KUISIONER PENELITIAN

DAMPAK RESPON LINGKUNGAN BERBELANJA TERHADAP PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF PADA BLOSSOM FACTORY OUTLET
(Survei pada Pelanggan Blossom Factory Outlet)

Dengan hormat,

Sehubungan dengan kegiatan penyusunan skripsi, saya melakukan penelitian yang berjudul :

> **"Dampak Respon Lingkungan Berbelanja Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Blossom Factory Outlet (Survei pada Pelanggan Blossom Factory Outlet)"**.

Berdasarkan hal tersebut, maka saya mohon anda dapat meluangkan waktu untuk mengisi daftar kuesioner yang terlampir.

Tujuan dari penyebaran kuesioner ini adalah untuk memperoleh informasi mengenai seberapa besar kekuatan Respon Lingkungan Berbelanja Terhadap Perilaku Pembelian Impulsif pada konsumen Blossom Factory Outlet.

Informasi yang anda berikan akan sangat membantu dalam penelitian ini. Oleh karena itu, besar harapan saya bahwa anda dapat memberikan informasi yang sebenarnya.

Atas kerjasama dan waktu anda untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya

Iyan Hardiyan
Nim. 21206108
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi
Universitas Komputer Indonesia

A. Petunjuk Pengisian :

Berilah tanda checklist (√) pada salah satu jawaban

Profil Responden

1. Jenis Kelamin :

   ☐ Pria ☐ Wanita

2. Status :

   ☐ Menikah ☐ Belum Menikah

3. Usia :

   ☐ Kurang dari 20 tahun ☐ 31 – 40 tahun

   ☐ 20 – 30 tahun ☐ Lebih dari 40 tahun

4. Pekerjaan anda pada saat ini :

   ☐ Pelajar atau mahasiswa ☐ Ibu rumah tangga

   ☐ Wiraswasta ☐ Lainnya

   ☐ Pegawai negeri

5. Jumlah penghasilan anda perbulan :

   ☐ Kurang dari Rp 500.000 ☐ Rp 1.100.000 – Rp 2000.000

   ☐ Rp 500.000 – Rp 1.000.000 ☐ Lebih dari Rp 2.000.000

6. Dari mana anda mengetahui atau mengenal produk X :

   ☐ TV ☐ Teman atau kerabat

   ☐ Surat kabar ☐ Lainnya

 Tenaga penjual atau distributor

B. Dampak respon lingkungan berbelanja terhadap perilaku pembelian impulsif

Petunjuk Pengisisn : Berilah tanda (√) pada kolom jawaban yang menurut anda paling sesuai

Keterangan :
SS : Sangat Setuju
S : Setuju
CS : Cukup Setuju
TS : Tidak Setuju
STS : Sangat Tidak Setuju

Bagan I. Mengenai dampak respon lingkungan berbelanja (Variabel X)

PERNYATAAN						
NO	**Kesenangan *(pleasure)***	**SS**	**S**	**CS**	**TS**	**STS**
A1.	Saya merasa nyaman dengan suasana berbelanja yang tenang.					
A2.	Saya merasa nyaman dengan keleluasaan berbelanja.					
A3.	Saya merasa puas dengan pemberian diskon secara besar-besaran.					
A4.	Saya merasa santai pada saat berbelanja.					
PERNYATAAN						
NO	**Kegairahan *(arousal)***	**SS**	**S**	**CS**	**TS**	**STS**
A5.	Saya merasa tertarik terhadap suasana lingkungan berbelanja yang memberikan program promosi pada produk.					
A6.	Saya merasa lebih bersemangat berbelanja karena adanya diskon besar-besaran.					
A7.	Rasa ingin tahu saya sangat kuat untuk mengamati produk-produk yang ditawarkan di lingkungan berbelanja.					
PERNYATAAN						
NO	**Dominasi *(dominance)***	**SS**	**S**	**CS**	**TS**	**STS**
A8.	Saya merasa dipengaruhi oleh suasana lingkungan berbelanja.					
A9.	Saya dipandu oleh suasana lingkungan berbelanja dalam melakukan pembelian.					

Bagan II. Mengenai perilaku pembelian Impulsif (Variabel Y)

No	PERNYATAAN	SS	S	CS	TS	STS
	URGENSI UNTUK MEMBELI					
B10.	Saya merasakan sejumlah urgensi mendesak untuk membeli sesuatu yang tidak saya rencanakan dalam belanja kali ini					
B11.	Dalam belanja kali ini saya melihat sejumlah produk yang ingin saya beli, meskipun itu tidak termasuk dalam daftar belanja saya					
B12.	Saya tidak merasakan adanya urgensi kuat untuk melakukan pembelian yang tidak direncanakan selama berbelanja kali ini					
B13.	Dalam belanja kali ini saya merasakan urgensi mendadak untuk membeli sesuatu					
	POSITIVE AFFECT					
B14.	Saya merasa gembira sewaktu berbelanja					
B15.	Saya merasa antusias sewaktu berbelanja					
B16.	Saya merasa bangga sewaktu berbelanja					
B17.	Saya merasa bersemangat sewaktu berbelanja					
	NEGATIVE AFFECT					
B18.	Saya merasa tertekan sewaktu berbelanja					
B19.	Saya merasa bingung sewaktu berbelanja					
B20.	Saya merasa lekas marah sewaktu berbelanja					
	MELIHAT-LIHAT FACTORY OUTLET					
B21.	Persentase waktu yang saya gunakan untuk melihat-lihat selama belanja kali ini sangatlah tinngi					
B22.	Saya hanya sekedar melihat-lihat selama belanja kali ini					
B23.	Saya membeli item yang direncanakan					
	KENIKMATAN BERBELANJA					
B24.	Berbelanja hanyalah menghabiskan waktu					

B25.	Berbelanja bukanlah kegiatan yang saya suka untuk mengisi waktu senggang saya					
B26.	Bagi saya, belanja bukanlah aktivitas yang menyenangkan					
B27.	Berbelanja bukan meruppakan salah satu kegiatan favorit saya					
	KETERSEDIAAN WAKTU					
B28.	Saya memilih waktu tertentu untuk berbelamja kali ini					
B29.	Saya tidak tergesa-gesa sewaktu berbelanja kali ini					
B30.	Adanya tekanan waktu					
	KETERSEDIAAN UANG					
B31.	Saya tidak merasa mampu membeli barang yang tidak direncanakan selama berbelanja kali ini					
B32.	Anggaran saya sangat ketat untuk belanja kali ini					
B33.	Saya merasa bahwa saya memiliki cukup uang lebih untuk belanja kali ini sehingga saya dapat berbelanja secara royal jika saya menjumpai sesuatu yang benar-benar saya suka					
	KECENDERUNGAN PERILAKU IMPULSIF					
B34.	Pembelian yang tidak dimaksudkan					
B35.	Timbul keinginan untuk perilaku impulsif ketika berbelanja					
B36.	Tingkat spontanitas					
	IMPULSIVITAS					
B37.	Urgensi spontan untuk membeli					
B38.	Ketidaktahanan untuk tidak membeli					