

**KUESIONER**

Kepada Yth :  
Bapak/Ibu/Saudara/i  
Konsumen Matahari Department Store  
Cabang Matos

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penulisan skripsi mahasiswa FIA Universitas Brawijaya yang berjudul “Pengaruh Retail Marketing Mix terhadap Keputusan Pembelian Tidak Terencana pada Pusat Perbelanjaan” (Survei Pada Konsumen Matahari Department Store Cabang Matos), saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner berikut ini.

Mengingat penelitian ini semata-mata dimaksudkan untuk kepentingan akademik, maka saya sangat mengharapkan jawaban yang sejujur-jujurnya sesuai dengan pendapat Anda. Sesuai dengan kode etik penelitian, saya akan menjamin kerahasiaan identitas responden dari hasil kuesioner tersebut.

Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Hendro Eko Yulianto

**PENGARUH RETAIL MARKETING MIX TERHADAP PEMBELIAN TIDAK TERENCANA KONSUMEN**

**Petunjuk Pengisian :**

1. Pilihlah satu jawaban dari lima alternatif jawaban yang sesuai menurut Anda dengan memberikan tanda centang (√) pada salah satu kolom jawaban yang tersedia.

2. Keterangan jawaban yang tersedia.

1 = Sangat tidak setuju

2 = Tidak setuju

3 = Biasa

4 = Setuju

5 = Sangat setuju

**PERTANYAAN**

❖ **Identitas Responden**

1. Nama : ..... (boleh tidak diisi)

2. Jenis Kelamin :  Laki-laki  Wanita

3. Usia :  15 – 25  26 – 36  37 – 47  48 – 58

4. Pendidikan Terakhir :

SD  SMP  SMA  Diploma  S1  S2  S3

5. Pekerjaan :

TNI/Polri  PNS  Swasta  Petani  Pelajar  Lain-lain

6. Penghasilan :

Rp 500.000,- s/d Rp 1.300.000,-  Rp 1.300.001,- s/d Rp 2.100.000,-

Rp 2.100.001,- s/d Rp 2.900.000,-  Rp 2.900.001,- s/d Rp 3.700.000,-

Rp 3.700.001,- s/d Rp 4.500.000,-  Rp 4.500.001,- s/d Rp 5.300.000,-

Rp 5.300.001,- s/d Rp 6.100.000,-

**PERNYATAAN**

No	Variabel	Pernyataan	1	2	3	4	5
1	Lokasi	Menurut saya lokasi Matahari sangat strategis.					
2		Letak Matahari pada sebuah mall memudahkan saya dalam berbelanja.					
3		Akses ke Matahari sangat mudah untuk dikunjungi.					
4	Merchandise	Produk yang dijual di Matahari cukup beragam					

		memberikan saya banyak pilihan produk.			
5		Merek yang dijual di Matahari cukup banyak memberikan saya alternatif merek yang banyak pula.			
6		Persediaan produk di Matahari cukup banyak.			
7	<i>Pricing</i>	Harga produk di Matahari sesuai dengan merek.			
8		Kesesuaian harga dengan kualitas produk yang dijual di Matahari.			
9		Harga produk di Matahari yang kompetitif mempengaruhi saya melakukan pembelian.			
10	Periklanan dan promosi	Adanya hadiah untuk pembelian tertentu membuat saya melakukan pembelian tidak terencana.			
11		Diskon mempengaruhi saya dalam melakukan pembelian tidak terencana.			
12		Penyediaan kupon pembelian mempengaruhi saya melakukan pembelian tidak terencana.			
13	Atmosfer dalam gerai	Penataan produk yang baik membantu saya dalam mencari produk yang saya inginkan.			
14		Fasilitas AC dan musik membuat saya nyaman dalam melakukan pembelian.			
15		Desain interior dan eksterior cukup menarik.			
16	<i>Retail Service</i>	Jumlah pramuniaga/SPG yang memadai membuat saya mudah dalam menentukan pilihan produk.			
17		Kesediaan pramuniaga/SPG melayani konsumen mempengaruhi saya untuk membeli.			
18		Pelayanan pembayaran di kasir cepat.			
19	Pembelian tidak terencana	Saya sering melakukan pembelian secara spontan tanpa befikir terlebih dahulu.			
20		Saya mudah terpengaruh saat ada penawaran yang menarik.			