

LAMPIRAN

DRAFT KUESIONER

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN ZONA PARFUM SEMARANG

Usia:

- a. 17-30 tahun b. 31-45 tahun c. di atas 45 tahun

Jenis Kelamin:

- a. Laki-laki b. Perempuan

Penghasilan setiap bulan:

- a. < Rp 7.500.000,-
b. Rp 7.500.000,- hingga Rp 15.000.000,-
c. > Rp 15.000.000,-

Frekuensi Pemakaian Parfum:

- a. Setiap hari
b. Pada saat hendak berpergian
c. Pada acara-acara tertentu
d. Jarang
e. Tidak pernah

Apakah Anda Mengetahui Zona Parfum Semarang?

- a. Ya
b. Tidak

Apakah Anda Pernah Membeli Produk Zona Parfum Semarang?

- a. Ya
b. Tidak

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
Kualitas Produk (X1)						
1	Produk Zona Parfum Semarang memiliki aroma yang dapat merefleksikan kepribadian					
2	Produk Zona Parfum Semarang dapat meningkatkan rasa percaya diri					
3	Produk Zona Parfum Semarang tidak menghasilkan noda pada pakaian					
4	Produk Zona Parfum Semarang memiliki aroma yang tahan lama					
5	Produk Zona Parfum Semarang memiliki kualitas yang sesuai dengan harga					
Ketersediaan Produk (X2)						
1	Zona Parfum Semarang memiliki varian produk yang lengkap					
2	Varian produk dari Zona Parfum Semarang selalu tersedia					
3	Produk Zona Parfum Semarang mudah untuk didapatkan					
Harga Produk (X3)						
1	Produk Zona Parfum Semarang memiliki harga yang terjangkau					
2	Produk Zona Parfum Semarang memiliki harga yang bersaing					
3	Produk Zona Parfum Semarang memiliki harga yang sesuai dengan kualitasnya					
Kemasan Produk (X4)						
1	Kemasan Produk Zona Parfum Semarang memiliki warna yang menarik					
2	Kemasan Produk Zona Parfum Semarang memuat Informasi yang jelas					
3	Kemasan Produk Zona Parfum Semarang terbuat dari material yang berkualitas					
4	Kemasan Produk Zona Parfum Semarang memiliki desain yang menarik					
5	Kemasan Produk Zona Parfum Semarang memiliki <i>background</i> yang menarik					
6	Produk Zona Parfum Semarang dikemas secara inovatif					
Promosi (X5)						
1	Zona Parfum Semarang memiliki iklan yang menarik					
2	Zona Parfum Semarang melakukan promosi penjualan dengan baik					
3	Zona Parfum Semarang melakukan pemasaran secara langsung dengan baik					
Keputusan pembelian (Y)						
1	Saya berniat untuk membeli parfum dari Zona Parfum Semarang					
2	Saya mempertimbangkan untuk membeli parfum dari Zona Parfum Semarang					

3	Saya memilih untuk membeli parfum dari Zona Parfum Semarang dibandingkan produk lain					
4	Saya ingin melakukan pembelian ulang di Zona Parfum Semarang					

1. Pertimbangan apa yang utama dalam pembelian produk parfum? (contoh: harga, aroma, kualitas, kemasan, popularitas, dll)

2. Di mana Anda membeli produk parfum? (contoh: mall, toko, online store, dll)

3. Apa saja keunggulan Zona Parfum dibandingkan pesaing?

4. Apa saja kekurangan Zona Parfum yang perlu diperbaiki?

5. Berapa harga yang sesuai untuk parfum *refill* kemasan 30ml dan 50ml?

6. Media promosi apa yang sesuai untuk memasarkan produk Zona Parfum?

7. Apa saja ancaman bagi Zona Parfum Semarang?

8. Apa saja peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Zona Parfum Semarang?

9. Apakah Zona Parfum sudah memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen?

10. Apakah Zona Parfum dapat bersaing di pasar?

INTERVIEW PESAING

P: Peneliti

N: Narasumber

Interview dengan Bapak Renaldi Saputra Umar (Safari Parfum)



P: Selamat sore, Pak, saya Dika mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata hendak melakukan interview singkat terkait bisnis parfum *refill* dan SWOT untuk bisnis Zona Parfum untuk keperluan tugas akhir. Apakah benar Bapak Umar adalah pemilik bisnis Safari Parfum ini?

N: Iya, benar. Silahkan.

P: Safari Parfum berdiri sejak kapan ya, Pak? Dan apa saja barang yang dijual oleh Safari Parfum?

N: Sejak 2016. Saya menjual berbagai macam refill parfum. Banyak macamnya.

P: Untuk harga produk di Safari Parfum ini berkisar berapa ya Pak?

N: Harganya juga bermacam-macam tergantung variannya, mulai dari Rp 2.500 sampai Rp 7.500/ml.

P: Apakah Bapak mengetahui Zona Parfum Semarang?

N: Ya, tahu.

P: Menurut Bapak, apa saja kekuatan yang dimiliki Zona Parfum Semarang?

N: Menurut saya kekuatannya ada di kualitas produknya. Variannya juga lumayan lengkap. Pemiliknya juga ramah, pelayanannya bagus.

P: Terima kasih, Pak. Untuk kelemahannya bagaimana ya, Pak?

N: Mungkin harga produknya yang masih mahal untuk dijual di Semarang ya.

P: Oh iya, masih kurang bersaing ya, Pak. Kalau peluang yang bisa dimanfaatkan Zona Parfum kira-kira apa saja ya, Pak?

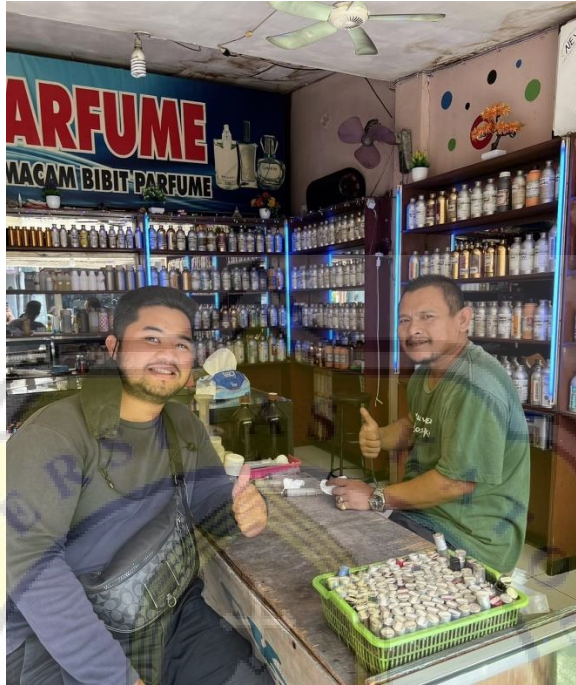
N: Menurut saya perlu diperkuat mereknya, bisa dipromosikan *online* atau buka cabang di tengah kota yang lebih ramai pembeli. Kualitasnya bagus jadi harusnya bisa lebih berkembang nantinya.

P: Baik, Pak. Kalau ancaman yang potensial kira-kira apa saja, Pak?

N: Ancamannya dari harga ya, banyak penjual lain yang harganya lebih murah. Pembeli juga sudah mulai suka membeli dari aplikasi *online*. Kalau tidak segera dikembangkan takutnya bisa kalah bersaing.

P: Baik, Pak. Sekian dulu pertanyaan interviewnya, Pak. Terima kasih banyak untuk waktu dan masukannya Pak Umar.

Interview dengan Bapak Jimmie (Eka Parfum)



P: Selamat sore, Pak, saya Dika mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata hendak melakukan interview singkat terkait bisnis parfum *refill* dan SWOT untuk bisnis Zona Parfum untuk keperluan tugas akhir. Apakah benar Pak Jimmie adalah pemilik bisnis Eka Parfum?

N: Iya, benar.

P: Bisnis Eka Parfum ini sudah berdiri sejak kapan, Pak?

N: Sudah dari tahun 2008.

P: Sudah lama ya, Pak. Di sini menjual produk apa saja, Pak?

N: Jual aneka bibit parfum, perlengkapan seperti botol kemasan parfum juga ada.

P: Lengkap ya, Pak. Untuk harga bibit parfumnya mulai harga berapa, Pak?

N: Mulai Rp 2.000 per ml, tertinggi di Rp 8.000.

P: Apakah Pak Jimmie tahu bisnis Zona Parfum Semarang?

N: Oh iya, tahu.

P: Menurut Bapak apa saja kekuatan yang dimiliki Zona Parfum Semarang?

N: Tokonya bagus ya, menarik. Lumayan terkenal juga di kalangan pelanggan saya, bagus dan banyak yang suka parfumnya.

P: Kalau untuk kelemahannya apa saja ya, Pak?

N: Kelemahannya jauh dari tengah kota, jarang dipromosikan juga.

P: Jauh dan kurang pemasaran ya Pak. Kalau peluang untuk Zona Parfum kira-kira apa saja ya, Pak?

N: Peluangnya bisnis *online*. Sekarang lagi *trend* sekali untuk anak muda.

P: Kalau ancamanya ada apa saja ya, Pak?

N: Ancamanya sama seperti bisnis parfum pada umumnya ya, banyak pesaing, harga bahan termasuk harga bibit juga naik turun.

P: Baik, Pak. Pertanyaan interviewnya sekian, Pak. Terima kasih banyak untuk waktu dan masukan dari Pak Jimmie.

HASIL PLAGIASI

Similarity Report

PAPER NAME
17.D1.0186.docx

WORD COUNT
11858 Words

CHARACTER COUNT
77487 Characters

PAGE COUNT
67 Pages

FILE SIZE
1.2MB

SUBMISSION DATE
Jul 19, 2022 8:08 AM GMT+7

REPORT DATE
Jul 19, 2022 8:10 AM GMT+7

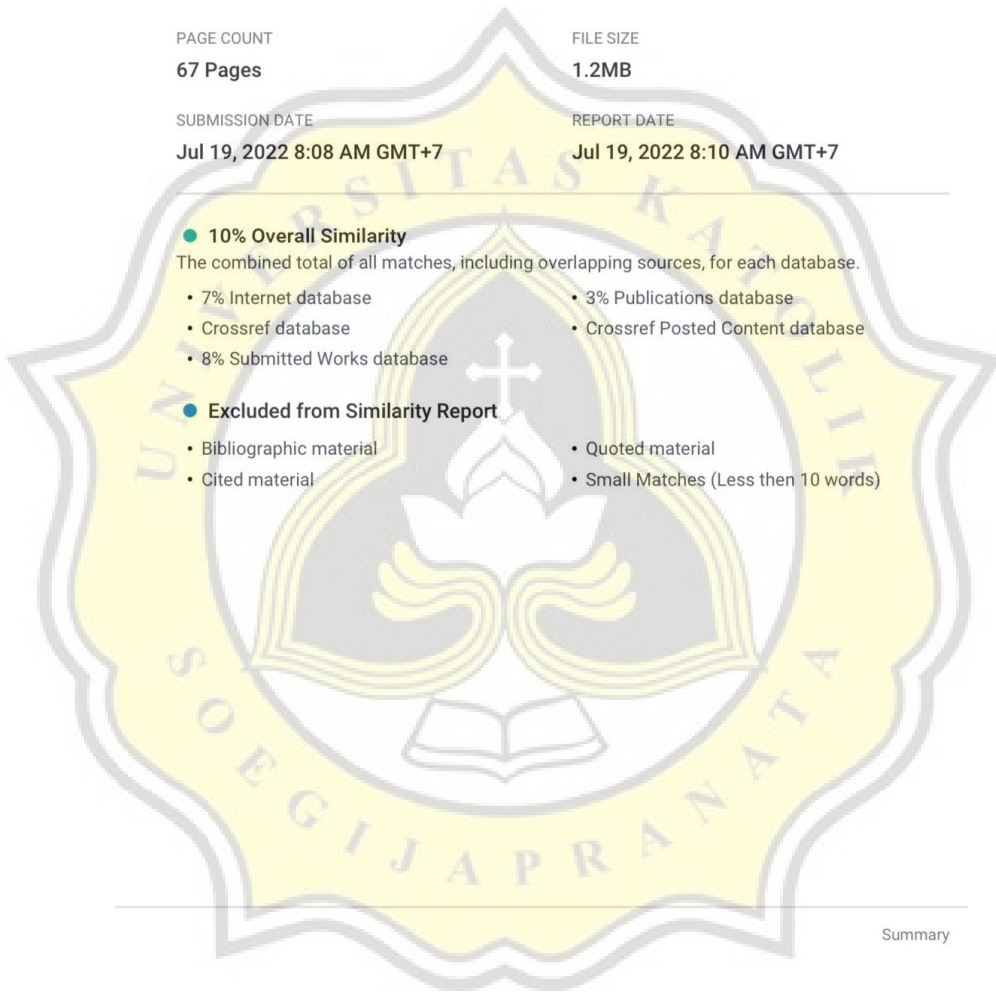
● **10% Overall Similarity**

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

- 7% Internet database
- 3% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 8% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)



Summary