

## LAMPIRAN

### KUISIONER PENELITIAN

#### PENGARUH SUASANA TOKO DAN HARGA TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA TERAS RUMAH CAFÉ SURABAYA

---

---

Kepada yth. **Bapak/Ibu/Saudara/i**

Di\_

Tempat

Penulis memohon dengan segala kerendahan hati kepada Bapak/Ibu/Saudara/i sudi kiranya berkenan meluangkan waktunya untuk menjawab pertanyaan berikut.

Petunjuk pengisian kuesioner

1. Mohon diberi tanda checklist ( ✓ ) Pada kolom jawaban Bapak/Ibu yang dianggap paling sesuai. Pendapat anda dinyatakan dalam skala 1 s/d 5 yang memiliki makna :

SANGAT SETUJU	(SS)	Skor 5
SETUJU	(S)	Skor 4
NETRAL	(N)	Skor 3
TIDAK SETUJU	(TS)	Skor 2
SANGAT TIDAK SETUJU	(STS)	Skor 1
2. Setiap pertanyaan hanya membentuk satu jawaban saja.
3. Mohon memberikan jawaban yang sebenarnya karena tidak akan mempengaruhi pekerjaan anda.
4. Setelah mengisi kuisisioner mohon Bapak/Ibu berikan kepada yang menyerahkan kuisisioner.

Terima kasih kasih atas partisipasi anda.

### Identitas Responden

Nama Responden

Usia : ≤20  21 – 30  31 – 40  ≥50

Jenis kelamin : (1) Pria  (2) Wanita

Jumlah pendapatan : ≤1 juta  1 – 2,5 juta  2,5 – 5 juta  ≥5 juta

### DIMENSI PERNYATAAN

#### A. SUASANA TOKO (X1)

NO	Pernyataan	Pilihan jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
	<b>Exterior</b>					
1	Bagian depan / tampak muka Teras Rumah Cafe cukup menarik					
	<b>General Interior</b>					
2	Pencahayaan Teras Rumah Cafe membuat saya nyaman					
	<b>Store Layout</b>					
3	Ruangan berbelanja di Teras Rumah Cafe terlihat begitu nyaman					
	<b>Interior Display</b>					
4	Lokasi penempatan produk-produk di Teras Rumah Cafe terlihat rapi					

**B.HARGA (X2)**

NO	Pernyataan	Pilihan jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
	<b>Keterjangkauan Harga</b>					
1	Harga yang ditawarkan cukup terjangkau					
	<b>Kesesuaian Harga dengan Kualitas Produk</b>					
2	Harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk yang dijual					
	<b>Daya Saing Harga</b>					
3	Harga jual produk di teras rumah café relatif terjangkau dibanding harga pesaingnya					
	<b>Kesesuaian Harga dengan Manfaat</b>					
4	Harga jual produk di teras rumah café sudah sesuai dengan manfaat produk yang didapatkan					

**C. MINAT BELI (Y)**

NO	Pernyataan	Pilihan jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
	<b>Minat Transaksional</b>					
1	Produk yang ditawarkan membuat saya selalu ingin membeli dan mengkonsumsinya					
	<b>Minat Referensial</b>					
2	Saya akan selalu menceritakan kelebihan produk serta pelayanan kepada orang lain					
	<b>Minat Preferensial</b>					
3	Saya selalu berminat untuk berbelanja di toko meskipun saya tahu pesaing sejenis bermunculan					
	<b>Minat Eksploratif</b>					
4	Banyak hal positif dari kualitas produk serta pelayanan yang sudah saya dapatkan dari membeli dan mengonsumsi produk-produk yang ada di teras rumah café .					