

Lampiran 1

No. Responden :

KUESIONER PENELITIAN

Dalam rangka penelitian ini saya,

Nama : MARIA ALA COQUE TINDAON

Npm : 19.012.00.201

Status : Mahasiswi Universitas Labuhanbatu Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Memohon bantuan dari Bapak/Ibu agar dapat menjadi responden dalam penelitian ini. Saya sangat berharap Bapak/Ibu berkenan untuk mengisi kuesioner saya ini dengan baik dan lengkap. Data yang saya peroleh melalui kuesioner ini akan saya gunakan untuk dapat mengetahui “Analisis Ekuitas Merek, Promosi, Harga Dan Komunikasi Pemasaran Terhadap Pembelian Smartphone Samsung (Studi Kasus Pada Konsumen Techno Ponsel Aek Batu). Semua informasi yang telah didapat berdasarkan kuesioner ini hanya digunakan untuk keperluan penelitian ini saja serta terjaga kerahasiaannya, sesuai dengan etika penelitian. Atas kesediaan dari Bapak/Ibu saya ucapkan banyak terimakasih.

Hormat Saya,

Peneliti

MARIA ALA COQUE TINDAON

**ANALISIS EKUITAS MEREK, PROMOSI, HARGA DAN KOMUNIKASI
PEMASARAN TERHADAP PEMBELIAN SMARTPHONE SAMSUNG
(STUDI KASUS PADA KONSUMEN TECHNO PONSEL AEK BATU)**

Petunjuk pengisian kuesioner :

- 1) Mohon diberi tanda checklist (√) pada kolom jawaban Bapak / Ibu anggap paling sesuai.
- 2) Setiap pertanyaan hanya membutuhkan satu jawaban saja.
- 3) Mohon memberikan jawaban yang sebenarnya karena tidak akan mempengaruhi pekerjaan anda.
- 4) Setelah mengisi kuesioner mohon Bapak/Ibu berikan kepada yang menyerahkan kuesioner.
- 5) Terimakasih atas partisipasi anda.

Identitas Responden

- 1) Nama :
- 2) Usia :Tahun
- 3) Jenis Kelamin : Pria Wanita
- 4) Pendidikan Terakhir :
- 5) Pendapat anda dinyatakan dalam skala 1 s/d yang memiliki makna

Sangat Setuju	(SS)	= 5
Setuju	(S)	= 4
Kurang Setuju	(KS)	= 3
Tidak Setuju	(TS)	= 2
Sangat Tidak Setuju	(STS)	= 1

Variabel Ekuitas merek (X₁)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Produk yang ditawarkan memiliki daya tahan yang baik					
2	Produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik					
3	Produk yang ditawarkan memiliki keunggulan yang baik					
4	Produk yang ditawarkan memiliki kesesuaian harga yang baik					
5	Produk yang tersedia sesuai dengan keinginan para konsumen					
6	Konsumen pada Techno ponsel memiliki persepsi yang baik terhadap merk produk yang ditawarkan					
7	Techno ponsel selalu berusaha meningkatkan loyalitas konsumen melalui merek					
8	Techno ponsel menyediakan merek yang familiar dikalangan konsumen					
9	Techno ponsel selalu berusaha mengikuti perkembangan mengenai merek hp terbaru					
10	Produk yang tersedia merupakan produk dengan merek-merek ternama					

Variabel Promosi (X₂)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Techno ponsel selalu mengiklan produk yang mereka jual					
2	Techno ponsel melakukan promosi secara langsung kepada konsumen					
3	Techno ponsel melakukan strategi promosi dengan baik					
4	Techno ponsel memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi					
5	Pesan promosi yang disampaikan dapat diterima dengan baik oleh konsumen					
6	Promosi yang dilakukan sangat efektif					

Variabel Harga (X₃)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk					
2	Harga produk pada tekno cell merupakan harga yang terjangkau					
3	Harga produk pada techno ponsel sesuai dengan kemampuan konsumen					
4	Techno ponsel selalu memberikan potongan harga terhadap pembelian tertentu					
5	Techno ponsel menyediakan berbagai produk dengan harga yang beragam					
6	Techno ponsel memberikan harga pada setiap produk yang dipajang					
7	Harga memberikan pengaruh terhadap penilaian konsumen					
8	Konsumen pada Techno ponsel memberikan penilaian bahwa harga produk pada Techno ponsel lebih murah bila dibanding tempat lain					

Variabel Komunikasi pemasaran terpadu (X₄)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Iklan yang diciptakan oleh Techno ponsel sangat menarik					
2	Saya tertarik dengan promosi yang ditawarkan					
3	Techno ponsel selalu memberikan diskon kepada konsumen					
4	Marketing pemasaran Techno ponsel sangat menarik					
5	Komunikasi pemasaran yang dilakukan sangat efektif					
6	Techno ponsel selalu berusaha membangun komunikasi yang baik dengan konsumen					
7	Techno ponsel memanfaatkan events khusus sebagai media komunikasi					
8	Techno ponsel membangun hubungan baik dengan reseller					
9	Techno ponsel melakukan penjualan langsung dengan komunikasi yang baik					

10	Komunikasi yang baik dengan konsumen dapat menjadi penilaian tersendiri bagi konsumen					
----	---	--	--	--	--	--

Variabel keputusan pembelian (Y)

No	Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1	Saya melakukan pembelian sesuai dengan keinginan saya					
2	Saya memutuskan keputusan pembelian sesuai dengan refrensi konsumen lain					
3	Saya memutuskan keputusan pembelian karena kualitas yang ditawarkan					
4	Keputusan pembelian konsumen pada Techno ponsel sangat tinggi					
5	Konsumen yang datang pada Techno ponsel selalu melakukan pembelian					
6	Techno ponsel selalu berupaya untuk melakukan peningkatan keputusan pembelian					
7	Keputusan pembelian pada Techno ponsel berjalan dengan baik					
8	Saya akan selalu melakukan pembelian pada Techno ponsel walaupun ada ponsel lain					

Warning # 849 in column 23. Text: in_ID

The LOCALE subcommand of the SET command has an invalid parameter. It could not be mapped to a valid backend locale.

```

REGRESSION
/DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT y
/METHOD=ENTER x1 x2 x3 x4
/SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED)
/RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID)
/SAVE PRED.

```

Regression

Notes

Output Created	28-MAY-2021 21:19:52
Comments	

	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
Input	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	91
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
	Syntax	<pre> REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT y /METHOD=ENTER x1 x2 x3 x4 /SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED) /RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID) /SAVE PRED. </pre>
Resources	Processor Time	00:00:05,68
	Elapsed Time	00:00:05,64
	Memory Required	2308 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	888 bytes
Variables Created or Modified	PRE_1	Unstandardized Predicted Value

[DataSet0]

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
keputusan pembelian	18,00	1,491	91
pengetahuan produk	17,70	1,487	91
kepuasan	17,76	1,493	91
servicescape	17,54	1,493	91
citra merek	17,58	1,096	91

Correlations

		keputusan pembelian	pengetahuan produk	kepuasan
Pearson Correlation	keputusan pembelian	1,000	,717	,499
	pengetahuan produk	,717	1,000	,543
	kepuasan	,499	,543	1,000
	servicescape	,804	,778	,448
	citra merek	,347	,414	,454
Sig. (1-tailed)	keputusan pembelian	.	,000	,000
	pengetahuan produk	,000	.	,000
	kepuasan	,000	,000	.
	servicescape	,000	,000	,000
N	keputusan pembelian	91	91	91
	pengetahuan produk	91	91	91
	kepuasan	91	91	91
	servicescape	91	91	91
	citra merek	91	91	91

Correlations

		servicescape	citra merek
Pearson Correlation	keputusan pembelian	,804	,347
	pengetahuan produk	,778	,414
	kepuasan	,448	,454
	servicescape	1,000	,322
	citra merek	,322	1,000
Sig. (1-tailed)	keputusan pembelian	,000	,000
	pengetahuan produk	,000	,000

	kepuasan	,000	,000
	servicescape	.	,001
	citra merek	,001	.
	keputusan pembelian	91	91
	pengetahuan produk	91	91
N	kepuasan	91	91
	servicescape	91	91
	citra merek	91	91

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	citra merek, servicescape, kepuasan, pengetahuan produk ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: keputusan pembelian

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,827 ^a	,684	,668	,866

a. Predictors: (Constant), citra merek, servicescape, kepuasan, pengetahuan produk

b. Dependent Variable: keputusan pembelian

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	128,538	4	32,134	42,830	,000 ^b
	Residual	59,272	87	,750		
	Total	187,810	91			

a. Dependent Variable: keputusan pembelian

b. Predictors: (Constant), citra merek, servicescape, kepuasan, pengetahuan produk

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	,247	1,790		,138	,891
	pengetahuan produk	,382	,111	,082	3,743	,002
	kepuasan	,177	,080	,173	2,216	,030
	Servicescape	,615	,098	,620	6,279	,000
	citra merek	,139	,107	,093	2,295	,040

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics		
	Tolerance	VIF	
1	(Constant)		
	pengetahuan produk	,337	2,969
	kepuasan	,641	1,561
	servicescape	,393	2,545
	citra merek	,754	1,326

a. Dependent Variable: keputusan pembelian

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	pengetahuan produk	kepuasan
1	1	4,988	1,000	,00	,00	,00
	2	,005	30,438	,11	,10	,03
	3	,004	36,669	,16	,00	,87
	4	,002	50,730	,59	,10	,08
	5	,001	59,257	,15	,80	,02

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Variance Proportions
-------	-----------	----------------------

		servicescape	citra merek
1	1	,00	,00
	2	,18	,11
	3	,03	,03
	4	,05	,71
	5	,73	,14

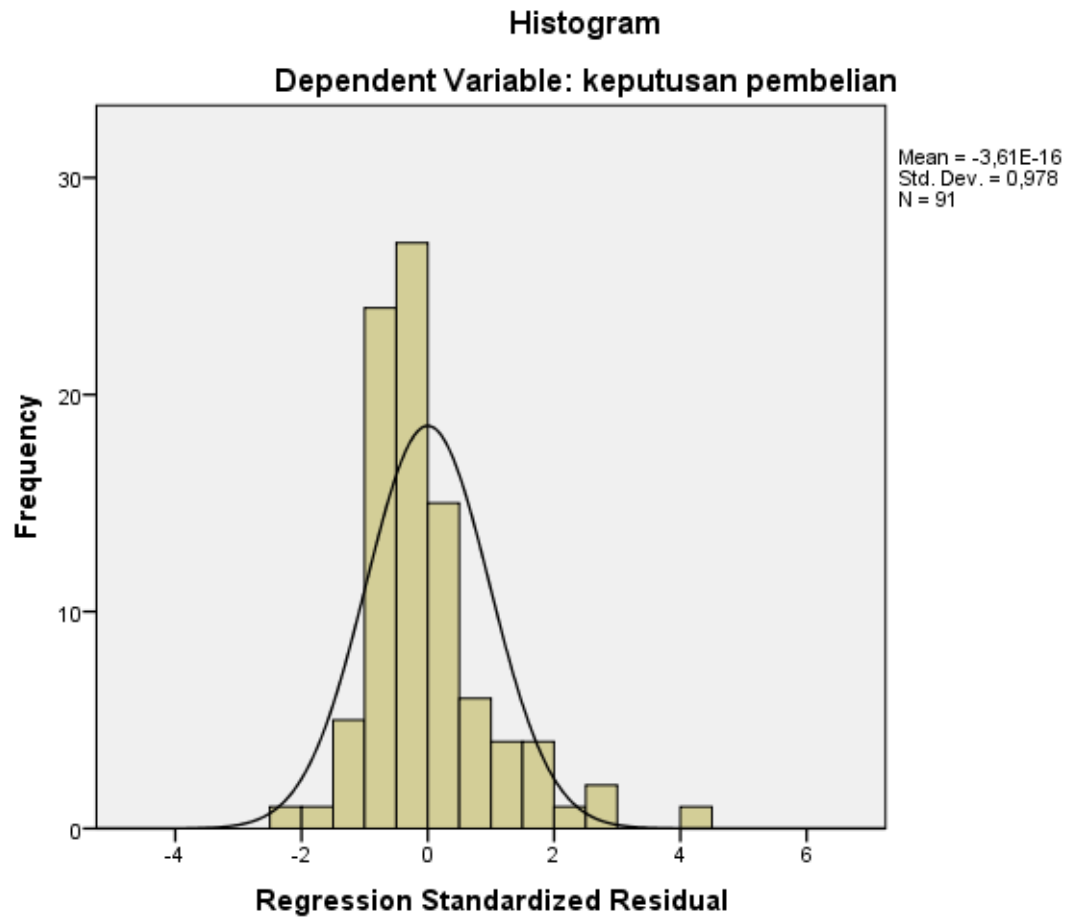
a. Dependent Variable: keputusan pembelian

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	16,51	20,21	18,00	1,229	91
Std. Predicted Value	-1,214	1,797	,000	1,000	91
Standard Error of Predicted Value	,100	,341	,194	,058	91
Adjusted Predicted Value	16,36	20,22	17,99	1,232	91
Residual	-1,920	3,493	,000	,843	91
Std. Residual	-2,227	4,050	,000	,978	91
Stud. Residual	-2,286	4,134	,005	1,014	91
Deleted Residual	-2,023	3,638	,010	,908	91
Stud. Deleted Residual	-2,345	4,591	,015	1,049	91
Mahal. Distance	,210	13,052	3,956	2,981	91
Cook's Distance	,000	,215	,016	,038	91
Centered Leverage Value	,002	,145	,044	,033	91

a. Dependent Variable: keputusan pembelian

Charts



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**Dependent Variable: keputusan pembelian**