

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah **“PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL”**.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist ($\checkmark$) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Memikat Para Konsumen.				
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.				
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.				
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.				
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.				
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.				
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.				
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.				

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.				
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.				
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Meyediakan Banyak Merek Produk.				
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.				
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.				
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.				

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

SELVUS VINCENTIUS WARUWI
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skip yang selanjutnya.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: faonq sakni buio
 Umur: 32 tahun
 Jenis Kelamin: laki-laki
 Jabatan: pejabat negeri sipil

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.	✓			
2	Apakah Produk Yang Di Iklanakan Sesuai Dengan Kenyataan.	✓			
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.	✓			
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.		✓		
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.	✓			

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.		✓		
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada,

Di: Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang tertinggal.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Megawati R. Budo
Umur 40 tahun
Jenis Kelamin Perempuan
Jabatan Ibu rumah tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen	✓			
2	Apakah Produk Yang Di Iklarkan Sesuai Dengan Kenyataan	✓			
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Terarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
5	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan	✓			
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Anggikan Saja Berkomunikasi		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Memilih Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk		✓		
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

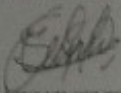
Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini disiapkan untuk tujuan riset (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang akan saya angkat "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MATA JAYA KOTA GUNUNGREJO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mata jaya kota gunungrejo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami membutuhkan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengetahuan dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,


SELVIUS VINCENTIUS WARIWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Setelah mengisi kuesioner ini, arahkan kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pernyataan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda check (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan
4. Untuk setiap baris pernyataan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban
5. Semua pernyataan yang ada, mohon diisi agar ada tanggapan yang bermanfaat

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Sistha Ningsi Hita
Umur 33 (tahun)
Jenis Kelamin PRIWI
Jabatan HRD Karyawan

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipebutkan Menarik Para Konsumen	✓			
2	Apakah Produk Yang Di Iklan Sesuai Dengan Kenyataan	✓			
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puni Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mata Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puni Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mata Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan	✓			
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi		✓		
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mata Jaya Kepada Masyarakat Sekitar	✓			

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puni Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mata Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mata Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk		✓		
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mata Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Keinginan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mata Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

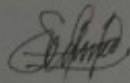
Tdk. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini disiapkan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengetahuan dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2520243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk menuliskan setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada salipan yang merugikan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: ELVIN MANGA
 Umur: 42 tahun
 Jenis Kelamin: Pemriaan
 Jabatan: Ibu rumah tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen	✓			
2	Apakah Produk Yang Di Sajikan Sesuai Dengan Kenyamanan	✓			
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Pasa Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pasa Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan	✓			
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Anggikan Saat Berkomunikasi		✓		
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar	✓			

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pasa Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk		✓		
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

SR. Bapak/Ibu/Buanda/i Responden

Dengan Hormat,

Konsumen ini diteliti untuk mengetahui sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi pola konsumsi. Adapun hasil survey yang telah dilakukan oleh "PENGABRIH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAJU JAYA NETA LUMUTJITON".

Pengisian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar maju kota gonggong. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami membutuhkan input dan pendapat anda sebagai konsumen. Kami ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Buanda/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARU
NIM 2020243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan setiap jawaban yang sesuai dengan keadaan dan kenyataan dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memilih salah satu pilihan (SS, S, ST, STS) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap hasil pertanyaan, kami diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang dilewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Isi 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Isi 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Isi 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Isi 1 |

Identitas Responden

Nama: darin Guno
 Umur: 30 tahun
 Jenis Kelamin: Pria
 Pekerjaan: ibu rumah tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertimbangan					
1	Apakah Saya Yang Telah Dipengaruhi Memilih Para Konsumen	✓			
2	Apakah Produk Yang Di Sediakan Sesuai Dengan Kebutuhan	✓			
Proses Persepsi					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Persepsi Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Promosi Berbelanja Di Toko Sinar Maju Jaya	✓			
Penjualan					
5	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Maju Jaya	✓			
6	Apakah Anda Merespon dengan Cepat, Ramah/Tampan Terhadap Produk Atau Layanan	✓			
Hubungan					
7	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Anggikan Seseorang		✓		
8	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Maju Jaya Dengan Masyarakat Sekitar	✓			

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Maju Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Memilih Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Maju Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk		✓		
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Maju Jaya Terjangkau		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Menenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Maju Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

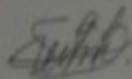
Tb. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGREJO".

Pendataan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungrejo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pendapat anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu/Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWI

NIM.2120043

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Problema					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan membantu Para Konsumen?	✓			
2	Apakah Produk Yang Di Sediakan Sesuai Dengan Kebutuhan?	✓			
Promosi Pengujian					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja?	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Penawaran Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
Pengujian					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
5	Apakah Anda Merencanakan Kembali Kembali Untuk Membeli Produk Atau Layanan?	✓			
Hubungan					
9	Apakah Anda Berbagi Pembeli Lain Di Lingkungan Anda Berkomunikasi?		✓		
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar?	✓			

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang ditiadakan.

Katerang jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Selvius Vincentius Waruwi
 Umur: 27 tahun
 Jenis Kelamin: Laki-laki
 Pekerjaan: Mahasiswa

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Untuk Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
2	Apakah Setelah Memilih Anda Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali?	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merk Produk		✓		
2	Apakah Merk Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau?		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaik.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVILUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelian mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang dilewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Arman Rinto Buio
 Umur: 27 tahun
 Jenis Kelamin: Laki-laki
 Jabatan: _____

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini disiapkan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan dan menguji pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Riska Fajriana Hira
 Umur 20 tahun
 Jenis Kelamin Wanita
 Jabatan Baru Persewaan Karyawan

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Memiliki Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanakan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merukomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

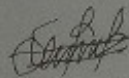
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya tulis adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Pendataan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunung silo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan keramahannya Bapak/Ibu, Saudara/i Responden saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya,



SE. VIUS VIT. CENTIUS WARUW

NIM 1320343

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kebutuhan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pasa Pada Pooongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pasa Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda check (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada keisapan yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

1. Opsi Sangat Setuju (SS) : kotak 4
2. Opsi Setuju (S) : kotak 3
3. Opsi Tidak Setuju (TS) : kotak 2
4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) : kotak 1

Identitas Responden

Nama: Erika Putri Hafonao
 Umur: 33 tahun
 Jenis Kelamin: Pemerian
 Jabatan: Manajemen keuangan

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pasa Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILOI".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan partisipasi anda sebagai konsumen. Kuesioner ini ditujukan untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,


SELVAUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Pasa Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
5	Apakah Anda Pasa Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merencanakan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

Pencapaian Penelitian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk menuliskan setiap pertanyaan dengan singkat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah diisikan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya dapat diberikan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlupakan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|--------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Skor 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Skor 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Skor 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Skor 1 |

Identitas Responden

Nama Puri Saka Lajomae
 Umur 23
 Jenis Kelamin Perempuan
 Jabatan Mahasiswa

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pasa Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Dik. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNG SITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunung sitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengetahuan dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skip yang melewati.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Devi Gino
Umur 19 tahun
Jenis Kelamin Pemilihan
Jabatan Pelajar

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Memiliki Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Dik: Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya tulis adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden, saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWI
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Putri Sefti Gula
 Umur: 24 Tahun
 Jenis Kelamin: Perempuan
 Jabatan: Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik perhatian konsumen?		✓		
2	Apakah produk yang diiklankan sesuai dengan kenyataan?		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja?	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/diskon di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan?		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak diasingkan saat berkomunikasi?	✓			
10	Bagaimana hubungan Toko Sinar Mas Jaya kepada masyarakat sekitar?		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah memilih produk di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali?		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan banyak merek produk?	✓			
2	Apakah merek produk di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin?		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli?	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan produk terbaru?		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGMITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungmitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVI S. VINCENTIUS WAREWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang tertawakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Fahrihan Gao
 Umur 20 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan Artis & Ganyu

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pengiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kebutuhan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Terarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Pasa Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pasa Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pernah Pernah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

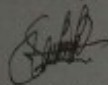
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlupakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: VINCENTIUS WARUWU
Umur: 20
Jenis Kelamin: Laki - laki
Jabatan: Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Ponggan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merokokondisikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

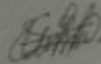
Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan ilmiah (ilmiyah) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAU JAYA KOTA GUNUNGREJIT".

Pengisian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mau jaya kota gunungrejit. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2330243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelah strategi konsumen ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan sernet dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, sudah dijawab tanpa ada jawaban yang tertinggal.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Gress Ruri Haryanti
 Umur 20 tahun
 Jenis Kelamin Penerempuan
 Jabatan Pekerja / Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pengalaman					
1	Apakah Anda Yang Telah Dibutuhkan Memikat Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Bicarakan Sesuai Dengan Kebutuhan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puni Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mau Jaya	✓			
Pengjudian					
6	Apakah Anda Puni Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mau Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Telah Di Angkatkan Saat Berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mau Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puni Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mau Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mau Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mau Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mau Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

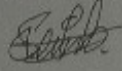
Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk mengisi daftar (checklist) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan sernet dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlupakan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : ERWIS GUCO
 Umur : 39 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Jabatan : Ibu Rumah Tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Buktikan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan, Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pua Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pua Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pua Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

DR. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk mengumpulkan data sebagai salah satu bagian untuk memperoleh data yang akurat. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGREJER".

Pendekatan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungrejer. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami membutuhkan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kepercayaannya (Bapak/Ibu/Saudara/i Responden) saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320343

Pernyataan

1. Mengisi identitas responden.
2. Menentukan strategi pemasaran ini, apakah terdapat pengaruh untuk menentukan strategi pemasaran dengan efektif dan efisien dengan tepat.
3. Apakah terdapat pengaruh terhadap anda sebagai pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungrejer.
4. Untuk setiap hasil pernyataan ini, anda diminta untuk memilih jawaban yang sesuai.
5. Semua pernyataan yang ada, mohon diisi dengan jawaban yang sesuai.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Sesuai (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Sesuai (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Sesuai (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Sesuai (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: *Priscilla Dewi*
 Umur: *41 tahun*
 Jenis Kelamin: *Perempuan*
 Jabatan: *Ibu Rumah Tangga*

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertiklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik para konsumen?		✓		
2	Apakah produk yang di iklan sesuai dengan kenyataan?		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja?	✓			
4	Apakah anda puas pada program harga/diskon di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan?		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak di angikan sama berkomunikasi?	✓			
10	Bagaimana hubungan Toko Sinar Mas Jaya kepada masyarakat sekitar?		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah membeli produk di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali?		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan banyak merek produk.	✓			
2	Apakah merek produk di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin?		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan produk terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah: "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL."

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2220243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlupakan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Younis Gue
 Umur: 30 tahun
 Jenis Kelamin: Pemuaian
 Jabatan: ibu Rani, karyawati

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada,

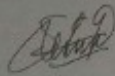
Ib. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNG SITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunung sitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dimaksudkan untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWI
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang tidak disepakati.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada salipan yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Melakshi Gus
 Umur 32 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan manajemen / pelayan

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkonsumasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada :

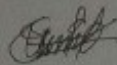
Tb. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai mitra. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai persepsi, minat dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklis (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skrupul yang berlebihan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Nortawati Waruwu
 Umur : 26 tahun
 Jenis Kelamin : Pemerempuan
 Alamat : ibu rumah tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pengiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada,

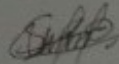
Ibu Bapa/ Ibu/Saudara Responden

Dengan Hormat,

Kami sangat suka untuk melihat tanggapan kalian sebagai salah satu pembeli untuk memperoleh gambaran mengenai tanggapan kalian terhadap strategi yang saya buat adalah "PENGARAH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KE TA GUNUTGISTOL".

Pertanyaan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya. Ada gambar profil Umu, merupakan teman tersayang, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dibuat untuk mengungkap data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan keramahan Bapak/Ibu/Saudara Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SEI VIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM: 320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan tanggapan/pertanyaan dengan cara dan cara jawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal menuliskan angka checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Jawab 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Jawab 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Jawab 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Jawab 1 |

Identitas Responden

Nama Mawarni Guro
 Umur 30 tahun
 Jenis Kelamin Perempuan
 Jabatan ibu rumah tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertiklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik para konsumen.		✓		
2	Apakah produk yang di blankan sesuai dengan kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja.	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/diskon di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak di angikan saat berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana hubungan Toko Sinar Mas Jaya kepada masyarakat sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah memilih produk di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan banyak merek produk.	✓			
2	Apakah merek produk di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan produk terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

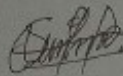
Tb. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOLU".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitolu. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I. Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pernyataan yang ada, mohon dijawab tanpa ada saupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Fathardi Gusro
 Umur : 22 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : Belum bekerja

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik para konsumen.		✓		
2	Apakah produk yang diiklankan sesuai dengan kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja.	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/diskon di toko sinar mas jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di toko sinar mas jaya.	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak diasingkan saat berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana hubungan toko sinar mas jaya kepada masyarakat sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah memilih produk di toko sinar mas jaya.	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko sinar mas jaya menyediakan banyak merek produk.	✓			
2	Apakah merek produk di toko sinar mas jaya terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli.	✓			
2	Toko sinar mas jaya menyediakan produk terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

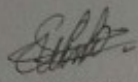
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Digimo Waruwu
 Umur : 23 (Tahun)
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : -

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Peongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkonsumsinya.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNINGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota guningsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Iker Aman Taufik Gea
 Umur: 22 (tahun)
 Jenis Kelamin: Laki-Laki
 Jabatan: _____

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pengiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyamanan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini disertai stiker logo adbe (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami membutuhkan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan keramahannya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2220243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap baris pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Wanmei Fokala Zai
 Umur 21 (Tahun)
 Jenis Kelamin Laki-Laki
 Jabatan —

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipeblikasikan Menarik Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Patis Pada Posongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Patis Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merukomendasikan Kepada Keluarga/Teman Temanng Produk Atas Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Patis Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Meyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

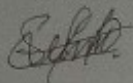
Tk. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Perintah Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal mengisi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlupakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Dermawan Haidwira
Umur : 35 Tahun
Jenis Kelamin : laki-laki
Jabatan : —

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Anggikan Saja Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

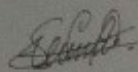
TM Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini merupakan salah satu alat ukur sebagai salah satu instrumen untuk memperoleh data. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVA VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Berbelanja dengan kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah diisikan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang dilewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Aurel Gerila Hia
 Umur: 27 (tahun)
 Jenis Kelamin: Perempuan
 Jabatan: _____

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Memiliki Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklaskan Sesuai Dengan Kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merespon/Reaksi Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Dik. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini ditujukan untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan keramahannya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pernyataan yang ada, mohon dijawab tanpa ada selipan yang bersangkutan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Fidele Gnuo
 Umur: 20 tahun
 Jenis Kelamin: Laki-laki
 Jabatan: Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pons Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pons Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pons Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Ib. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini disediakan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNINGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota guningsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVILUS VINCENTIUS WARLIWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (☒) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Selesaikan pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Wulkaeni Gulo
 Umur 20 tahun
 Jenis Kelamin Perempuan
 Pekerjaan pelajar/mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen		☒		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan		☒		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	☒			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	☒			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	☒			
7	Apakah Anda Merencanakan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		☒		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Sesi Berkomunikasi	☒			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		☒		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	☒			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		☒		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	☒			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		☒		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	☒			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		☒		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Bapak/Ibu/Saudara Responden

Dengan Hormat

Konsep ini digunakan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGREJO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsari. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara Responden, saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2120243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah diragukan
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlupakan

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Sesuai (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Sesuai (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Sesuai (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Sesuai (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Murkuliah Luthan
 Umur 25 tahun
 Jenis Kelamin Pemahaman
 Jabatan Manajemen

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik para konsumen?		✓		
2	Apakah produk yang diiklankan sesuai dengan kenyataan?		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja?	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/discount di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
Penjualan					
5	Apakah anda puas pada pelayanan di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan?		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak di angikan saat berkomunikasi?	✓			
10	Bagaimana hubungan Toko Sinar Mas Jaya kepada masyarakat sekitar?		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah memilih produk di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali?		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan banyak merek produk?	✓			
2	Apakah merek produk di Toko Sinar Mas Jaya terjangkau?		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli?	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan produk terbaru?		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

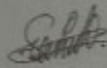
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Elisabet S. Waruwu
Umur : 19 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Jabatan : Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertidanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pasa Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pasa Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pasa Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Seperti

Dr. Bapak/Dia/Saudara/I Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu bentuk untuk memperoleh data mengenai. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGREJO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungrejo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini ditujukan untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasma Bapak/I, Saudara/I Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi kuesioner responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang salah diartikan.
4. Untuk setiap hasil pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang melewati.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Mintarna Guio
Umur 26
Jenis Kelamin Pelampiran
Jabatan Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Memiliki Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kebutuhan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pula Pada Perangin Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pula Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pula Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Pendak Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tik Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah: "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Pencapaian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kejasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot: 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot: 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot: 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot: 1 |

Identitas Responden

Nama: Suryanti Budo
 Umur: 32 tahun
 Jenis Kelamin: Perempuan
 Jabatan: Desain Produk

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memberi Banyak Kepuasan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaik.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

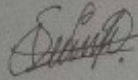
Ih Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya gunung sitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasana Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Luxorius Feanbaru
Umur : 26 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jabatan : manajemen

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Terarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Berapitama Hubungan Toko Sinar Mas				

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Keinginan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

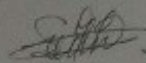
Yth. Bapak/Ibu/Sauda'ra/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNG SITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunung sitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan jawaban Anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat Anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasana Bapak/I, Sauda'ra/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SETIAWAN VINCENTIUS WARUWI

NIM: 1320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda check (✓) pada kolom jawaban yang sudah diisikan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Skor jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Setiawan Vincentius Waruwi
 Umur 18 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan Pengantar

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipeblikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Penetapan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merencanakan Untuk Kembali Ke Toko Sinar Mas Jaya Untuk Membeli Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kupada,

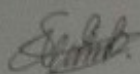
Pak Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk mengumpulkan data sebagai bahan acuan untuk analisis terhadap hasil penelitian. Adapun judul skripsi yang akan saya angkat adalah "PENGARAH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGREJATI".

Pengisian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungrejai untuk mencapai tujuan penelitian, kami menghormati input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengetahuan dan perilaku anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320043

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Isilah isi mengenai kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Jawablah setiap pertanyaan anda dengan jujur (Ya / Tidak) pada kolom jawaban yang sudah disediakan
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya dapat diberikan memilih satu alternatif jawaban
5. Setelah pertanyaan yang akan mohon dijawab hingga ada pertanyaan yang terlupakan

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | (Jawab 4) |
| 2. Opsi Setuju (S) | (Jawab 3) |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | (Jawab 2) |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | (Jawab 1) |

Identitas Responden

Nama: ERKA GHO
 Umur: 31 tahun
 Jenis Kelamin: Pemula
 Jabatan: Manajemen

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertanyaan					
1	Apakah Sinar Mas Yang Telah Dipublikasikan Melalui Para Komunitas		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kualitas		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Pula Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pula Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pula Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Keinginan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini disajikan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan dan menganalisis pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan sernet dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada sebagian yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Purnama Gulo
 Umur: 39 tahun
 Jenis Kelamin: Pemahaman
 Jabatan: Ibu rumah tangga

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merespondensi/Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

100. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang akan dibuat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Anggikan Saat Berkonsumsi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

Petunjuk Pengisian

- Mengisi identitas responden.
- Tebelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
- Bapak/Ibu sangat membantu untuk checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
- Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
- Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang dibiarkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Romani Waruwu
 Umur 42 tahun
 Jenis Kelamin Pemula
 Jabatan Ibu Rumah Tangga

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		



AnyScanner



AnyScanner

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

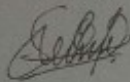
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini diujicobakan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320242

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Dezirman Rudo
 Umur : 27 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Jabatan : WIRASWASTA

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Pua Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pua Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pua Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada,

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NTM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal mengisi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Handrianus Guio
 Umur 24 (Tahun)
 Jenis Kelamin Laki-Laki
 Jabatan —

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangka.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pendangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Sudirman Alimuly
 Umur 34 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanikan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

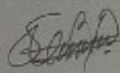
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILOI".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiloi. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Ane bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Resti Lestari
Umur 26 tahun
Jenis Kelamin Laki-laki
Jabatan Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pua Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pua Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Acungkan Sori Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pua Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Menenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

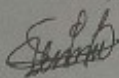
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama SEHATIA DEWI
 Umur 34 tahun
 Jenis Kelamin LEWAT - LAKI
 Jabatan MANAJER

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pengiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

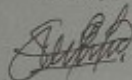
Tk. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : fiorenti waruwu
Umur : 18 tahun
Jenis Kelamin : Pemerian
Jabatan : _____

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Rekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

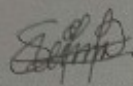
Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSTOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungstol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Kesatri Jemberana
 Umur 22 tahun
 Jenis Kelamin Laki-laki
 Jabatan Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertiklaman					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kebutuhan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pula Pada Pelanggan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pua Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkunjung.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pua Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOLU".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitolu. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kesediaan Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2220243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skip/pasal yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Levi Suardani Guro
 Umur : 36 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : pengantar (giganti) driver

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pengiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklaskan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Foto/ingin Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

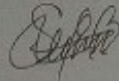
Tb. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasana Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan teliti dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang serlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Almus juga munda
 Umur : 28 tahun
 Jenis Kelamin : Pria - laki
 Jabatan : Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik para konsumen.		✓		
2	Apakah produk yang diiklankan sesuai dengan kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja.	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/diskon di toko sinar mas jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di toko sinar mas jaya.	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak diasingkan saat berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana hubungan toko sinar mas jaya kepada masyarakat sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah memilih produk di toko sinar mas jaya.	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko sinar mas jaya menyediakan banyak merek produk.	✓			
2	Apakah merek produk di toko sinar mas jaya terjangkau.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli.	✓			
2	Toko sinar mas jaya menyediakan produk terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

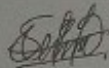
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM.2120243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Arbet Putra Guru
Umur : 29 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

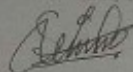
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini disiapkan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWI

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlupakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama

Kurniawati Buo

Umur

27 tahun

Jenis Kelamin

Perempuan

Jabatan

Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tik Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akademik (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILOI".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiloi. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

SELVUS VINCENTIUS WARUWI
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Sylvius Vincentius Waruwi
 Umur 27 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan petani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Bilan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Awigkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

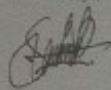
Tth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Siska Arini Buo
 Umur : 20 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Jabatan : Ketari

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pengiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu bentuk untuk memperoleh data. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang telah ditetapkan
4. Untuk setiap baris pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skip yang terlupakan

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Yafararo Guio
 Umur 29 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamah.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

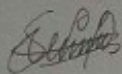
Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan dan menganalisis pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Dulimain Gusri
 Umur 27 tahun
 Jenis Kelamin Laki-laki
 Jabatan Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Acungkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

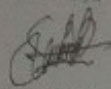
Dik. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjamaa Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWI
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disajikan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skipan yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Lesimbouo Gueo
 Umur 32 tahun
 Jenis Kelamin Laki-laki
 Jabatan Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman/Tetang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dari Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Sulfin Gulo
 Umur : 21 tahun
 Jenis Kelamin : Pelajar
 Jabatan : -

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

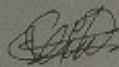
Tb. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk info akhir (survey) sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Pendekatan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.23200243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pernyataan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memilih tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pernyataan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pernyataan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlupakan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Rezki Cucunung
 Umur: 28 tahun
 Jenis Kelamin: Cewek - laka
 Jabatan: _____

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

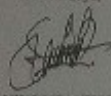
Pn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSETAR".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsetar. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan sernet dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pernyataan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pernyataan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Torintus R. Waruwu
 Umur 19 tahun
 Jenis Kelamin laki-laki
 Jabatan —

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Mendat Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Temank Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Patis Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Patis Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Patis Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Temank Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangka.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

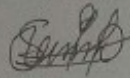
Pdt. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNG SITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunung sitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden, saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Alexster Uluwu
 Umur: 28 tahun
 Jenis Kelamin: Pria
 Jabatan:

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Bilan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanin Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

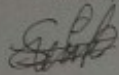
Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : memorismawan Lawoio
 Umur : 32 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Jabatan : caharsawana

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

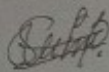
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan, hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Selesaikan pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Melfin Buio
 Umur: 29 tahun
 Jenis Kelamin: (laki-laki)
 Jabatan: Manajer Utama

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan menarik para konsumen?		✓		
2	Apakah produk yang diiklankan sesuai dengan kenyataan?		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja?	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/diskon di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan?		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak diasingkan saat berkomunikasi?	✓			
10	Bagaimana hubungan Toko Sinar Mas Jaya kepada masyarakat sekitar?		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah memilih produk di Toko Sinar Mas Jaya?	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali?	✓			
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan banyak merek produk?	✓			
2	Apakah merek produk di Toko Sinar Mas Jaya terjangkau?		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli?	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya menyediakan produk terbaru?		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320242

Perunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Turman Gus
 Umur: 34 tahun
 Jenis Kelamin: Pria
 Jabatan: Marketing Usecitg

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Pilihan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
5	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkonsumensi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

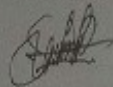
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk pengisian sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pendapat anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skema yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Erenawati Kelantemag
 Umur : 26 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Jabatan : Karya/wisata

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan Yang Telah Dipublikasikan Memiliki Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklanakan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

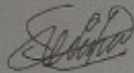
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bimbingan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Rahman Waruwu
 Umur 24 tahun
 Jenis Kelamin Cara - laki
 Jabatan mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklan Sesuai Dengan Kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tulak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

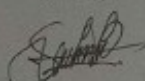
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini disiapkan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,


SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Ilde Forbus Waruwu
Umur 16 Tahun
Jenis Kelamin Laki-laki
Jabatan Pelajar

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Terarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Pura Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pura Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pura Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

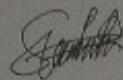
Bk. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skrupul yang berlebihan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Melbriaman Waruwu
 Umur : 17 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki - laki
 Jabatan : Pesakit

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Atingkan Saat Berkonsultasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Pak. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skapan yang sewewakian.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : antonius Buo
 Umur : 20 tahun
 Jenis Kelamin : Pria
 Jabatan : Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklaskan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

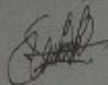
Pria/Bapak/Ibu/Saudara/I Responden

Dengan Hormat,

Kuesioner ini ditujukan untuk tujuan akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/I Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang telah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang ditiadakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Wili Kurnia Wati War
 Umur: 24 (tahun)
 Jenis Kelamin: Perempuan
 Pekerjaan: Petani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Terarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Ya: Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Pencapaian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlupakan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Lisna Wati Gea
 Umur: 23 (tahun)
 Jenis Kelamin: Perempuan
 Jabatan: Fisioterapi

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kebutuhan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Ajangkan Sisa Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

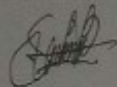
Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Wicakanti Greso
 Umur 22 tahun
 Jenis Kelamin Pemahaman
 Jabatan Pesani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah iklan yang telah dipublikasikan memiliki para konsumen		✓		
2	Apakah produk yang di blankan sesuai dengan kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah dengan adanya promosi penjualan anda tertarik untuk berbelanja	✓			
4	Apakah anda puas pada potongan harga/discount di toko sinar mas jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah anda puas pada pelayanan di toko sinar mas jaya	✓			
7	Apakah anda merekomendasikan kepada keluarga/teman tentang produk atau layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah anda sebagai pembeli tidak di atur oleh saat berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana hubungan toko sinar mas jaya kepada masyarakat sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah anda puas setelah membeli produk di toko sinar mas jaya	✓			
2	Apakah setelah membeli dan memilih produk, anda tertarik untuk kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko sinar mas jaya menyediakan banyak merek produk	✓			
2	Apakah merek produk di toko sinar mas jaya terjangkau		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk yang di jual telah memenuhi banyak kebutuhan pembeli	✓			
2	Toko sinar mas jaya menyediakan produk terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tik Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu bentuk untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pendapat anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sejalan mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama aro'o dani
 Umur 23 tahun
 Jenis Kelamin Pria - laki
 Jabatan -

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

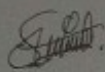
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah: "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Pencelitan ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada salipan yang terlupakan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Mira Legmahati Khairul
 Umur : 20 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Jabatan : Mahasiswa

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Polongin Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjangkau.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

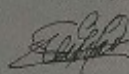
70. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk pengisian (skrip) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSTOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungstol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini ditujukan untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTUS WARUWU
NIM2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Berilah tanda (ceklist) (✓) pada kolom jawaban yang sudah dipilih.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skema yang tertera diatas.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Juwaman Harawan
 Umur : 32 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki - laki
 Pekerjaan : Petani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pertiklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Perhatian Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja	✓			
4	Apakah Anda Pua Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Pua Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Satu Berkomunikasi	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERINYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Pua Setelah Membeli Produk Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Keinginan Pembeli	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

718 Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILO".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pendapat anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklis (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Putri Phania Guro
 Umur 24 tahun
 Jenis Kelamin Pemuaian
 Jabatan Recevier

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyamanan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puan Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puan Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puan Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

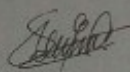
Hh Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARLUSI

NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas Responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada skipan yang terlewatkan.

Ketrangkaan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Emilia Zebua
 Umur 26 (Tahun)
 Jenis Kelamin Pria
 Jabatan Researcher

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Terarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Arahkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pendengaran anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kesetiaan Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWI
NIM.23202043

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pernyataan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pernyataan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada simpan yang tertinggal.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : agustus buro
Umur : 27 tahun
Jenis Kelamin : laki-laki
Jabatan : Petani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tenarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Pecongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Mereskomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkonwikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Meyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

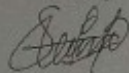
Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILOI."

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsiwai. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Karlinus Juso
 Umur: 48 Tahun
 Jenis Kelamin: Laki - Laki
 Jabatan: Manajemen Pegawai Sipil

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkonunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Meyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Menenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tid. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini disiapkan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungseitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/I, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada selisih yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Sinta ardranti Guro
 Umur 25
 Jenis Kelamin Pemerempuan
 Jabatan Petani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Pengiklanan					
1	Apakah iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puts Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puts Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puts Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSILOI."

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsilo. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Setelah mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Pourcarpus F. Waruwu
 Umur: 23
 Jenis Kelamin: Laki-laki
 Jurusan: Reguler 1a Petani

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Bklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungstol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tetapi ada sebagian yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama: Obudra Labagu
 Umur: 32 Tahun
 Jenis Kelamin: Laki-laki
 Jabatan: Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merekomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

Tn. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasama Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM 2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disiapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang tertelwatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : ERLINA WARUWU, S.Pd
 Umur : 25 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Jabatan : Guru

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merokokomendasikan Kepada Keluarga/Teman/Tetangga Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

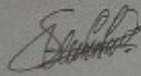
Tdk. Bapak/Ibu/Saudara/i Responden:

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSTOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungstol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan isiput dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasana Bapak/i, Saadara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden.
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan cermat dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda checklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah ditetapkan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan hanya diperbolehkan memilih satu alternatif jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada satupun yang terlewatkan.

Keterangan Jawaban

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | : Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | : Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | : Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | : Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama : Ameria P. 44101900
 Umur : 28 tahun
 Jenis Kelamin : Pria
 Pekerjaan : —

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	TS	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

KUESIONER PENELITIAN

Kepada

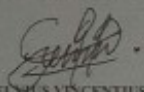
130 Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Dengan Hormat

Kuesioner ini ditujukan untuk tugas akhir (skripsi) sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Adapun judul skripsi yang saya buat adalah "PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PADA TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSEITOL".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada toko sinar mas jaya kota gunungsitol. Untuk mencapai tujuan tersebut, kami memerlukan input dan pandangan anda sebagai konsumen. Kuesioner ini dirancang untuk mengumpulkan data mengenai pengalaman dan pendapat anda tentang strategi promosi dan keputusan pembeli. Atas bantuan dan kerjasamanya Bapak/i, Saudara/i Responden saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya,


SELVA VINCENTIUS WARUWU
NIM.2320243

Petunjuk Pengisian

1. Mengisi identitas responden
2. Sebelum mengisi kuesioner ini, mohon kepada Bapak/Ibu untuk membaca setiap pertanyaan dengan sernu dan menjawab dengan jujur.
3. Bapak/Ibu tinggal memberi tanda ceklist (✓) pada kolom jawaban yang sudah disediakan.
4. Untuk setiap butir pertanyaan, hanya diperbolehkan memilih satu alternative jawaban.
5. Semua pertanyaan yang ada, mohon dijawab tanpa ada jawaban yang terlewatkan.

Keterangan jawaban

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Opsi Sangat Setuju (SS) | Bobot 4 |
| 2. Opsi Setuju (S) | Bobot 3 |
| 3. Opsi Tidak Setuju (TS) | Bobot 2 |
| 4. Opsi Sangat Tidak Setuju (STS) | Bobot 1 |

Identitas Responden

Nama Selva Vincentius Waruwu
 Umur 20 tahun
 Jenis Kelamin Pemilihan
 Jabatan Bagian Regenerasi

DAFTAR PERTANYAAN

A. Strategi Promosi

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
Periklanan					
1	Apakah Iklan Yang Telah Dipublikasikan Menarik Para Konsumen.		✓		
2	Apakah Produk Yang Di Iklankan Sesuai Dengan Kenyataan.		✓		
Promosi Penjualan					
3	Apakah Dengan Adanya Promosi Penjualan Anda Tertarik Untuk Berbelanja.	✓			
4	Apakah Anda Puas Pada Potongan Harga/Diskon Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
Penjualan					
6	Apakah Anda Puas Pada Pelayanan Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
7	Apakah Anda Merkomendasikan Kepada Keluarga/Teman Tentang Produk Atau Layanan.		✓		
Hubungan					
9	Apakah Anda Sebagai Pembeli Tidak Di Asingkan Saat Berkomunikasi.	✓			
10	Bagaimana Hubungan Toko Sinar Mas Jaya Kepada Masyarakat Sekitar.		✓		

B. KEPUTUSAN PEMBELI

NO	PERTANYAAN	SS	S	ST	STS
PILIHAN PRODUK					
1	Apakah Anda Puas Setelah Memilih Produk Di Toko Sinar Mas Jaya.	✓			
2	Apakah Setelah Membeli Dan Memilih Produk, Anda Tertarik Untuk Kembali.		✓		
PILIHAN MEREK					
1	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Banyak Merek Produk.	✓			
2	Apakah Merek Produk Di Toko Sinar Mas Jaya Terjamin.		✓		
PILIHAN PENJUAL					
1	Produk Yang Di Jual Telah Memenuhi Banyak Kebutuhan Pembeli.	✓			
2	Toko Sinar Mas Jaya Menyediakan Produk Terbaru.		✓		

DOKUMENTASI





**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec Gunungsitoli, Kota Gunungitoli
Homepage : <https://unias.ac.id> - Email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, 23 April 2024

HAL : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kepada: yth

Bapak OTANIUS LAIA, S.E.,M.M

Dosen pembimbing

Dengan Hormat

1. Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM : 2320243
Jumlah SKS : 151

Dengan ini mengajukan Judul Rancangan Penelitian dan memohon kepada Bapak/ibu kiranya dapat berkenan menyetujui judul yang saya ajukan di bawah ini:

NO	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI	23/04-24	

2. Demikian Permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga Bapak/ibu dapat mempertimbangkannya

Hormat Saya

Pemohon,

SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM. 2320243



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage : <https://muj.unias.ac.id> email: muj@unias.ac.id

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM : 2320243
Program : Sarjana
Program studi : SI-Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Tema : Promosi Dan Iklan (Produk UMKM)

JUDUL	PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI
LOKUS	TOKO SINAR MAS JAYA Di Kota Gunungsitoli
Alamat	Jl. Gomo, Kota Gunungsitoli, Nias.
Latar belakang	Lingkungan bisnis pada saat ini yang semakin banyaknya pendatang baru dalam menguasai pasar, perusahaan harus mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya agar dapat terus bersaing. Pesaing yang ketat atau banyaknya pemain dalam pasar dengan segala keunggulan produk yang ditawarkan akan menyebabkan perusahann semakin sulit untuk mendapatkan konsumen baru apalagi untuk meningkatkan jumlah konsumen. Aktifitas bisnis dunia usaha berorientasi pada pelayanan masyarakat selaku pengguna barang dan jasa. Para usaha mikro kecil menengah tentunya saling bersaing dengan melakukan berbagai cara dan upaya agar usaha mereka lebih banyak di kenal oleh masyarakat sekitar. Cara yang dapat dilakukan dalam menghadapi para pesaing yaitu dengan menggunakan Strategi Promosi. Promosi merupakan kegiatan yang berkaitan langsung dengan penjual sehingga lebih efesien dari segi biaya yang dilakukan. Menurut Osman, Benjamin dan Yeoh (2011:12), promosi adalah teknik untuk menarik konsumen untuk membeli lebih banyak produk atau jasa. Oleh karena itu banyak pemasar dan pengecer memanfaatkan berbagai jenis alat promosi

dan strategi untuk memahami preferensi konsumen dan meningkatkan penjualan mereka.

Melakukan promosi memang sangatlah penting dengan adanya teknologi para pengusaha khususnya dalam dunia bisnis penjualan, tentunya memiliki strategi yang berbeda-beda seperti melihat media yang di gunakan oleh pesaingnya dan juga memperhatikan waktu promosi. Untuk itu tentunya tanpa strategi yang tepat dan ampuh, maka produk dan jasa tersebut tidak bisa menghasilkan keuntungan dan tentunya akan sangat sulit untuk mengembangkan bisnisnya. Ketika memasarkan produk ataupun jasa, perusahaan harus melakukan banyak cara untuk memperoleh keuntungan secara maksimal. Selain agar dapat keuntungan, pemilihan strategi juga bisa meningkatkan penghasilan dan juga mengenal produk yang akan dijual oleh perusahaan. pemilihan strategi untuk promosi yang tepat harus mempertimbangkan karakteristik target pasar, tujuan bisnis, anggaran promosi serta kekuatan dan kelemahan produk atau layanan yang ditawarkan pada produk UMKM.

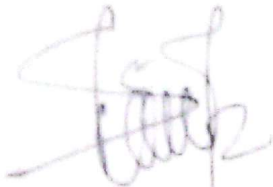
Strategi Promosi ini sangat penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen, dikarenakan dalam melakukan pembelian terhadap suatu produk konsumen mencari tau tentang produk yang akan di beli. Keputusan Pembelian merupakan sebuah tindakan yang dilakukan konsumen untuk membeli suatu produk. Setiap produsen pasti menjalankan berbagai strategi agar konsumen memutuskan untuk membeli produknya. Nugroho (2003) mendefinisikan keputusan pembelian adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasi sikap pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Untuk memastikan pembeli membeli produk tentunya perusahaan harus menyesuaikan produknya dengan keinginan ataupun kebutuhan konsumen agar pemasaran produk berhasil.

Seiring berkembangnya pengetahuan dan perkembangan teknologi Toko Sinar Mas Jaya Di Kota Gunungsitoli yang bergerak dalam bidang penjualan pakaian, tentunya memiliki banyak pesaing yang juga memanfaatkan berbagai media tentunya para pengusaha dituntut untuk dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat. Untuk itu khususnya pedagang produk UMKM di Kota Gunungsitoli terutama pada Toko Sinar Mas Jaya yang sering mengalami masalah terutama dibagian

	penjualannya yang kurang pengenalan produk atau promosi pada lingkungan masyarakat tentunya hal ini dapat menyebabkan berkurangnya pendapatan atau keuntungan yang didapat. Untuk itu dalam memecahkan kasus ini peneliti mencoba melakukan penelitian tentang “PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI”
Rumusan Masalah	Berdasarkan latar belakang diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah BAGAIMANA PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI
Tujuan Penelitian	UNTUK MENGETAHUI PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI
Metode Penelitian	Penelitian menggunakan metode penelitian Kuantitatif Deskriptif. Menurut Sugiyono (2018;13) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan <i>positivistic</i> (data konkrit), data penelitian berupa angka-angka yang akan di ukur menggunakan statistik sebagai alat uji perhitungan, berkaitan dengan masalah yang di teliti untuk menghasilkan sebuah kesimpulan. Filsafat <i>positivistic</i> di gunakan pada populasi atau sample tertentu. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu : 1. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah: a. Wawancara b. Kuesioner 2. Teknik analisis data yang digunakan, yaitu: a. Uji validitas dan reabilitas b. Analisis data c. Uji regresi linier, Uji determinasi, dan Uji t untuk melihat pengaruh antara variable x terhadap y Penarikan Kesimpulan
Daftar Pustaka	Osman, Benjamin dan Yeoh. 2012. <i>Manajemen Pemasaran</i>. Malang: Tim penyusun

Gunungsitoli, 23 April 2024

Disetujui oleh
Dosen pembimbing



OTANIUS LAIA, S.E., M.M

NIDN.0127059501

Disahkan oleh

Ketua Program Studi Manajemen,



YUPITER MENDROFA, S.E., M.M

NIDN. 0112078103

Tembusan

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

NIM

2370243

NAMA MAHASISWA

SELVUS VINCENTIUS WARUWU

PRODI

Manajemen

JUDUL

PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing

Olanus Lala, SE, MM

Konsentrasi

Pemasaran

Tema

Promosi dan Iklan (Produk UMKM)

Riwayat Bimbingan Proposal

N

O

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

1	PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI 26 Jul 2024 15:00:00	BAB 1 DAN BAB 2 Download File Skripsi	1. perbaiki kembali masalah yang ada di latar belakang anda, sesuai yang anda amati di lapangan 2. identifikasi masalah di perbaiki 3. rumusan dan tujuan di perbaiki 4. manfaat penelitian di perbaiki 5. landasan teori di tambahkan baik var. X DAN Y 6. kerangka berpikir di perbaiki kembali 7. baca buku pedoman pembuatan skripsi. terimakasih.
			File Skripsi 30 Jul 2024 10:32:26
2	PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI 30 Jul 2024 20:24:45	BAB 1,2 DAN 3 Download File Skripsi	1. Belum di perbaiki Fenomena yang ada di latar belakang. 2. tambahkan landasan teori. 3. tata tulis di perbaiki 4. daftar pustaka di lengkapi.

File Skripsi

09 Aug 2024 11:13:55

- 3 PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUGSITOLI".
02 Aug 2024 09:55:37

bab 1-3

Download File Skripsi

1. Belum di perbaiki Fenomena yang ada di latarbelakang.
2. tambahkan landasan teori.
3. tata tulis di perbaiki
4. daftar pustaka di lengkapi.

File Skripsi

12 Aug 2024 09:11:53

- 4 PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUGSITOLI".
22 Aug 2024 22:24:47

perbaiki bab 1 -3

Download File Skripsi

1. perbaiki kata pengantar
2. fenomena belum di perbaiki.
3. rumusan tujuan penelitian di perbaiki
4. landasan teori perbaiki
5. penelitian terdahulu
6. populasi dan sampel di perbaiki
7. daftar pustaka di lengkapi
8. kuesioner di lampirkan
9. daftar tabel, daftar gambar di lengkapi

File Skripsi

03 Sep 2024 11:22:06

- 5 PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUGSITOLI".
04 Sep 2024 09:50:52

perbaiki

Download File Skripsi

1. Rancangan proposal anda ACC untuk di seminarkan
2. Pahami dan pelajari dengan baik. Terimakasih

04 Sep 2024 11:00:17

HALAMAN PERSETUJUAN

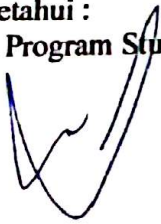
Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Selvius vincentius waruwu
NPM : 2320243
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Pengaruh Strategi promosi terhadap keputusan pembeli produk UMKM pada Toko Sinar Mas Jaya kota gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Gunungsitoli, 04 September 2024

Mengetahui :
Ketua Program Studi Manajemen



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Pembimbing



Otanius laia, S.E., M.M
NIDN. 0127059501



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jl. Karet No. 40 Kel. III Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

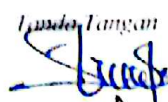
Pada hari ini Jumat tanggal Dua puluh bulan September tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias

Nama	SELIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM	2120241
Program	Sarjana
Program Studi	Manajemen
Fakultas	Ekonomi
Judul Skripsi	Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Produk UMKM Pada Toko Sinar Mas Java Kota Gunungsitoli

Waktu Pelaksanaan : 08.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah

- | | |
|--|---|
| 1. Olanus Lata, S.E., M.M.
(Pembimbing) | 1 |
| 2. Idarni Harefa, S.E., M.F.
(Penelaah) | 2 |

Landa Langan



Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Olanus Lata, S.E., M.M. (Pembimbing)	75
2. Idarni Harefa, S.E., M.F. (Penelaah)	75
Total Nilai	150

Rata-rata nilai adalah **75**

Gunungsitoli, 20 September 2024
Ketua Program Studi Manajemen,



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
NIDN. 0112078103



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat Jl. Karet No. 30 Kel. Iir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM	: 2320243
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Produk UMKM Pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :
hari / tanggal : Jumat, 20 September 2024
Pukul : 08.00 Wib s/d Selesai
tempat : Ruang 8

Dengan hasil penilaian :

☐

Rancangan penelitian telah cukup baik dan lengkap sehingga telah dapat dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(90-100)

☒

Rancangan penelitian telah cukup baik, namun masih perlu disempurnakan dan dilengkapi dengan instrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(70-89)

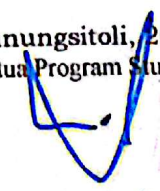
☐

Rancangan rancangan penelitian masih perlu dikembangkan, namun masalah penelitian masih dianggap cukup baik untuk dijadikan topik permasalahan skripsi. Dianjurkan seminar perbaikan.
(55-69)

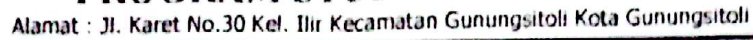
☐

Rancangan penelitian tidak memenuhi syarat untuk dikembangkan sebagai bahan skripsi. Mahasiswa perlu memikirkan untuk memilih topik lain dan wajib mengikuti seminar rancangan skripsi.
(0-5)

Gunungsitoli, 20 September 2024
Ketua Program Studi Manajemen,


Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Catatan:
Beri tanda centang (✓)
Pada salah satu kotak.



Otanius Laia, S.E., M.M
NIDN. 0127059501



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM : 2320243

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Produk
UMKM Pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Latar belakang (sempurnakan dan cantumkan fenomena terkait variabel Soudam)
		Sempurnakan tujuan penelitian
		Sistematika penulisan
		Bab 3 ; Sempurnakan Schedule penelitian, teknik pengumpulan data
		Daftar pustaka
		Bab 2 : Teori dan sub bagian disempurnakan (dunia Teori Variabel 7 menyusun dengan variabel x)

Gunungsitoli, 20 September 2024
Dosen Penelaah,

Idarni Harafa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

Lembaran Persetujuan Rancangan Penelitian

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : **Selvius Vincentius Waruwu**
NIM : **2320243**
Program : **Sarjana**
Program Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi**
Judul : **Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Pada Toko Sinar Mas Jaya Di Kota Gunungsitoli**

Telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, Januari 2025

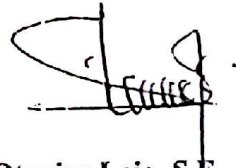
Dosen Penelaah,



Idarni Harefa, S.E., M.M

NIDN. 0128129102

Dosen Pembimbing,



Otanius Laia, S.E., M.M

NIDN. 0127059501

Ketua Prodi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.M

NIDN. 0128129102



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

24 Januari 2025

Nomor : 038 /UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

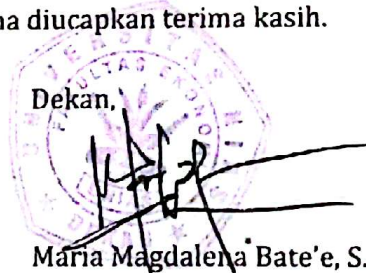
Kepada Yth,
Pimpinan Toko Sinar Mas Jaya
Kota Gunungsitoli
di
Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Selvius Vincentius Waruwu**
NIM : 2320234
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pembeli pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 24 Januari 2025 sampai selesai

Maka kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat memberi izin kepada mahasiswa yang namanya tersebut di atas untuk melaksanakan Penelitian di lokasi penelitian tersebut di atas (Rancangan Skripsi Terlampir).

2. Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Dekan,


Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M
NIDN. 0111038208

Tembusan :

- Yth.
1. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
 2. Warek Lingkup Universitas Nias
 3. Kepala LPPM Universitas Nias
 4. Ketua Program Studi Manajemen
 5. Kantor BPBD Kota Gunungsitoli
 6. Peneliti yang bersangkutan (**Selvius Vincentius Waruwu**)
 7. Arsip

TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat : Jl. Sudirman No. 85, Afilaza, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara
Email : sinarmasjayagunstoli@gmail.com - Telp. 0853-5848-6112

Gunungsitoli, 27 Januari 2025

Nomor : 010/TKSMJ -Gst/II/2025

Perihal : Balasan Surat Permohonan Izin

Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth :

Yayasan Perguruan Tinggi Nias

Universitas Nias

Fakultas Ekonomi

Di

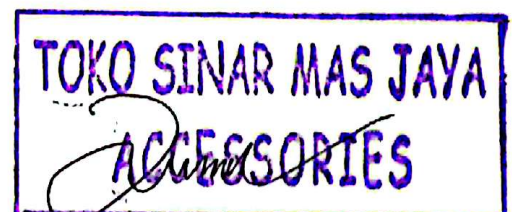
Gunungsitoli

Dengan Hormat,

1. Dasar :

- Surat Dinas Yayasan Perguruan Tinggi Nias Universitas Nias (UNIAS) Fakultas Ekonomi Nomor : 038/UN11/PN.01.02/2025 Tanggal 24 Januari 2025, perihal Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian.
 - Surat Persetujuan Pembimbingan Rancangan Skripsi a.n **Selvius Vincetius Waruwu**, NIM : 2320234, Program : Strata Satu (S.1) Program Studi : Manajemen, Fakultas : Ekonomi dengan judul Rancangan Skripsi : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli.
2. Terlebih dahulu kami mengucapkan terimakasih atas surat yang telah disampaikan kepada kami terkait Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian a.n **Selvius Vincetius Waruwu**.
3. Sehubungan dengan hal diatas maka dengan ini kami Apotek Wisna dengan ini SETUJU untuk memberi **IZIN** kepada nama yang tertera diatas untuk melakukan penelitian yang dimaksud sesuai dengan jadwal penelitian yang telah ditentukan oleh Yayasan Perguruan Tinggi Nias Universitas Nias Fakultas Ekonomi, tanggal 24 Januari sampai selesai.
4. Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih.

TOKO SINAR MAS JAYA



RINALDI GUCI

Pemilik Usaha

TOKO SINAR MAS JAYA KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat : Jl. Sudirman No. 85, Afilaza, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara
Email : sinarumasjayagunungsitoli@gmail.com - Telp. 0853-5848-6112

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RINALDI GUCI

Jabatan : Pemilik Usaha

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : SELVIUS VINCETIUS WARUWU

Nim : 2320234

Fakultas : Ekonomi (FE)

Jurusan : Manajemen

Universitas : Universitas Nias

Telah selesai melakukan penelitian mengenai Apotek Wisna di Kota Gunungsitoli, terhitung mulai dari tanggal 27 Januari 2024 sampai dengan 10 Februari 2025 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dapat digunakan seperlunya, terimakasih.

Gunungsitoli, 10 Februari 2025
Pemilik Usaha,



RINALDI GUCI

NIM:
2120243

NAMA MAHASISWA
SELVUS VINCENTIUS WARUWI

PRODI
Manajemen

JUDUL
PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELI PRODUK UMKM PADA TOKO SINAR MAS JAYA DI KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing
Otharius Lala, SE,MM

Konsentrasi
Pemasaran

Tema
Promosi dan Iklan (Produk UMKM)

Riwayat Bimbingan Skripsi

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB 1-5 10 Feb 2025 12:33:00	REVISI BAB 1 - 5 Download File Skripsi	1. perbaiki bab 4 dan 5 anda, sesuai koreksi pada draf skripsi anda 2. pastikan uji yang anda gunakan sdh sesuai 3. setiap hasil uji interpretasikan dengan baik 4. pembahasan hasil penelitian di perbaiki 5. muat bab 1-5 6. lengkapi dokumentasi. Keterangan bimbingan tatap muka tanggal 10-02-2025
			11 Feb 2025 11:19:31
2	bab 1-5 12 Feb 2025 16:43:12	revisi bab 1-5 Download File Skripsi	1. Kata Pengantar diperbaiki 2. tata tulis di sempurnakan 3. manfaat penelitian di tambahkan kembali 4. sempurnakan kembali latar belakang anda, sesuai fenomena yang anda

No TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
		3. setiap hasil uji Interpretasikan dengan baik 4. pembahasan hasil penelitian di perbaiki 5. muat bab 1-5 6. lengkapi dokumentasi, Keterangan bimbingan tatap muka tanggal 10-02-2025.
		11 Feb 2025 11:19:31
7 bab 1-5 12 Feb 2025 16:43:12	revisi bab 1-5 Download File Skripsi	1. Kata Pengantar diperbaiki 2. tata tulis di sempurnakan 3. manfaat penelitian di tambahkan kembali 4. sempurnakan kembali latar belakang anda, sesuai fenomena yang anda dapatkan di lokus penelitian anda 5. pembahasan hasil penelitian di sempurnakan kembali. 6. bahasa asing di meringkan 7. pahami dan pelajari dengan baik. 8. bila sdh di perbaiki silahkan cek plagiasi.
		File Skripsi 12 Feb 2025 17:01:04
8 bab 1-5 12 Feb 2025 20:39:01	perbaiki revisi Download File Skripsi	1. daftar isi sempurnakan 2. perbaiki tata tulis 3. lampirkan dokumentasi 4. lampirkan kuesioner. 5. dan silahkan cek plagiasi 6. pelajari dengan baik.
		File Skripsi 12 Feb 2025 23:41:33
9 bab 1-5 17 Feb 2025 09:29:17	revisi skripsi bab 1-5 Download File Skripsi	1. Tata Tulis di sempurnakan 2. lampirkan dokumentasi dan kuesioner.

17 Feb 2025 11:26:32

10 bab 1-5
18 Feb 2025 09:56:19

perbaikan

[Download File Skripsi](#)

1. skripsi anda ACC untuk meja hijau
2. silahkan mendaftar di prodi. terimakasih

[File Skripsi](#)

18 Feb 2025 13:21:34



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No 30 Kelurahan Ilir, Kec Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage <https://www.unnias.ac.id> - Email info@unnias.ac.id

PENGESAHAN PEMBIMBING

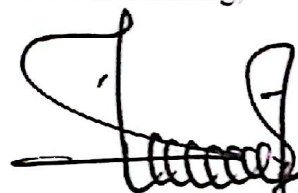
Skripsi penelitian yang diajukan oleh :

Nama : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM : 2320243
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli
Pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli

Telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, 17 Februari 2025

Dosen Pembimbing.


Ace unta
meselau
17/-2025
02

OTANIUS LAIA, S.E., M.M
NIDN : 0127059501



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Iir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 144/UN11/TU.01.20/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Semiati Zebua, S.E., M.Si
NIDN : 0103098702
Pangkat/Golongan : Penata / IIIc
Jabatan : Wakil Dekan Bidang Akademik

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Selvius Vincentius Waruwu**
NIM : 2320242
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme melalui aplikasi Turnitin, dan mendapat tingkat *Similarity* **26%** sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi/tugas akhir.

Gunungsitoli, 19 Pebruari 2025
a.n. Dekan Fakultas Ekonomi,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Semiati Zebua, S.E., M.Si
NIDN. 0103098702

Tembusan :

1. Ka. LPPM Universitas Nias
2. Ketua Program Studi Manajemen
3. Arsip



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli.
Homepage: <https://e.unpas.ac.id/nias.ac.id> email: fe@unpas.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No. 99 / UN.N 02 / PP.09.01 / 2025

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi SI Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa:

Nama : **Selvius Vincentias Waruwu**
NPM : 2320243
Judul Skripsi : **Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli
Pada Toko Sinar Mas Jaya Di Kota Gunungsitoli**

Bahwa yang bersangkutan dinyatakan lulus semua Mata Kuliah di Program Studi SI Manajemen, kecuali Mata Kuliah Penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan.

Atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Gunungsitoli, 19 Februari 2025
Plt. Ketua Program Studi,

Idarni Harefa, S.E., M.E.
NIDN. 0128129101



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, Februari 2025

Hal : **Permohonan Ujian Skripsi**

Lampiran : **Satu Berkas**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q. Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No.30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Selvius Vincentius Waruwu**

NIM : **2320243**

Program : **Sarjana**

Program Studi : **Manajemen**

Fakultas : **Ekonomi (FE)**

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian Skripsi.

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

1. Surat Permohonan Ujian Skripsi
2. Surat Kesiapan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti Skripsi Telah Melewati Cek *Plagiat* Dari LPPM
4. Surat keterangan bebas mata kuliah
5. Surat pengesahan skripsi yang ditandatangani oleh pembimbing
6. Surat keterangan telah berakhir meneliti dari tempat penelitian
7. Surat pernyataan keaslian skripsi yang ditandatangani oleh mahasiswa
8. Menggandakan *Hardcopy* Skripsi Yang Telah di Jilid Sebanyak 3 (Tiga) Rangkap
9. Riwayat Bimbingan SKRIPSI di SIMAT Dari Dosen Pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS Asli Semester 1 Sampai Terakhir
11. Fotokopi KHS Terakhir
12. Transkrip Nilai Sementara Dari SIMAT
13. Slip Pembayaran Uang Kuliah Terakhir
14. Map Merah 3 Buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon,

Selvius Vincentius Waruwu
NIM. 2320117

Tembusan disampaikan kepada
Rektor Universitas Nias
c.q. Wakil Rektor I



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat: Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://uninias.ac.id> email: uninias@uninias.ac.id

Hal : Kesediaan Menghadiri Sidang Skripsi

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q. Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No. 30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli

Nama : **Selvius Vincentius Waruwu**
Nim : **2320243**
Program : **Sarjana**
Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi (FE)**

Manyatakan bahwa saya bersedia untuk menghadiri ujian Skripsi sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya Pemohon,

Selvius Vincentius Waruwu
NIM. 2320117

Tembusan disampaikan kepada
Rektor Universitas Nias
c.q. Wakil Rektor I



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mng.unias.ac.id> email: mng@unias.ac.id

22 Februari 2025

Nomor : 112/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **SELVIUS VINCENTIUS WARUWU**

Kepada Yth.

1. Idarni Harefa, S.E., M.F.	Penguji I
2. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	Penguji II
3. Otanius Laia, SE.,MM	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa

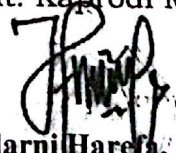
Nama : **SELVIUS VINCENTIUS WARUWU**
NIM : 2320243
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Selasa, 25 Februari 2025
pukul : 08.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Lab

Naskah skripsi yang diujikan, disampaikan langsung oleh Program Studi.
Atas perhatian Bapak, kami mengucapkan terima kasih.

Plt. Kaprodi Manajemen


Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Dekan Fakultas Ekonomi
- ③ Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

NB. Diharapkan kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing/Penguji berpakaian rapi, khusus untuk Bapak Dosen diwajibkan memakai kemeja non batik pakai dasi.



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mng.unias.ac.id> email: mng@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Selasa tanggal Dua puluh Lima Februari tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

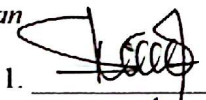
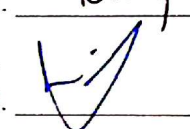
N a m a : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU
NIM : 2320243
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 08.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Otanius Laia, SE.,MM
2. Idarni Harefa, S.E., M.E
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Otanius Laia, SE.,MM	83
2. Idarni Harefa, S.E., M.E	29
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	79
Total Nilai	241

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah 80,33...
(delapan puluh lima koma tiga puluh tiga...)

Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/Tidak Lulus dengan Predikat Kelulusan B+.....

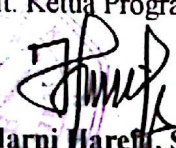
Keterangan:
Nilai Yudisium:

90.00-100 = A
85.00-89.99 = A-
80.00-84.99 = B+
75.00-79.99 = B
70.00-74.99 = B-
65.00-69.99 = C+
60.00-64.99 = C
55.00-59.99 = C-
50.00-54.99 = D
< 40.99 = E

Gunungsitoli, 25 Februari 2025

Plt. Ketua Program Studi,




Idarni Harefa, S.E., M.E.
NIDN: 0128129102

Otanius Laia, SE.,MM
NIDN. 0127059501



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM : 2320243

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Pada Toko Sinar
Mas Jaya Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Abstrak
		Ringkasan masalah
		Teori (teknologi sumber daya / regresi ganda / kualitatif)
		Hasil disempurnakan (output SPSS)
		Simpulan
		Daftar pustaka

Gunungsitoli, 25 Februari 2025

Dosen Penguji I,

Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
 Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : SELVIUS VINCENTIUS WARUWU

NIM : 2320243

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Keputusan Pembeli Pada Toko Sinar Mas Jaya Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Sempurnakan format skripsi penelitian.
2.		perbaiki rumusan masalah dan tujuan penelitian.
3.		perbaiki metodologi penelitian.
4.		ditentukan pengisian bentuk promosi (Per Ahli).
5.		Sempurnakan teori dasar penelitian dan variabel penelitian.
6.		perbaiki Analisis hasil Data.
7.		Sempurnakan pembahasan hasil penelitian.
8.		Sempurnakan kesimpulan dan saran.
9.		Sempurnakan Daftar pustaka.
10.		Sempurnakan Abstrak.
11.		Di Bab II (teori) bahasakan pendapat dan Per Ahli).
12.		Sempurnakan Daftar terjemahan penelitian.

Gunungsitoli, 25 Februari 2025
 Dosen Penguji II



Yupiter Mendrofa, SE.,MM
 NIDN. 0112078103

BIODATA PENULIS



Selvius vincentius waruwu, yang sehari-harinya dipanggil "Vince" lahir di onomakha, 13 september 2002. pada tahun 2008 memulai pendidikan sekolah dasar di SD NEGERI 078684 LARASA ONOMAKHA dan menyelesaikannya pada tahun 2014. Setelah menamatkan pendidikan dasar, kemudian meneruskan pendidikan di tingkat sekolah menengah pertama di SMP NEGERI 4 MANDREHE UTARA pada tahun 2014 dan LULUS pada tahun 2017. Usai menyelesaikan jenjang smp, kemudian meneruskan pendidikan di tingkat menengah atas dan bersekolah DI SMA NEGERI 3 MANDREHE UTARA pada tahun 2017 dan berhasil menutaskan studinya pada tahun 2020.

Setelah tamat dari bangku Pendidikan SMA, kemudian pada tahun 2020 atas doa keluarga dan ijin dari Tuhan bisa melanjutkan kembali pendidikan disalah satu perguruan tinggi yang ada di Kepulauan Nias, yakni di STIE PEMBNAS NIAS atau yang sekarang telah berdiri menjadi sebuah Univesitas yakni UNIVERSITAS NIAS. Adapun program studi yang diambil adalah Pendidikan Strata 1 (S-1) dibidang Manajemen Fakultas Ekonomi.

Pada tahun 2025, untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar sarjana di Universitas Nias, kemudian melakukan penelitian untuk syarat penyusunan tugas akhir. Walaupun dengan begitu banyak rintangan yang dihadapi namun atas kehendak Tuhan, pada tanggal 25 FEBRUARI 2025 dinyatakan LULUS dan berhak mendapatkan gelar sarjana, setelah mengikuti serangkaian proses pengujian baik dari Ujian Seminar Proposal dan Ujian Meja Hijau.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias, banyak pengalaman dan ilmu yang diperoleh baik dari sisi akademis maupun non akademis. Semoga kedepan dapat melanjutkan pendidikan kejenjang berikutnya.