

LAMPIRAN
KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH PROMOSI, DAN STORE ATMOSPHERE TERHADAP IMPULSE BUYING PADA KONSUMEN CARREFOUR PERMATA HIJAU

Kepada Yth,

Saudara/I Responden

Di – Tempat

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUHAMAD FARHAN

NIM : 2015-11-279

Adalah mahasiswa S-1 Jurusan Manajemen Universitas Esa Unggul Jakarta Barat.

Dengan ini saya memohon kepada Saudara/I untuk dapat berpartisipasi dalam mengisi kuesioner penelitian ini. Saya menyadari permohonan ini sedikit banyaknya akan mengganggu aktivitas atau ketenangan Saudara/I. Penelitian ini digunakan hanya untuk kepentingan penyelesaian skripsi saya.

Atas kesediaan Saudara/I dalam mengisi kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

MUHAMAD FARHAN

KUESIONER PENELITIAN

PENGARUH PROMOSI, DAN STORE ATMOSPHERE TERHADAP IMPULSE BUYING PADA CARREFOUR PERMATA HIJAU

I. PETUNJUK PENGISIAN

1. Sebelum mengisi pertanyaan dibawah, bacalah petunjuk pengisian dengan baik dan isi data responden terlebih dahulu.
2. Kuesioner penelitian ini terdiri dari 26 pertanyaan.
3. Berilah tanda (√) pada kolom jawaban yang tersedia
4. Terdapat 4 (empat) alternatif pengisian jawaban, yaitu:
 1. STS = Sangat Tidak Setuju
 2. TS = Tidak Setuju
 3. S = Setuju
 4. SS = Sangat Setuju
5. Semua jawaban adalah benar dan tidak ada yang salah, oleh karena itu jawablah semua pertanyaan sesuai dengan keadaan yang anda alami dengan.

II. DATA RESPONDEN

1. Jenis Kelamin
 - a. Pria
 - b. Wanita
2. Usia anda saat ini
 - A. 17-21 tahun
 - B. 22-26 tahun
 - C. 27-31 tahun
 - D. > 31 tahun
3. Apakah pekerjaan anda saat ini?
 - A. Pegawai Swasta
 - B. Wirausaha
 - C. Pegawai Negeri
 - D. Mahasiswa
 - E. Ibu Rumah Tangga
 - F. Lainnya sebutkan.....
4. Apakah anda pernah berbelanja di Carrefour Permata Hijau ?
 - A. Ya
 - B. Tidak
5. Apakah anda pernah melakukan pembelian barang pada yang tidak terencanakan sebelumnya ketika berkunjung ke Carrefour permata Hijau?
 - A. Ya

- B. Tidak
6. Berapakah pengeluaran belanja anda perbulan ?
- A. Rp 1.000.000
- B. Rp 1.000.000 > 3.000.000
- C. Rp 3.000.000 > 5.000.000
- D. Rp 5.000.000 >

Screening Question

1. Kapan terakhir melakukan kegiatan belanja di Carrefour Permata Hijau?
 - A. 1 bulan terakhir
 - B. 3 bulan terakhir
 - C. 6 bulan terakhir
2. Seberapa sering anda berbelanja di Carrefour Permata Hijau ?
 - A. 1 - 2 kali dalam sebulan
 - B. 2 bulan sekali
 - C. Tidak tentu
3. Apa jenis barang yang paling sering anda belanjakan di Carrefour Permata Hijau?
 - a. Makanan dan minuman
 - b. Produk toiletris (sabun, sampo, pasta gigi, dll)
 - c. Elektronik
 - d. Perabot rumah tangga
 - e. Lainnya

No	PERNYATAAN	STS	TS	S	SS
Variabel Promosi penjualan					
1.	Menurut saya Carrefour sering melakukan promosi berupa diskon				
2.	Saya merasa Carrefour sering memberikan promosi berupa hadiah				
3.	Saya merasa keberagaman diskon yang diberikan Carrefour menarik				
4.	Saya merasa keberagaman diskon yang Carrefour meringankan konsumen				

5.	Saya merasa besar diskon yang diberikan Carrefour cukup bernilai bagi konsumen				
6.	Menurut saya promosi yang diselenggarakan Carrefour beragam (kupon, hadiah, sampel, DLL)				
7.	Menurut saya promo yang diberikan Carrefour cukup lama				
8.	Carrefour selalu tepat dalam memberikan promo special terutama pada moment khusus (Lebaran, Valentine, Hari Kemerdekaan, DLL)				
9.	Carrefour menyelenggarakan promo bagi kalangan tertentu (produk susu balita bagi kaum ibu, promo sepatu sekolah anak ketika menjelang sekolah)				
STORE ATMOSPHERE X2					
10.	Saya merasa suhu dalam Carrefour sejuk				
11.	Saya merasa kebershihan Carrefour sangat baik				
12.	Saya merasa suara musik Carrefour memberi kenyamanan saat berbelanja				
13.	Saya merasa warna desain ruang berbelanja Carrefour yang menarik				
14.	Saya merasa ruang berbelanja Carrefour luas membuat leluasa berbelanja				
15.	Saya merasa warna desain gedung Carrefour yang menarik				
16.	Saya merasa luas parkir Carrefour memadai				
17.	Saya merasa batasan gerak,rack produk tak mengganggu konsumen				
18.	Saya merasa display barang yang tertata rapi				
19.	Saya merasa informasi diskon yang menarik				
20.	Saya merasa petunjuk arah Carrefour yang cukup jelas				

<i>Impulse buying (Y)</i>				
21.	Saya akan melakukan pembelian tidak terencana saat melihat produk yang unik			
22.	Saya ingin memiliki produk yang tidak terencana ketika terdapat produk terbaru dengan harga terjangkau			
23.	Saya akan melakukan pembelian ketika ditawarkan oleh pegawai tentang suatu produk			
24.	Saya akan melakukan pembelian tak terencana ketika ada saran dari orang terdekat			
25.	Saya akan melakukan pembelian tak terencana saat melihat brosur yang berlogo discout			
26.	Saya akan melakukan pembelian ketika mendengar informasi dari orang lain dikarenakan adanya harga special			
27.	Saya akan melakukan pembelian produk tak terencana dikarenakan mendapat penukaran kupon/voucher			
28.	Saya merasa pembelian produk tak terencana dikarenakan adanya moment special.			