

## **LAMPIRAN – LAMPIRAN**

## Lampiran 1. 1 Kuesioner Penelitian

### BAGIAN 1: PENGANTAR/PERKENALAN

**Halo, Selamat pagi/siang/sore/malam,**

Perkenalkan nama saya Remi Ramdani, Mahasiswa dari Universitas Pembangunan Jaya prodi Manajemen. Saat ini, saya tengah menjalankan tugas akhir Skripsi dengan judul penelitian “Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Air Mineral Merk Club Di Wilayah Jabodetabek”. Untuk penelitian ini, saya menggunakan kuesioner sebagai sarana utama untuk mengumpulkan data primer. Oleh karena itu, saya memohon kesediaan Saudara/ Saudari untuk meluangkan waktu guna berpartisipasi dalam pengisian kuesioner penelitian saya

Kuesioner ini akan memakan waktu sekitar 5-7 menit. Semua jawaban yang Anda berikan akan digunakan sepenuhnya hanya untuk tujuan akademik dan bersifat rahasia.

Apabila Anda memiliki pertanyaan atau masukan terkait kuesioner penelitian ini, Anda dapat menghubungi saya melalui email [Remi.Ramdani@student.upj.ac.id](mailto:Remi.Ramdani@student.upj.ac.id). Atas perhatian dan kesediaannya untuk mengisi kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya

Remi.Ramdani

## **BAGIAN 2: PERTANYAAN SCREENING & DATA RESPONDEN**

1. Nama Lengkap : .....
2. Umur :  18 - 30 tahun       45- 65 tahun  
 31- 45 tahun
3. Jenis Kelamin :  Laki-laki    Perempuan
4. Pekerjaan :  Pelajar       Karyawan    Ibu Rumah Tangga
5. Alamat Domisili :  Jakarta       Bogor       Depok  
 Tangerang Selatan       Bekasi
6. Apakah Anda pernah mengkonsumsi produk air mineral merek Club?  
 Ya    Tidak (Cukup diisi sampai disini, terima kasih atas partisipasinya)

## **BAGIAN 3: PERTANYAAN INTI**

Berikan jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda berdasarkan skala 1-5 berikut :

- 1= Sangat Tidak Setuju
- 2 = Tidak Setuju
- 3 = Netral
- 4= Setuju
- 5 = Sangat Setuju

## 1. Harga

Indikator	Item Pertanyaan	Skor Persepsi				
		1	2	3	4	5
HR1	<b>Harga yang sesuai dengan manfaat</b>					
	Harga produk air mineral Club sebanding dengan kualitas yang saya terima					
HR2	<b>Persepsi harga dan manfaat</b>					
	Saya merasa manfaat dari produk air mineral Club lebih besar dari harga yang saya bayarkan					
HR3	<b>Harga barang terjangkau</b>					
	Saya merasa harga produk air mineral Club terjangkau dengan kualitas yang ditawarkan					
HR4	<b>Persaingan harga</b>					
	Saya merasa harga produk air mineral Club lebih kompetitif dibanding merek lain					
HR5	<b>Kesesuaian harga</b>					
	Harga produk air mineral Club sesuai dengan harapan saya					

## 2. Kualitas Produk

Indikator	Item Pertanyaan	Skor Persepsi				
		1	2	3	4	5
KP1	<b>Kinerja Produk</b>					
	Produk Club mempunyai kinerja produk yang sesuai dengan kebutuhan saya					
KP2	<b>Tampilan Produk</b>					
	Saya merasa tampilan produk air mineral Club menarik					
KP3	<b>Fitur Khusus</b>					
	Saya merasa produk air mineral Club memiliki fitur khusus yang tidak saya temukan pada produk serupa					
KP4	<b>Conformance</b>					
	Saya merasa air mineral Club memenuhi standar kualitas industri AMDK yang relevan					
KP5	<b>Keandalan Produk</b>					
	Produk air mineral Club memiliki daya tahan yang baik					
KP6	<b>Durability</b>					

	Saya merasa produk air mineral Club ini dapat dikonsumsi dalam jangka waktu yang lama					
<b>KP7</b>	<b>Perceived Quality</b>					
	Saya merasa kualitas produk air mineral Club sesuai dengan harga yang saya bayar					
<b>KP8</b>	<b>Service ability</b>					
	Saya mudah mengakses pelayanan produk air mineral Club					

### 3. Promosi

Indikator	Item Pertanyaan	Skor Persepsi				
		1	2	3	4	5
<b>PR1</b>	<b>Periklanan</b>					
	Saya merasa iklan produk air mineral Club menarik perhatian					
<b>PR2</b>	<b>Promosi penjualan</b>					
	Saya merasa produk air mineral Club sering menawarkan promosi penjualan					
<b>PR3</b>	<b>Personal selling</b>					
	Tenaga penjual mampu menjelaskan produk air mineral Club dengan baik					
<b>PR4</b>	<b>Event and experiences</b>					
	Event yang diadakan oleh produk air mineral Club memberikan kesan yang positif					
<b>PR5</b>	<b>Public relations and publicity</b>					
	Saya merasa informasi dimedia mengenai produk air mineral Club dapat dipercaya					
<b>PR6</b>	<b>Direct marketing</b>					
	Pemasaran langsung yang dilakukan produk air mineral Club membuat saya tertarik mencoba produk					
<b>PR7</b>	<b>Interactive marketing</b>					
	Saya merasa produk air mineral Club memberikan umpan balik melalui platform mereka					
<b>PR8</b>	<b>Word of mouth</b>					

	Saya merasa tertarik mencoba produk air mineral Club setelah mendengar rekomendasi positif dari orang lain					
--	--	--	--	--	--	--

#### 4. Keputusan Pembelian

Indikator	Item Pertanyaan	Skor Persepsi				
		1	2	3	4	5
KPL1	<b>Kebutuhan dan keinginan akan suatu produk</b>					
	Saya merasa produk air mineral Club memenuhi kebutuhan saya yang belum terpenuhi sebelumnya					
KPL2	<b>Keinginan mencoba</b>					
	Saya ingin mencoba produk air mineral Club untuk memastikan apakah sesuai dengan harapan saya					
KPL3	<b>Kemantapan akan kualitas suatu produk</b>					
	Kualitas produk air mineral Club membuat saya yakin dalam memutuskan untuk membeli					
KPL4	<b>Keputusan pembelian</b>					
	Saya merasa produk air mineral Club adalah pilihan yang terbaik					

#### BAGIAN 4: PENUTUP

Jawaban anda telah direkam dan disimpan serta akan dijaga kerahasiaannya, mohon untuk tidak lupa klik tombol “submit”. Apabila Anda memiliki pertanyaan atau masukan terkait kuesioner penelitian ini, Anda dapat menghubungi saya melalui email [Remi.Ramdani@student.upj.ac.id](mailto:Remi.Ramdani@student.upj.ac.id)

### Lampiran 1. 2 Data Kuesioner Variabel Harga

HR1	HR2	HR3	HR4	HR5
4	2	4	4	3
3	3	4	4	4
3	3	4	3	4
4	3	3	2	3
4	5	5	5	4
5	5	5	5	5
5	4	5	5	4
4	4	3	5	3
2	3	4	4	5
3	4	5	4	4
4	3	5	5	5
4	4	5	5	3
3	4	4	5	4
5	4	4	3	4
4	3	3	3	4
4	5	4	5	3
4	5	4	4	5
4	3	4	3	3
5	4	4	3	3
3	3	4	3	3
4	3	3	4	4
4	3	4	4	3
5	4	5	3	4
4	2	4	4	2
3	4	4	4	4
4	4	5	4	4
4	5	5	5	5
5	5	5	5	4

4	5	4	4	5
5	5	5	4	5
5	5	5	5	5
4	4	5	5	4
4	3	5	2	3
2	3	5	4	4
3	3	4	4	3
4	5	4	4	4
4	4	4	5	4
3	4	4	5	4
3	3	4	4	5
4	4	3	5	4
4	3	4	4	4
4	3	4	4	4
4	4	5	3	2
5	5	5	5	5
5	5	5	5	4
5	5	4	4	4
1	2	4	3	4
4	4	4	4	4
5	4	3	4	3
5	5	5	4	5
4	4	4	4	5
5	4	4	5	4
5	5	5	5	5
4	4	5	5	3
5	5	5	3	3
5	5	5	5	5
5	5	5	5	5
1	2	3	3	3
1	2	3	5	5





4	5	5	4	4
4	5	5	3	3
5	5	5	5	4
5	5	5	5	5
5	5	4	5	5
5	5	5	5	5
5	5	5	4	4
5	5	5	5	5
5	5	5	5	5
5	5	5	5	5
5	5	5	5	5
4	5	4	4	4
4	5	3	4	5
4	5	4	3	4
4	4	5	5	5
1	1	3	4	2
4	4	5	5	5
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	5	5	4	5
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	5	5	5	2

4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
2	3	4	2	4
4	3	3	4	3
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	5	5	3	3
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	5	5	4	4
5	5	5	5	4
5	5	4	4	4
5	1	2	3	3
5	5	5	5	5
4	5	5	4	4
4	4	5	3	4
5	5	5	5	4
5	5	5	5	5
5	5	5	5	5
5	5	5	5	5
5	5	5	5	4
5	5	5	5	5
5	5	4	4	5
5	5	5	4	5
5	5	5	4	4
5	5	5	5	4
5	4	4	4	4



4	4	4	4	4
5	5	4	4	5
4	5	4	4	4
5	5	4	4	4

---

**Lampiran 1. 3 Data Kuesioner Variabel Kualitas Produk**

KP1	KP2	KP3	KP4	KP5	KP6	KP7	KP8
4	5	3	5	5	5	5	5
3	4	3	4	4	3	4	4
3	4	3	3	4	4	4	4
5	5	3	4	4	3	2	1
5	4	3	4	5	2	2	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	5	4	4	4
5	4	4	3	2	3	3	4
5	4	3	2	3	4	4	4
5	5	4	4	5	5	3	2
4	4	5	5	4	3	5	5
3	5	4	4	5	5	5	2
4	4	3	4	5	4	4	5
4	4	3	5	4	3	3	3
4	3	4	4	5	4	4	5
4	4	4	4	3	3	4	5
4	5	4	4	5	4	3	5
3	2	2	4	3	4	4	4
4	4	2	3	4	4	4	3
3	3	3	3	3	3	3	3
3	2	2	3	3	3	4	3
3	4	3	4	3	3	3	5
4	4	3	5	5	5	4	5
3	3	2	3	3	2	3	3
4	4	4	5	4	4	4	4
4	4	3	4	4	4	4	4
5	5	4	4	4	4	4	5
5	4	4	4	5	5	5	5

5	5	5	2	3	2	5	5
4	2	2	5	5	4	4	3
4	4	4	4	4	4	5	3
5	4	3	3	4	2	2	2
5	4	4	5	4	5	2	2
5	4	5	4	4	5	5	4
5	4	4	3	4	5	4	5
5	5	4	4	4	4	4	5
5	4	4	5	5	5	5	4
5	4	4	3	2	4	4	1
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	5	4	4	3
3	3	3	4	4	4	3	1
4	1	3	3	4	4	4	5
4	2	2	3	4	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	4	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	4
2	3	2	4	5	4	4	3
4	4	4	3	3	4	4	3
4	5	4	4	3	2	4	1
4	4	4	5	5	5	5	5
5	3	4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	4	5	5	4
3	4	2	3	3	2	5	5
2	2	2	2	2	3	4	2
5	5	5	4	4	5	4	3
4	4	5	5	4	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	3	2	1	4
4	3	3	5	5	5	5	4

5	4	4	4	3	5	4	4
5	3	2	4	3	5	5	4
4	5	4	5	5	4	5	5
4	5	5	5	5	5	5	4
5	5	4	4	5	5	5	5
4	5	4	4	5	5	5	5
5	5	5	4	4	4	5	5
5	5	5	4	4	4	5	5
4	5	5	4	5	4	5	5
4	4	5	5	5	5	5	4
4	5	5	5	4	5	5	5
5	4	5	5	5	5	5	4
3	4	5	4	5	4	5	5
2	2	3	4	3	2	1	2
3	3	3	4	2	2	2	2
5	5	3	4	4	3	3	3
4	5	5	4	5	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	2	3	4	4

JAYAS

4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	4	4	4	4
3	5	5	4	3	4	5	3
3	3	4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	5	3	3	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
4	3	3	5	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	4	4	5	4
3	4	4	4	3	3	4	5
5	5	4	5	4	5	5	4
4	5	5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	5	4	4	5	4
4	5	5	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	4	5
5	4	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5

5	5	4	5	4	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	5	5	5	5	5
5	5	3	4	5	5	5	4





**Lampiran 1. 4 Data Kuesioner Variabel Promosi**

PR1	PR2	PR3	PR4	PR5	PR6	PR7	PR8
5	5	4	4	3	2	5	4
4	4	3	4	4	4	3	4
4	3	4	3	3	3	2	3
1	2	2	3	4	3	3	2
4	5	3	4	5	5	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	4	5	4	4	5	4
5	3	4	4	4	4	5	3
5	3	4	5	4	5	5	4
5	4	3	4	4	2	1	3
4	5	5	5	5	4	4	5
5	3	4	4	3	5	5	5
4	3	3	3	4	5	4	5
4	5	4	3	4	4	4	4
4	5	4	4	5	4	4	5
4	3	3	3	4	5	4	4
4	5	5	5	4	5	5	5
3	3	3	4	4	3	3	3
4	4	3	4	4	4	3	4
2	2	3	3	3	3	3	3
2	2	2	2	2	2	2	2
5	4	4	4	4	3	4	4
3	3	3	3	3	3	3	3
3	2	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4
3	4	3	3	4	3	3	4
4	4	4	4	4	4	3	4
4	2	2	5	5	5	4	4

5	2	4	5	4	5	2	3
4	4	5	4	5	5	5	4
5	4	5	5	4	5	3	5
1	3	2	5	4	3	4	4
5	4	4	4	5	5	4	5
4	4	4	5	5	4	4	3
5	4	5	4	4	5	4	4
5	4	5	4	5	4	4	5
4	4	5	5	3	5	5	5
4	3	5	5	4	4	4	3
3	4	4	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	5	4
3	3	2	3	3	4	4	4
4	4	3	4	2	3	2	4
5	4	5	4	5	5	4	5
3	2	4	3	4	5	5	5
4	4	5	5	4	5	5	4
5	3	4	5	5	4	5	3
3	3	2	2	3	3	2	3
5	5	4	4	5	4	4	5
4	5	4	4	5	5	4	4
4	5	4	5	4	5	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	3	4	4	4	5	4
3	2	3	3	3	3	2	4
2	3	2	3	2	2	3	3
5	4	4	4	4	4	5	3
5	5	5	5	4	5	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
2	5	4	3	5	4	5	5
5	5	5	4	4	5	3	4

JAYA.S



4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	2	3	4	4
4	4	3	3	4	4	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	4	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
3	5	5	5	5	4	5	4
3	4	2	4	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	3	3	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	3	4	5	4	5	4
3	3	4	4	5	4	3	4
4	4	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	5	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5

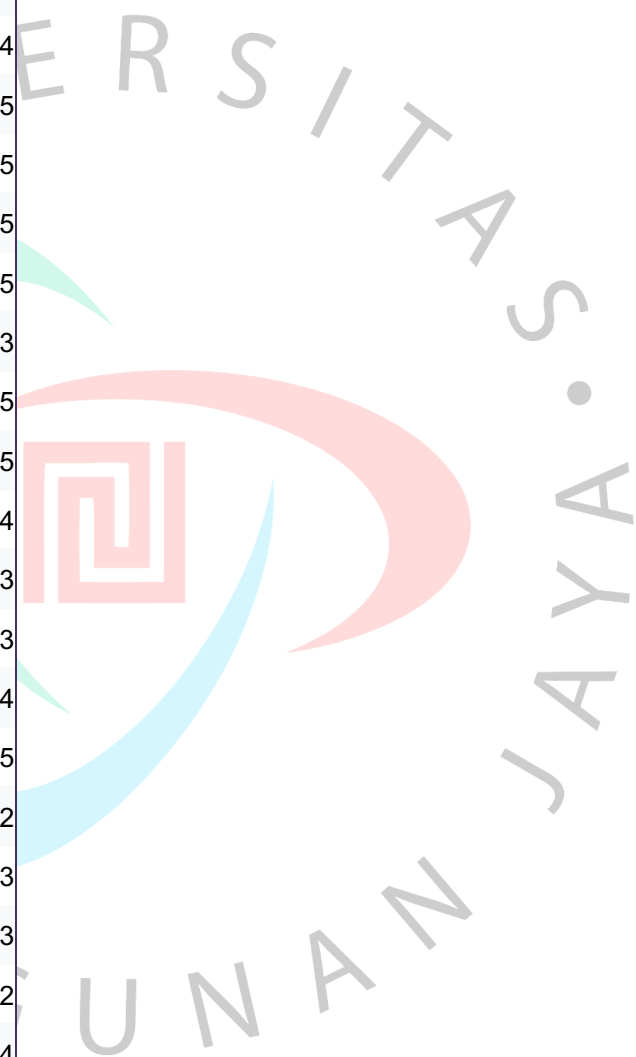
A.S  
 JAYA.S

5	5	5	4	4	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	4	4	4	4	4
4	5	4	5	5	5	5	4

---

**Lampiran 1. 5 Data Kuesioner Variabel Keputusan Pembelian**

KPL01	KPL02	KPL03	KPL04
5	4	5	4
5	4	4	5
2	4	3	2
3	4	3	2
5	4	5	4
5	5	5	5
4	5	4	5
3	4	5	5
5	4	4	5
5	3	2	3
5	5	4	5
4	4	5	5
4	4	3	4
5	4	4	3
4	4	4	3
4	3	3	4
5	5	5	5
3	4	3	2
3	3	4	3
2	3	3	3
2	3	3	2
4	5	4	4
4	4	3	4
3	3	3	3
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4



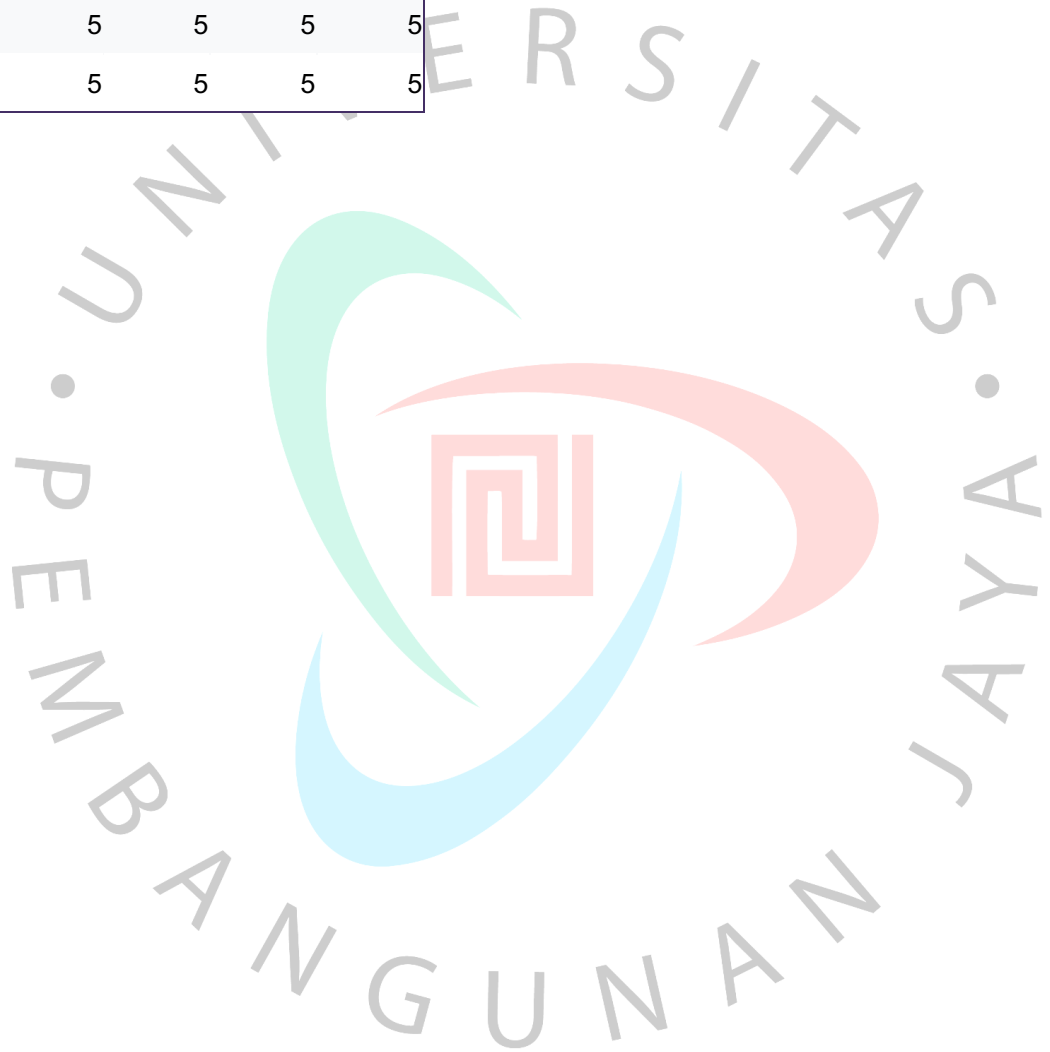
5	5	5	5
4	5	5	4
5	5	5	5
4	5	5	4
5	3	4	4
5	4	4	5
3	4	5	4
5	4	5	5
5	5	4	5
5	5	4	4
4	4	3	3
4	4	4	4
4	3	4	4
4	4	3	3
4	3	4	5
5	4	4	5
4	4	4	4
5	4	4	5
3	4	2	3
4	5	4	4
4	5	4	4
2	1	2	3
4	5	4	5
4	4	4	4
5	4	4	4
4	5	2	3
2	2	2	2
5	5	4	5
5	5	3	5
5	5	5	5





4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	5	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
2	3	4	4
3	3	3	4
4	4	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
3	3	3	3
4	4	4	4
4	4	4	4
3	5	4	4
5	5	5	5
5	5	5	5
4	4	4	4
5	5	5	5
4	5	5	5
3	4	3	5
5	5	5	5
5	4	4	5
5	4	4	5
5	5	5	5
4	5	4	5
5	5	5	5
5	5	5	5

5	5	5	5
5	5	5	5
5	4	4	4
5	5	5	5
5	5	5	4
5	4	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5



## Lampiran 1. 6 Formulir Pengajuan Sidang Skripsi/TA

### PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI

Pengaruh harga, kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian air mineral merk CLUB

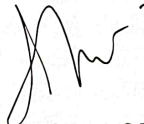
Nama : Remi Ramdani  
NIM : 2020021171  
Program Studi : Manajemen

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan dipertahankan dalam Sidang Skripsi guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen Strata Satu pada Program Studi Manajemen, Fakultas Humaniora Dan Bisnis, Universitas Pembangunan Jaya.


Tangerang Selatan, 18 Desember 2024

Menyetujui,


Pembimbing Utama

  
Fendi Saputra, S.E., M.M.  
NIP. 08.0120.003


















Kepala Program Studi Manajemen

  
Dr. Dede Sulaeman, S.E., MM.CMA  
NIP, 08.0122.001



### Lampiran 1. 7 Formulir Pembimbingan Skripsi/TA

	<b>FORMULIR PEMBIMBINGAN SKRIPSI/TA</b>	SPT-I/03/SOP-28/F-03
		No. Pengaman

Nama Mahasiswa : Remi Ramdani  
 Prodi/NIM : Manajemen / 2020021171  
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh harga kualitas produk dan promosi terhadap keputusan pembelian air mineral merk Club Di wilayah jabodetabek

No	Tanggal	Materi Pembimbingan	Paraf Mahasiswa	Paraf Dosen Pembimbing
1	11 Sept	Review bab 1, Judul dll.		
2	1 OKT	Indikator penelitian, gap res.		
3	11 OKT	review bab 2 dan awal bab 3		
4	15 OKT	review bab 3		
5	20 Nov	Review fusioner		
6	28 Nov	BAB IV (DRAFT)		
7	4 Desember	Diskusi dan bimbingan IV Pembahasan Uji Statistik		
8	12 Desember	Bimbingan BAB IV-V		online
9	18 des	Revisi hal depan - hal. data		

\* Jika pembimbingan lebih dari minimal 8 kali, mohon membuat salinan formulir ini

 <b>Remi Ramdani</b> Mahasiswa	 <b>Fendi Saputra, S.E., M.M.</b> Dosen Pembimbing	
---	---	--