

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisioner Penelitian

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Shalom.

Perkenalkan saya Atta Ariq Julio Firmansyah (K.2020.1.35440), mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malangkececwara malang.

Saat ini saya sedang melakukan penelitian guna memenuhi tugas akhir (skripsi) yang berjudul "Pengaruh Personal Selling, Kepercayaan Konsumen, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Adem Sari". Oleh karena itu, saya meminta kesediannya untuk meluangkan waktunya untuk mengisi kuisioner ini.

Berikut ketentuan atau kriteria calon responden yang dibutuhkan oleh peneliti, yaitu:

1. Toko berada di berdomisili Sigosari
2. Responden menjalankan toko kurang lebih satu tahun
3. Toko yang bertransaksi dengan sales selama kurang lebih 6 bulan

Semua informasi dan data yang telah anda cantumkan dalam proses pengisian kuisioner ini dijamin kerahasiaannya oleh peneliti dan hanya digunakan untuk kepentingan akademis. Atas kesediannya serta dukungan yang telah diberikan, peneliti ucapkan terima kasih sebesar-besarnya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Identitas Responden

Silahkan anda memilih jawaban dan mengisi yang menurut anda paling sesuai dengan kondisi anda pada jawaban yang tersedia dengan memberikan tanda (✓)

Nama Toko :

Jenis Kelamin :

☐ Perempuan

☐ Laki-laki

Usia

☐ 25-35 tahun

☐ 36-45 tahun

☐ 46-55 tahun

☐ > 55 tahun

Lama Mendirikan Toko :

☐ < 1 tahun

☐ > 2-5 tahun

☐ > 5-10 tahun

☐ > 10 tahun

Bertransaksi Dengan Seles Adem Sari :

☐ < 6 bulan

☐ > 1-2 tahun

☐ < 3 tahun

Petunjuk Pengisian Kuisioner

Keterangan :

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

2 = Tidak Setuju (TS)

3 = Netral (N)

4 = Setuju (S)

5 = Sangat Setuju (SS)

1. Personal Selling

No.	ITEM PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Saya merasa seles Adem Sari berinteraksi langsung dengan baik kepada saya.					
2.	Seles Adem Sari secara konsisten membangun hubungan baik dengan saya.					
3.	Seles Adem Sari selalu merespons pertanyaan atau permintaan saya dengan cepat.					

2. Kepercayaan Konsumen

No.	ITEM PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Saya merasa seles Adem Sari benar-benar peduli terhadap kebutuhan saya.					
2.	Saya percaya seles Adem Sari memiliki kemampuan dalam menyediakan informasi produk.					
3.	Saya merasa seles Adem Sari selalu jujur dalam menawarkan produk.					

4.	Saya merasa nyaman mengandalkan Seles Adem Sari dalam keputusan pembelian.					
----	--	--	--	--	--	--

3. Kualitas Pelayanan

No.	ITEM PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Seles Adem Sari selalu memberikan informasi yang akurat dan sesuai dengan kebutuhan saya.					
2.	Seles Adem Sari selalu cepat membantu ketika saya membutuhkan bantuan.					
3.	Seles Adem Sari memberikan keyakinan bahwa produk yang ditawarkan berkualitas.					
4.	Seles Adem Sari menunjukkan perhatian terhadap kebutuhan saya secara personal.					
5.	Fasilitas dan tampilan tempat Seles Adem Sari membuat saya nyaman.					

4. Keputusan Pembelian

No.	ITEM PERNYATAAN	JAWABAN				
		SS	S	N	TS	STS
		5	4	3	2	1
1.	Saya merasa Adem Sari memiliki pilihan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen yang berkunjung ke toko saya.					
2.	Tempat penyaluran Adem Sari sangat mudah dijangkau oleh saya					
3.	Saya merasa puas dengan jumlah produk Adem Sari yang tersedia.					
4.	Waktu pelayanan dalam pembelian Adem Sari sangat sesuai dengan kebutuhan saya.					

Lampiran 2 Tabel Distribusi

X1. Personal Selling

x1.1	x1.2	x1.3
5	5	4
5	5	5
4	4	4
4	4	4
4	5	4

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

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

X2. Kepercayaan Konsumen

x2.1	x2.2	x2.3	x2.4
4	5	5	4
5	5	5	5
4	4	5	4
5	4	5	5
4	5	4	4
5	5	5	5
5	5	5	4
3	4	5	3
4	5	5	3
5	4	5	5
3	3	3	3
3	4	3	4
4	5	4	4

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

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

X3. Kualitas Pelayanan

x3.1	x3.2	x3.3	x3.4	x3.5
5	4	5	4	5
5	5	5	5	5
4	5	5	4	5
4	4	5	5	4
5	4	5	5	4
3	3	5	5	3
4	4	4	4	4
5	5	5	4	5
4	4	4	5	4
4	4	4	2	2
4	3	4	4	4
4	4	3	4	4
4	4	4	5	4
5	5	5	5	5
4	4	4	4	5
3	4	3	4	4
5	5	4	5	5
4	4	4	4	4
4	4	4	4	3
2	2	2	2	2
4	4	4	4	4

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

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

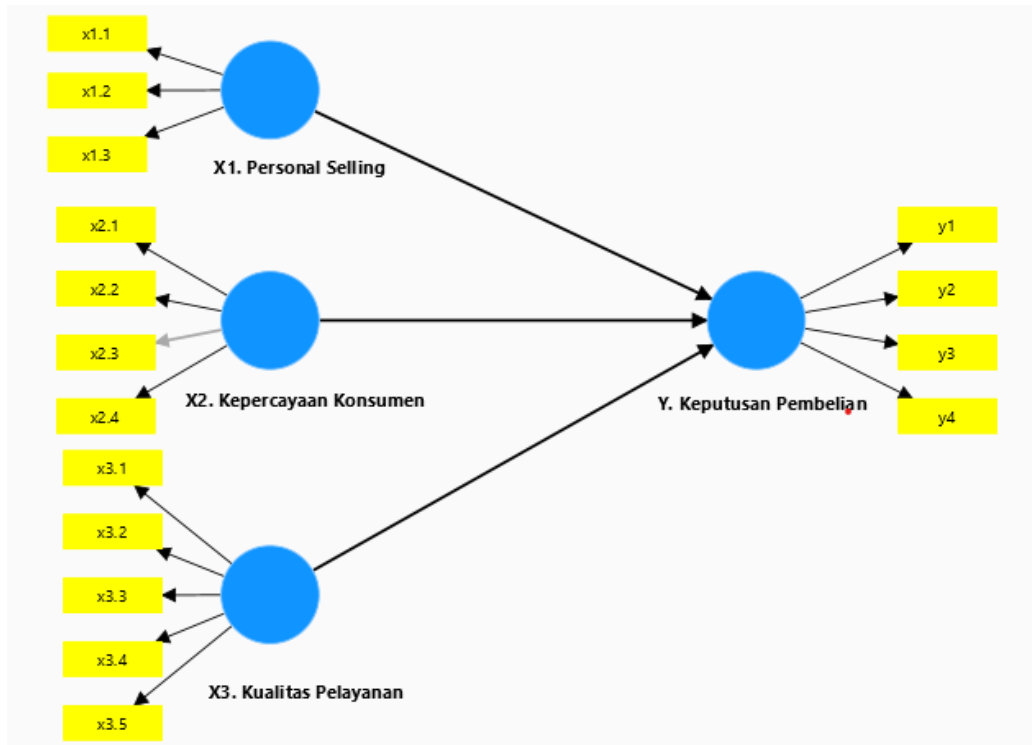
Y. Keputusan Pembelian

y1	y2	y3	y4
4	4	5	4
5	5	5	5
5	5	4	4
4	4	4	4
4	4	5	5
3	5	5	5
4	4	4	4
4	4	4	4
5	5	5	3
5	4	4	4
4	4	5	4
4	4	5	4
5	4	5	4
5	5	5	5
5	5	5	5
5	5	5	5
4	4	5	4
4	4	4	3
4	5	4	4
2	2	2	2
4	4	4	4
5	5	5	5
5	4	4	4
5	5	5	5
5	5	5	5
5	5	5	4
5	5	5	5
5	4	4	3

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

Lampiran 3 Hasil Uji Penelitian

Outer Model



Outer Loading

Outer loadings - Matrix					
	X1. Personal Selling	X2. Kepercayaan Konsumen	X3. Kualitas Pelayanan	Y. Keputusan Pembelian	
x1.1	0.939				
x1.2	0.894				
x1.3	0.810				
x2.1		0.781			
x2.2		0.834			
x2.3		0.816			
x2.4		0.768			
x3.1			0.904		
x3.2			0.869		
x3.3			0.881		
x3.4			0.811		
x3.5			0.833		
y1				0.888	
y2				0.917	
y3				0.922	
y4				0.828	

HTMT

Discriminant validity - Heterotrait-monotrait ratio (HTMT) - Matrix					Copy to Excel/Word
	X1. Personal Selling	X2. Kepercayaan Konsumen	X3. Kualitas Pelayanan	Y. Keputusan Pembelian	
X1. Personal Selling					
X2. Kepercayaan Konsumen	0.770				
X3. Kualitas Pelayanan	0.863	0.658			
Y. Keputusan Pembelian	0.880	0.704	0.852		

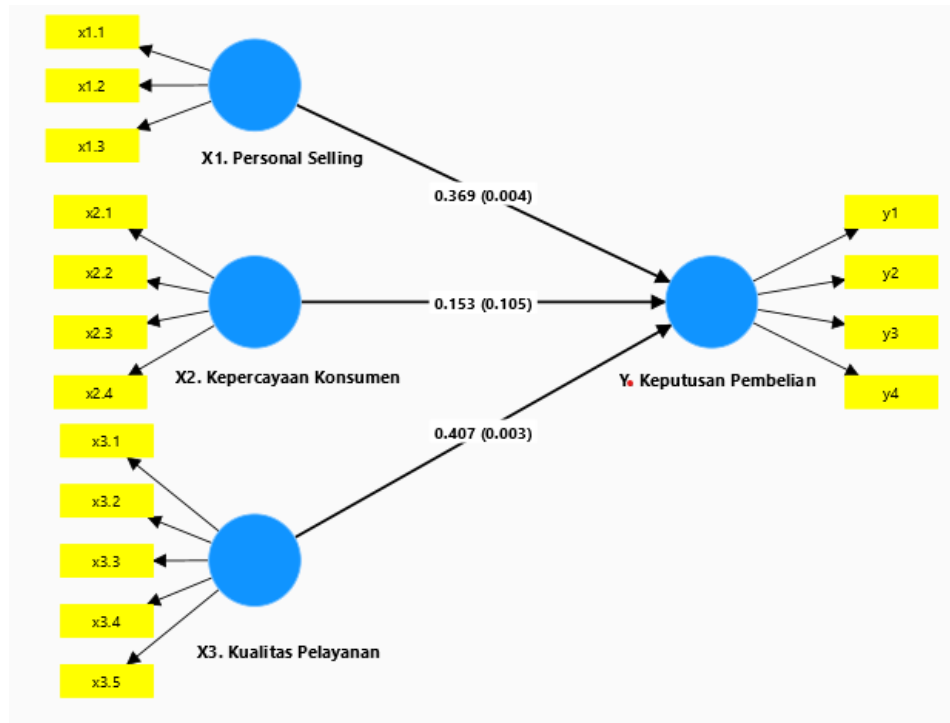
Composite Reliability, Cronbach Alpha, AVE

Construct reliability and validity - Overview					Copy to Excel/Word	Copy to
	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)		
X1. Personal Selling	0.857	0.872	0.913	0.779		
X2. Kepercayaan Konsumen	0.819	0.854	0.877	0.640		
X3. Kualitas Pelayanan	0.912	0.915	0.934	0.740		
Y. Keputusan Pembelian	0.911	0.913	0.938	0.791		

VIF

Collinearity statistics (VIF) - Outer model - List		
	VIF	
x1.1	3.471	
x1.2	2.719	
x1.3	1.796	
x2.1	1.930	
x2.2	1.605	
x2.3	1.697	
x2.4	1.970	
x3.1	3.973	
x3.2	2.747	
x3.3	3.163	
x3.4	2.236	
x3.5	2.154	
y1	3.462	
y2	3.869	
y3	3.733	
y4	2.288	

Inner Model



R-Square

R-square - Overview		
	R-square	R-square adjusted
Y. Keputusan Pembelian	0.704	0.690

F-Square

f-square - Matrix					Copy to Excel/Word
	X1. Personal Selling	X2. Kepercayaan Konsumen	X3. Kualitas Pelayanan	Y. Keputusan Pembelian	
X1. Personal Selling				0.159	
X2. Kepercayaan Konsumen				0.042	
X3. Kualitas Pelayanan				0.227	
Y. Keputusan Pembelian					

Uji Hipotesis

Path coefficients - Mean, STDEV, T values, p values						Copy to Excel/Word
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	
X1. Personal Selling -> Y. Keputusan Pembelian	0.369	0.348	0.130	2.844	0.004	
X2. Kepercayaan Konsumen -> Y. Keputusan Pembelian	0.153	0.160	0.095	1.622	0.105	
X3. Kualitas Pelayanan -> Y. Keputusan Pembelian	0.407	0.409	0.138	2.940	0.003	