

## Lampiran 1 : Kuisisioner



**MAGISTER MANAGEMENT  
BUSINESS AND ECONOMY FACULTY**

No Kuisisioner :

Tanggal :

## Kuisisioner Penelitian

Kepada

Bapak / Ibu, Saudara/ Saudari Responden

Yang Terhormat

Nama saya Acep M Furkon, Mahasiswa Magister Management (S2) Universitas Mercubuana yang sedang melakukan penelitian tentang **“Pengaruh kualitas produk, harga dan *personal selling* terhadap keputusan pembelian *Intraocular Lens* pada PT. Gaudium Vitae, Jakarta.”**

Isilah pertanyaan di bawah ini secara apa adanya sesuai dengan kenyataan yang saudara/i rasakan dan tanpa dipengaruhi orang lain.

Atas partisipasi saudara/I saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Peneliti

### Karakteristik Responden

1. Nama :
  
2. Jenis Kelamin  
 Pria       Wanita
  
3. Usia Saudara/I saat ini :
  - a. < 20 Tahun
  - b. 21-30 Tahun
  - c. 31-40 Tahun
  - d. > 40 Tahun
  
4. Lama Bekerja
  - a. < 5 Tahun
  - b. 5- 10 Tahun
  - c. 11-20 Tahun
  - d. > 20 Tahun
  
5. Pendidikan Formal
  - a. SMA / Sederajat
  - b. Diploma (D1/D2/D3)
  - c. Sarjana (S1)
  - d. Dokter Specialist
  
6. Jumlah Penghasilan
  - a. < 5000.000
  - b. 5.000.000 – 10.000.000
  - c. >10.000.000



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Petunjuk Pengisian :

1. Berikan tanda (√) pada kolom jawaban sesuai pendapat saudara/I.
2. Petunjuk pengisian kuisisioner sebagai berikut

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

CS = Cukup setuju

S = Setuju

SS = Sangat Setuju

No	Kualitas Produk (X1)	STS	TS	CS	S	SS
<b>Kinerja</b>						
1.	Karakteristik IOL Freedom Sesuai dengan Standart					
2.	Pamakaian IOL Freedom Mudah					
<b>Fitur</b>						
3.	Fitur IOL freedom memenuhi kebutuhan pasien					
4.	Design iol freedom berbeda dengan yang lain					
<b>Daya Tahan</b>						
5.	IOL freedom tidak mudah keruh					
6.	IOL freedom tidak mudah patah					

No	Harga (X2)	STS	TS	CS	S	SS
<b>Harga Terdaftar</b>						
7.	Harga penawaran IOL Freedom terjangkau					
8.	Harga IOL Freedom sesuai dengan kualitasnya					
<b>Potongan Harga Khusus</b>						
9.	IOL Freedom memberikan potongan khusus jika pembelian tunai					
10.	Potongan Pembelian IOL Freedom untuk jumlah pembelian tertentu					
<b>Periode Pembayaran</b>						
11.	Periode Pembayaran IOL Freedom Flexible					
12.	System pembayaran IOL Freedom Mudah					

No	Personal Selling (X3)	STS	TS	CS	S	SS
<b>Salesmanship</b>						
13.	Sales IOL Freedom Mudah dihubungi					
14.	Sales IOL Freedom memahami kebutuhan pelanggan					
<b>Negosiasi</b>						
15.	Sales IOL Freedom flexible dalam negosiasi					
16.	Sales IOL Freedom memberikan pilihan dalam negosiasi					

<b>Relationship</b>						
17.	Sales IOL Freedom menjalin komunikasi rutin dengan pelanggan					
18.	Sales IOL Freedom terjadwal mengunjungi pelanggan					

No	Keputusan Pembelian (Y)	STS	TS	CS	S	SS
<b>Pemilihan Produk</b>						
19.	Selalu Membeli IOL Freedom					
20.	Membeli IOLFreedom karena merasa butuh					
<b>Waktu Pembelian</b>						
21.	Membeli IOL Freedom secara rutin					
22.	Membeli IOL Freedom jika stock kosong diperusahaan lain					
<b>Jumlah Pembelian</b>						
23.	Membeli IOL Freedom untuk stock					
24.	Membeli IOL Freedom hanya untuk saat operasi saja					

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Acep Muhamad Furkon  
Tempat/Tanggal Lahir : Tasikmalaya/ 25 Desember 1985  
Alamat : Sukasukur, Jamanis, Tasikmalaya, Jawa Barat.  
Email : [Chehfoer@yahoo.com](mailto:Chehfoer@yahoo.com)  
Hp : 081381268108  
Pekerjaan : Karyawan Swasta  
Pendidikan Terakhir : Magister Manajemen  
Riwayat Pekerjaan : PT. Gaudium Vitae (2012- Sekarang)  
Kalbe Farma (2009-2012)  
HSBC (2008-2009)  
Hearing Aid Melawai (2005-2007)

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA