**KUESIONER PENELITIAN**

**ANALISIS PENGARUH STRATEGI *OFFLINE TO ONLINE (O2O)* TERHADAP PENJUALAN UMKM MITRA APLIKASI BADOKANGRESIK.ID**

**Identitas Peneliti**

Nama : Alfista Firdaus

NIM : 17080324068

Fakultas : Ekonomi

Sehubungan dengan adanya penelitian untuk tugas akhir program strata satu (S1) Fakultas Ekonomi (FE) Universitas Negeri Surabaya, saya meminta kesediaan Saudara/I untuk membantu penelitian saya yang berjudul **“Analisis Pengaruh Strategi *Offline To Online (O2O)* Terhadap Penjualan UMKM Mitra Aplikasi BadokanGresik.id”** dengan mengisi kuesioner yang telah disediakan. Atas perhatian dan bantuannya saya ucapkan terima kasih.

**Petunjuk pengisian :**

Dibawah ini terdapat sejumlah pernyataan terkait penelitian ini. Silahkan pilih jawaban yang menurut Anda paling sesuai dengan memberikan tanda centang (✓) pada pilihan jawaban yang tersedia.

|  |  |
| --- | --- |
| **Nilai** | **Kategori** |
| **1** | **Sangat Tidak Setuju (STS)** |
| **2** | **Tidak Setuju (TS)** |
| **3** | **Netral (N)** |
| **4** | **Setuju (S)** |
| **5** | **Sangat Setuju (SS)** |

1. **Identitas Responden**

**Nama Usaha :**

**Umur Usaha :**

**Kawasan Usaha :**

1. **Screening**

**Pengguna Aplikasi BadokanGresik.id**

**Ya**

**Tidak**

**Lama Penggunaan Aplikasi BadokanGresik.id**

**Kurang dari 1 bulan**

**1 – 3 bulan**

**Lebih dari 3 bulan**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Variabel** | **Alternatif Penilaian** | | | | |
| **Pernyataan** | **STS**  **(1)** | **TS**  **(2)** | **N**  **(3)** | **S**  **(4)** | **SS**  **(5)** |
| **Strategi  *Offline to Online* (O2O)(X)** |
| 1. | Aplikasi BadokanGresik.id terbuka untuk diakses kapanpun |  |  |  |  |  |
| 2. | Aplikasi BadokanGresik.id terbuka untuk diakses siapapun |  |  |  |  |  |
| 3. | Transaksi penjualan melalui BadokanGresik.id praktis dan cepat |  |  |  |  |  |
| 4. | Aplikasi BadokanGresik.id membantu meningkatkan keahlian menjual produk |  |  |  |  |  |
| 5. | Aplikasi BadokanGresik.id mampu memberikan pelayanan yang terbaik demi kepentingan konsumen |  |  |  |  |  |
| 6. | Aplikasi BadokanGresik.id menjamin keamanan bertransaksi dalam aplikasi |  |  |  |  |  |
| 7. | Aplikasi BadokanGresik.id memberikan berbagai opsi pembayaran |  |  |  |  |  |
|  | **Penjualan (Y)** |  |  |  |  |  |
| 1. | Volume penjualan mencapai target yang telah ditentukan setelah menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |
| 2. | Volume penjualan meningkat setelah menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |
| 3. | Mendapatkan laba penjualan dengan menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |
| 4. | Penghasilan cenderung stabil bahkan meningkat setelah menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |
| 5. | Jumlah produk yang dijual meningkat setelah menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |
| 6. | Bisnis cenderung tumbuh setelah menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |
| 7. | Pangsa pasar lebih luas setelah menerapkan strategi O2O melalui aplikasi BadokanGresik.id |  |  |  |  |  |

Link :

<https://forms.gle/CD2ZzTqmtD54U7pU9>