREZA	02	61	C
7	232400418	AUSTY AZUM ANGGRAENI	02	81	A
8	232400419	CAMELIA AYU KHUMAIROH	02	81	A
9	232400424	ELY KHOTIMAH	02	77	AB
10	232400427	FIMA NURUL FEBRIYANA	02	82	A
11	232400433	HENY FITRIANTI	02	76	AB
12	232400439	JUANA SISILIA PUTRI	02	38	E
13	232400445	M. ALSYARIFAIN AL MALIK	02	68	BC
14	232400448	MASHURI	02	40	E
15	232400449	MAY DATUL AKMA	02	77	AB
16	232400450	MERLISA NOBERLIN	02	80	A
17	232400451	MIFTAHKHUL KHASANAH	02	76	AB
18	232400452	MUHAMMAD RAIHAN ASIHAN	02	75	AB
19	232400453	MUHAMMAD UBAIDILLAH MADJID	02	77	AB
20	232400454	NABILA NUR ALVIANI	02	76	AB
21	232400456	NAELI INAYATUL MAULA	02	75	AB
22	232400457	NESYA AGNESYA	02	77	AB
23	232400460	NURUL SOLIKHAH	02	78	AB
24	232400462	PENI DWI RAHMAWATI	02	77	AB
25	232400465	REVI MARISTAWATI	02	79	AB
26	232400467	RIMUL MUSRIAN	02	76	AB
27	232400469	RIZKI NURHIDAYAT	02	72	B
28	232400470	SABRINA	02	77	AB
29	232400474	SITI AFDOLIAH	02	70	B
30	232400475	SITI JUMAINI NUBATONIS	02	77	AB
31	232400478	TIKA DWI AGUSTIN	02	73	B
32	232400479	TOHA IRFAI	02	76	AB
33	232400480	VANIA ANDANI	02	77	AB
34	232400481	VIDIA HAJAR MUSTIKA	02	76	AB
35	232400483	HILMI AULIA	02	76	AB
36	232400484	HAFID NUR WAHYUDI	02	0	Keluar
37	232400485	MUHAMMAD GILANG BADJUKA	02	60	C
38	232400486	MUHAMMAD SAMSUL FARID	02	74	B
39	242400539	Mursyidul Amin	02	77	AB
40	242400568	FETRI ANA WURIYANTI	02	83	A
41	242400569	NIRWANA	02	77	AB
42	242400571	SISTA TRI DARMA	02	81	A