

Mata Kuliah : Psikologi Konsumen
Dosen Penguji : Farida H. Srg, S.Psi, M.Psi
Kelas : IV / C / Pagi
Sifat : Tutup Buku

A. ESSAY : Jawablah dengan singkat dan jelas !

1. Apa saja manfaat mempelajari Psikologi Konsumen !
2. Apa yang dimaksud dengan keterlibatan tinggi dalam proses pengambilan keputusan, dan apa pula yang dimaksud dengan keterlibatan rendah, jelaskan!
3. Sebutkan tahap-tahap dalam proses Keputusan membeli.
4. Motivasi konsumen dimulai dengan timbulnya rangsangan baik internal dan eksternal, berikan contoh!
5. Siapa sajakah yang disebut konsumen?

B. MULTIPLE CHOICE

1. Orang yang pandangan/nasihatnya memberi bobot dalam pengambilan keputusan akhir pembelian disebut :
 - a) User
 - b) Initiator
 - c) Decider
 - d) Influencer
2. Dibawah ini adalah motif-motif kognitif, kecuali :
 - a) Konsistensi
 - b) Autonomi
 - c) Afiliasi
 - d) Stimulasi
3. Manakah yang merupakan motif afektif :
 - a) Kategorisasi
 - b) Assertion
 - c) Utilitarian
 - d) Konsistensi
4. Perilaku Konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat untuk mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk barang dan jasa, menurut :
 - a) Engel, et al
 - b) David L. Loudon
 - c) Hawkins
 - d) Coney
5. Disebut tahap apakah saat konsumen menerima informasi dari panca indera :
 - a) Exposure stage
 - b) Attention stage
 - c) Comprehension Stage
 - d) Persseption
6. Faktor-faktor penting yang mempengaruhi pemrosesan informasi, kecuali :
 - a) Persepsi
 - b) Motivasi
 - c) Tingkat keterlibatan konsumen
 - d) Fungsi memori