

Lampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

Pernyataan ini berguna dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul :
**PENGARUH ELECTRONIC WORD OF MOUTH TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA BUKALAPAK.COM**

Pentunjuk pengisian daftar pernyataan :

1. Jawablah pernyataan yang diajukan dibawah ini dengan benar dan jujur.
2. Pertanyaan/pernyataan harus dijawab semua jangan sampai ada yang terlewatkan, agar data dapat sepenuhnya di olah oleh peneliti.
3. Berilah tanda () pada jawaban yang telah disediakan oleh peneliti.

Kriteria Penilaian :

SS	: Sangat Setuju	5
S	: Setuju	4
CS	: Cukup Setuju	3
TS	: Tidak Setuju	2
STS	: Sangat Tidak Setuju	1

IDENTITAS RESPONDEN

1. **No Responden** :

2. **Jenis Kelamin** : Laki-laki
 Perempuan

3. **Usia** :

- a. 17 Tahun – 20 Tahun d. 41 Tahun – 50 Tahun
 b. 21 Tahun – 30 Tahun e. 51 Tahun – 55 Tahun
 c. 31 Tahun – 40 Tahun

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)
Electronic word of mouth (X)						
1	Saya sering mencari informasi tentang situs <i>e-commerce</i> di <i>website</i> .					
2	Saya membandingkan Bukalapak.com dengan situs <i>e-commerce</i> lainnya. (lazada,tokopedia, olx, elevenia dll)					
3	Kemudahan mengakses situs Bukalapak.com					
4	Keamanan bertransaksi di Bukalapak.com					
5	Saya akan menceritakan hal positif situs Bukalapak.com di media sosial					
6	Saya tertarik membeli di Bukalapak.com karena rekomendasi orang lain					
7	Saya melihat banyak komentar negatif dari orang lain tentang Bukalapak.com di media sosial					
8	Saya akan membagikan ulasan negatif situs Bukalapak.com di media sosial saya.					

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS (5)	S (4)	CS (3)	TS (2)	STS (1)
Keputusan pembelian (Y)						
1	Saya menyadari dengan mudahnya fasilitas internet belanja online membuat transaksi lebih sederhana, efisien dan cepat.					
2	Ketika saya memikirkan belanja online yang mudah dan aman, saya memilih Bukalapak.com					
3	Saya dipengaruhi oleh keadaan, dimana saya harus berbelanja di Bukalapak.com					
4	Saya bertransaksi di Bukalapak.com karena sedikitnya waktu untuk membeli produk di toko offline.					
5	Karena rekomendasi/ajakan dari informasi keluarga dan teman, saya akan melakukan pembelian di Bukalapak.com					
6	Saya melihat bukti dari keluarga dan teman sehingga saya melakukan pembelian di Bukalapak.com					
7	Iklan di TV membuat saya tertarik melakukan pembelian di Bukalapak.com					
8	Saya melakukan keputusan pembelian berdasarkan karena adanya pengaruh promosi					

9	Bukti dari keluarga dan teman membuat saya membeli produk di Bukalapak.com					
10	Saya merasa puas ketika sudah membeli produk di bukalapak.com					
11	Saya akan merekomendasikan Bukalapak.com kepada orang terdekat					
12	Saya akan membeli kembali di Bukalapak.com					