

LAMPIRAN

Lampiran - 1

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Pelanggan PT. Unggul Plastik

Khususnya daerah Pluit Jakarta Utara

Perihal : Kuesioner

Dengan hormat,

Saya, Olivia Djanting mahasiswa Universitas Esa Unggul yang sedang melakukan survey mengenai “Komunikasi Melalui Personal Selling PT. Unggul Plastik Dalam Membangun Citra Plastik Merek Bawang & Loyalitas Pelanggan di Pluit Jakarta Utara” Saya berharap Bapak/Ibu bersedia menjawab beberapa pernyataan dibawah ini guna kelancaran penelitian yang akan dilaksanakan.

Penulis mengucapkan terima kasih atas partisipasi dan kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini.

Petunjuk Pengisian

1. Mohon dengan hormat bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu untuk menjawab seluruh pernyataan yang ada.
2. Berikan tanda (x/√) pada kolom jawaban yang sesuai menurut pendapat Bapak/Ibu/Sdr.
3. Setiap pernyataan hanya memiliki satu alternatif jawaban.
4. Setelah mengisi angket ini, mohon diperiksa kembali agar tidak terjadi pengisian jawaban yang terlewat. (Daftar pertanyaan terlampir)

Atas bantuan dan kerjasama yang baik, saya ucapkan banyak terima kasih.

Hormat saya

(Olivia Djanting)

DAFTAR PERTANYAAN

A. Identitas Responden

1. Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan
2. Usia :
3. Pendidikan :

B. Terpaan Pesan

1. Apakah Anda pernah mendengar informasi tentang produk PT. Unggul Plastik?
- a. Pernah b. Tidak
2. Jika pernah, dari mana informasi tersebut Anda dapatkan?
- a. Media Massa b. Pejabat PT. Unggul Plastik c. Rekanan
3. Berapa kali anda pernah mendapatkan informasi tentang produk PT. Unggul Plastik?
- a. Kurang dari tiga kali b. Di atas tiga kali

C. Citra Produk

No	Citra Produk	Pilihan Jawaban				
		SS	S	CS	TS	STS
1	Pengiriman barang selalu tepat waktu					
2	Barang yang dipesan selalu sesuai dengan pesanan					
3	Plastik merek bawang selalu ramah lingkungan					
4	Plastik merek bawang tidak mudah sobek					
5	Harga yang ditawarkan plastik merek bawang relatif murah					

D. Loyalitas Konsumen

1	Saya rela mengeluarkan uang lebih untuk membeli produk plastik merek bawang, meskipun ada produk sejenis lebih murah.					
2	Saya membeli produk plastik merek bawang berulang-ulang					
3	Saya menganjurkan kepada rekan saya untuk membeli produk plastik merek bawang					
4	Saya membela perusahaan, apabila ada pihak lain menjelek-jelekan perusahaan atau produk plastik merek bawang.					