

LAMPIRAN :

Responden yang terhormat,

Berkenaan dengan penelitian skripsi yang saya lakukan, dengan mengambil judul Pengaruh Ekuitas Merek Terhadap Keputusan Pembelian dan Dampaknya terhadap Loyalitas Pelanggan (Survey Pada Pelanggan Mebel Merek Olympic di toko Sinar Sakti Balikpapan maka dengan hormat saya meminta kesediaan Bapak/Ibu untuk menanggapi pertanyaan-pertanyaan yang saya ajukan.

Besar harapan saya agar Bapak/Ibu memberikan jawaban yang sebenarnya. Atas bantuan dan partisipasinya saya ucapkan banyak terima kasih.

Hormat Saya,

KARAKTERISTIK RESPONDEN :

Mohon diisi dan pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan menyilang (X) sesuai dengan pilihan Anda

1. No. Responden : (diisi oleh peneliti)
2. Nama :(boleh tidak diisi)
3. Usia :tahun
4. Jenis Kelamin : Laki-laki/Perempuan
5. Apakah saat ini Anda memiliki dan menggunakan merek olympic? Ya/Tidak
Jika jawabab Anda YA, maka bisa dilanjutkan pertanyaan berikutnya. Jika jawaban Anda TIDAK, maka cukup sampai disini saja. Terima Kasih
6. Berapa lama Anda memiliki dan memakai produk Olympic?

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Pada pernyataan dibawah ini silahkan mengisi sesuai dengan pendapat / opini Anda dengan memberikan tanda \surd pada jawaban :

STS	=	Sangat Tidak Setuju
TS	=	Tidak Setuju
R	=	Ragu-Ragu
S	=	Setuju
SS	=	Sangat Setuju

A. Ekuitas Merek

1. Merek yang singkat dan jelas akan mempermudah Bapak/Ibu untuk mengingat merek tersebut.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

2. Merek yang mampu menunjukkan kualitas produk dapat menimbulkan keyakinan bagi Bapak/Ibu untuk membelinya.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

3. Merek yang Menarik dapat menjadi salah satu faktor Bapak/Ibu terhadap keputusan untuk membeli.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

4. Merek yang Mudah Di ingat dapat menjadi salah satu faktor Bapak/Ibu terhadap keputusan untuk membeli.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

B. Keputusan pembelian

5. Dengan mengenali kebutuhan dan keinginan Bapak/Ibu akan melakukan keputusan dalam membeli.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

6. Informasi yang diterima Bapak/Ibu mengenai barang yang akan dibeli menjadi sebuah pertimbangan dalam keputusan pembelian.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

7. Penilaian dan seleksi terhadap alternatif pembelian mempengaruhi keputusan Bapak/Ibu untuk membeli

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

C. Loyalitas Pelanggan

8. Bapak/Ibu Melakukan pembelian secara berulang-ulang terhadap produk lain dalam sebuah merek yang sama merupakan sebuah indikasi dari sebuah loyalitas pelanggan

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

9. Rekomendasi suatu produk kepada orang lain merupakan salah satu tanda loyalitas Bapak/Ibu terhadap produk tersebut.

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

10. Tidak terpengaruhnya daya tarik suatu produk dengan produk lain yang sejenis menunjukkan produk tersebut memiliki nilai kelayakan

STS	TS	R	S	SS
-----	----	---	---	----

- Terima Kasih -