

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

A. Profil Responden

1. Usia

- < 15
- 15 - 17
- 18 – 25
- 25 – 35
- > 35

2. Kota Asal?

3. Apakah Anda bermain / pernah bermain Mobile Legend?

- Pernah
- Tidak Pernah

4. Apakah Anda pernah melakukan pembelian (in-game item) di Mobile Legend?
(Membeli *skin hero*, efek *recall*, dll menggunakan *diamond* di dalam Mobile Legend

- Pernah
- Tidak Pernah

B. Keterangan Jawaban

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

No	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		STS	SS	CS	S	SS
I. Motivasi Intrinsik						
1	Saya selalu merasa senang / bangga ketika membeli barang virtual.					
2	Saya akan membeli barang virtual tersebut jika persepsi saya mengenai barang virtual tersebut baik.					
3	Saya akan membeli barang virtual ketika saya mendapat informasi yang cukup mengenai barang virtual yang akan saya beli.					
4	Saya mengingat kembali pengalaman yang pernah saya alami sebelum melakukan pembelian barang virtual.					
5	Saya membeli <i>skin</i> untuk alasan tertentu. (seperti meningkatkan pengalaman bermain, meningkatkan kepuasan bermain, dll)					
6	Saya akan membeli barang virtual jika saya menyukai efek visual atau suara barang virtual tersebut.					
7	Penting bagi saya untuk membeli <i>skin</i> yang karakternya mencerminkan diri					

	saya.					
8	Saya membeli <i>skin</i> karakter yang sesuai dengan stereotip jenis kelamin saya.					
9	Saya akan membeli <i>skin</i> karakter yang dapat membuat saya merasa lebih percaya diri.					
10	Pembelian saya terhadap barang virtual dipengaruhi oleh cara saya membelajakan uang saya.					
II. Motivasi Ekstrinsik						
11	Keputusan membeli saya biasanya dipengaruhi oleh pendapat yang diberikan oleh <i>content creator / influencer</i> yang saya sukai.					
12	Saya seringkali terpengaruhi oleh promosi yang dilakukan di sosial media.					
13	Penting bagi saya bahwa <i>skin</i> karakter yang ingin saya beli tidak mahal. (sepadan dengan value barang virtual tersebut)					
14	Keputusan membeli saya dalam membeli barang virtual dipengaruhi oleh seberapa besar pendapatan saya.					

15	Pembelian saya terhadap barang virtual dipengaruhi oleh kebiasaan saya sehari-hari.					
III. Keputusan Pembelian						
16	Saya membeli barang virtual karena membutuhkan efek visual dan suara yang lebih menarik.					
17	Saya selalu mencari informasi detail mengenai barang virtual yang ingin saya beli.					
18	Saya selalu melihat review <i>skin</i> karakter yang ingin saya beli melalui <i>content creator / influencer</i> .					
19	Saya selalu membandingkan <i>skin</i> karakter yang tersedia sebelum membelinya.					
20	Saya cenderung mempertimbangkan harga dan efek (visual & suara) sebelum membeli barang virtual.					
21	Saya merasa yakin dengan <i>skin</i> karakter yang akan saya beli.					
22	Saya melakukan pembelian barang virtual setelah mendapatkan saran dari orang-orang terdekat.					

23	Saya merasa senang dan akan membeli <i>skin</i> karakter lagi kedepannya jika pembelian saya sesuai dengan keinginan saya.					
24	Saya akan merekomendasikan <i>skin</i> karakter yang saya beli ke teman atau keluarga.					

C. Pertanyaan lainnya

- Apa yang menjadi pertimbangan utama Anda saat melakukan pembelian barang virtual. Contoh (Harga, kualitas, selera, promosi, dll)
- Apa tujuan utama Anda ketika membeli barang virtual. Contoh (Meningkatkan kepuasan/semangat bermain, pamer (flexing), koleksi, sebagai hadiah, investasi, dll)
- Apakah Anda selalu melakukan riset mengenai informasi yang dibutuhkan sebelum melakukan pembelian barang virtual? Seperti (Mencari tahu berapa banyak *diamond* yang dibutuhkan untuk membeli barang virtual tersebut, efek visual dan suara yang ditawarkan dari barang virtual tersebut, dll)
 1. Tidak Pernah
 2. Jarang / Sese kali
 3. Sering
 4. Selalu
- Apakah Anda pernah merasa menyesal setelah melakukan pembelian barang virtual?
 - Sering
 - Kadang-kadang
 - Tidak pernah