

KUESIONER PENELITIAN

Bapak/Ibu yang terhormat,

Saya adalah mahasiswa Jurusan Manajemen Pemasaran Institut Koperasi Indonesia. Saat ini saya sedang menyelesaikan skripsi dengan menyusun sebuah penelitian berjudul *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Anggota Koperasi Pegawai Pemerintah Kota Bandung*.

Saya mohon Kesediannya anda untuk dapat meluangkan waktu dan mengisi kuesioner ini dengan lengkap dan benar agar hasil penelitian ini memiliki kredibilitas yang tinggi. Saya juga mengharapkan **tidak ada jawaban yang dikosongkan**, karena **setiap jawaban anda sangat berguna untuk penelitian ini**. Setiap jawaban yang diberikan akan dijaga kerahasiannya dan digunakan hanya untuk tujuan penelitian.

Akhir kata saya ucapkan terima kasih atas kesediaan anda meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini.

IKOPIN

KUESIONER ANGGOTA YANG BERPARTISIPASI

A. Profil Koresponden

Petunjuk: berilah tanda silang (X) pada pertanyaan-pertanyaan berikut

Nama :

Jenis Kelamin :

Unit Kerja :

B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Berilah tanda checklist (√) pada kolom yang sesuai dengan pendapat anda dan berikan alasannya pada pernyataan-pernyataan berikut, dengan kriteria:

SB: Sangat Baik

SP: Sangat Penting

B: Baik

P: Penting

CB: Cukup Baik

CP: Cukup Penting

KB: Kurang Baik

KP: Kurang Penting

TB: Tidak Baik

TP: Tidak Penting

Contoh

Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB		SP	P	CP	KP	TP
	√				Jenis produk yang dijual beragam					
Alasan:										

Bauran Pemasaran

Produk (Product)										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Ketersediaan produk yang beda dari perusahaan yang sama	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Ketersediaan produk yang sama dengan merek yang berbeda dari perusahaan yang sama	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Ketersediaan produk yang sama dengan varian yang berbeda dari perusahaan yang sama	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Jumlah masing-masing produk yang tersedia	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Harga (Price)										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Harga yang ditawarkan unit niaga dibandingkan dengan pesaing	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Keterjangkauan harga yang ditawarkan	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Produk (Product)										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Ketersediaan produk yang beda dari perusahaan yang sama	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Ketersediaan produk yang sama dengan merek yang berbeda dari perusahaan yang sama	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Penataan produk pada unit niaga	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Kedekatan dengan kantor	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Promosi (Promotion)										
Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Bentuk promosi yang dilakukan unit niaga	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Menarikaya promosi yang dilakukan oleh unit niaga	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Harapan					Pernyataan	Harapan				
SB	B	CB	KB	TB	Keefektifan promosi yang dilakukan unit niaga	SP	P	CP	KP	TP
Alasan:										

Berilah tanda check list (√) pada kolom yang sesuai dengan pendapat anda dan berikan alasannya pada pernyataan-pernyataan berikut, dengan kriteria:

SL: Selalu

SR: Sering

K: Kadang-kadang

J: Jarang

TP: Tidak pernah

Loyalitas

Loyalitas (Loyalty)					
Pernyataan	Pelaksanaan				
Apakah anda selalu berbelanja di unit niaga?	SL	SR	K	J	TP
Alasan:					
Pernyataan	Pelaksanaan				
Apakah anda pernah menyarankan kepada anggota lain untuk berbelanja di unit niaga?	SL	SR	K	J	TP
Alasan:					
Pernyataan	Pelaksanaan				
Apakah anda pernah bebrbelanja selain di unit niaga?	SL	SR	K	J	TP
Alasan:					

KUESIONER ANGGOTA YANG TIDAK AKTIF

Jawablah pertanyaan berikut:

1. Apakah Bapak / Ibu / Sdr. Mengetahui tentang Unit Niaga KPKB?

[Ya / Tidak]

Jika **Ya**, bagaimana Bapak / Ibu / Sdr dapat mengetahui Unit Niaga KPKB?

Jawab:

2. Pernahkah Bapak / Ibu / Sdr. Berkunjung ke Unit Niaga KPKB?

[Ya / Tidak]

Jika **Ya**, bagaimana kesan pertama Bapak / Ibu / Sdr, kesan pertama kali memasuki area Unit Niaga KPKB?

Jika **Tidak**, tolong sebutkan alasannya!

Jawab:

3. Pernahkah Bapak / Ibu / Sdr. Berbelanja di Unit Niaga KPKB?

[Ya / Tidak]

Jika **Ya**, mengapa Bapak / Ibu / Sdr, tertarik untuk berbelanja di Unit Niaga KPKB?

Jika **Tidak**, tolong sebutkan alasannya!

Jawab:

4. Apa pendapat Bapak / Ibu / Sdr, ketika melihat keadaan Unit Niaga KPKB saat ini?

Jawaban:

5. Menurut Bapak / Ibu / Sdr, apa kelebihan dan kekurangan dari Unit Niaga KPKB?

Jawaban:

..

6. Apa yang harus diperbaiki dan hal-hal apa yang harus dipertahankan dari Unit Niaga KPKB agar Bapak / Ibu / Sdr, mau berbelanja?

Jawaban:

.....

IKOPIN

Panduan Wawancara

1. Bagaimana Bapak menentukan produk yang akan di sediakan di Unit Niaga KPKB?
2. Bagaimana Bapak menentukan merek yang akan di sediakan di Unit Niaga KPKB?
3. Bagaimana Bapak menentukan varian produk yang akan di sediakan di Unit Niaga KPKB?
4. Bagaimana dengan jumlah masing-masing produk yang tersedia di Unit Niaga KPKB?
5. Bagaimana cara Bapak menentukan harga yang ditawarkan di Unit Niaga KPKB?
6. Menurut Bapak, apakah lokasi yang digunakan Unit Niaga KPKB sudah strategis? Alasannya?
7. Menurut Bapak, apakah kahanan parkir yang tersedia di Unit Niaga KPKB telah memadai?
8. Apakah Bapak menata barang yang ditawarkan di Unit Niaga KPKB sesuai klasifikasinya?
9. Apakah Unit Niaga KPKB ini dilalui oleh kendaraan umum?
10. Promosi apa saja yang telah dilakukan oleh Unit Niaga KPKB?
11. Bagaimana dengan frekuensi promonya?
12. Berapakah biaya yang diperlukan untuk melakukan promosi tersebut?
13. Kapan saja Unit Niaga KPKB akan melakukan promosi tersebut?

IKOPIN