

LAMPIRAN
KUESIONER PENELITIAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
PENERIMAAN DAN PENGGUNAAN E-COMMERCE MODEL C2C DI
SEMARANG : DENGAN MENGGUNAKAN UNIFIED THEORY OF
ACCEPTANCE AND USE OF TECHNOLOGY (UTAUT)**

Pilih pernyataan sesuai, menggunakan tanda (√)

Nama :

Jenis Kelamin : () Laki-laki () Perempuan

Umur :

Pekerjaan : () Mahasiswa () Pegawai Negeri

() Karyawan Swasta () Wirausaha

() Lainnya.....

Seberapa sering anda menggunakan E-commerce model C2C (*Customer to Customer*)?

() Tidak pernah

() Kadang-kadang

() Sering menggunakan

Seberapa sering anda berbelanja di E-commerce model C2C dalam setahun?

1 kali

2 kali

3 kali

> 3 kali

Jenis E-commerce model C2C apa yang anda gunakan?

Tokopedia

Shopee

Bukalapak

Lazada

Bilibli

JD ID

Bhinneka

Sociolla

Orami

Ralali

Blanja

Zalora

AliExpress

Jakarta Notebook

iLotte

Laku6

Sophie Paris

Elevenia

Jakmall

PlazaKamera

Mothercare

Berrybenka

Dinomarket

Matahari

Alibaba

Bukupedia

Sorabel

Bro.do

Hijabenka

Bobobobo

Keterangan pilihan pernyataan :

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

N = Netral

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

BEHAVIORAL INTENTION (Venkatesh et al. 2003)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Saya berniat menggunakan E-commerce model C2C untuk melakukan transaksi rutin.					
2	Sebisa mungkin saya akan menggunakan E-commerce model C2C bertransaksi secara rutin.					
3	Saya akan menggunakan E-commerce model C2C bertransaksi secara rutin.					
4	Saya lebih suka menggunakan E-commerce model C2C dalam kehidupan sehari-hari.					

PERFORMANCE EXPECTANCY (Venkatesh et al. 2003)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Menurut saya E-commerce model C2C berguna dalam transaksi.					
2	Saya menggunakan E-commerce model C2C memungkinkan menyelesaikan transaksi lebih cepat.					

3	E-commerce model C2C meningkatkan keinginan saya melakukan transaksi.					
4	Jika menggunakan E-commerce model C2C dapat meningkatkan peluang saya mendapat harga yang lebih murah.					

EFFORT EXPECTANCY (Venkatesh et al. 2003)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	E-commerce model C2C jelas dan dapat dipahami.					
2	Mudah bagi saya untuk dapat menjadi mahir menggunakan E-commerce model C2C.					
3	Menurut saya E-commerce model C2C mudah untuk digunakan.					
4	Belajar untuk mengoperasikan E-commerce model C2C mudah bagi saya.					

SOCIAL INFLUENCE (Venkatesh et al. 2003)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Orang-orang yang berpengaruh dalam tingkah laku saya berpikir bahwa saya seharusnya menggunakan E-commerce model C2C.					
2	Orang – orang penting bagi saya berpikir bahwa saya seharusnya menggunakan E-commerce model C2C.					
3	Orang-orang yang telah dahulu menggunakan E-commerce model C2C membantu saya dalam menggunakan E-commerce.					
4	Secara umum, keluarga mendukung saya menggunakan E-commerce model C2C.					

FACILIATING CONDITION (Venkatesh et al. 2003)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Saya memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk penggunaan E-commerce model C2C.					
2	E-commerce model C2C banyak bekerja sama dengan <i>merchant official</i> .					
3	E-commerce model C2C kompatibel dengan sistem lain yang saya gunakan.					
4	Ada bagian <i>customer service</i> yang membantu kesulitan penggunaan E-commerce model C2C.					

PAPER NAME

15.G1.0145.docx

WORD COUNT

11376 Words

CHARACTER COUNT

72097 Characters

PAGE COUNT

71 Pages

FILE SIZE

104.3KB

SUBMISSION DATE

Apr 7, 2022 8:38 AM GMT+7

REPORT DATE

Apr 7, 2022 8:42 AM GMT+7

● **16% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 15% Internet database
- 4% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 10% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks