

LAMPIRAN KUESIONER

Selamat Pagi/Siang/Malam,

Perkenalkan, nama saya Jessie Lumoring, mahasiswa Universitas Agung Podomoro. Saat ini, saya sedang melakukan penelitian sebagai bahan dari penyusunan skripsi/tugas akhir dengan judul “Pengaruh Pemasaran Media Sosial dan Pengaruh Sosial terhadap Minat Pembelian Ulang Konsumen di Kafe Viral dengan *Fear of Missing Out* (FoMO) sebagai Mediasi”.

Dalam rangka menyelesaikan penelitian ini, saya membutuhkan sejumlah data dari responden yang memenuhi kriteria berikut:

1. Pernah berkunjung ke kafe viral di Jakarta. Kafe viral dalam penelitian ini merujuk pada kafe yang mendapatkan perhatian luas dari media sosial, seperti TikTok dan Instagram yang membawa kafe tersebut ramai diperbincangkan secara digital dan mengalami peningkatan pengunjung secara cepat. Beberapa contoh kafe yang menjadi viral karena paparan konten yang beredar di media sosial adalah Busy Cheese Cafe, Kurasu, Tanatap Coffee, Scarlett’s House, Little Salt Bread, Raum, Vilo Gelato, December Cafe, dll.
2. Pernah melakukan pembelian minimal 1x di kafe viral di Jakarta.
3. Pengguna media sosial.

Saya memohon ketersediaan saudara/i untuk meluangkan waktu sejenak untuk mengisi beberapa kuesioner yang telah saya siapkan. Tidak ada jawaban benar atau salah, sehingga diharapkan untuk setiap responden menjawab dengan sejujur-juurnya dan tanpa paksaan atau pengaruh siapapun. Setiap data yang diberikan akan dijaga kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Apabila saudara/i memiliki pertanyaan lebih lanjut, saudara/i dapat menghubungi saya melalui email 11210010@podomorouniversity.ac.id. Atas waktu dan partisipasi yang diberikan, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,
Jessie Lumoring

Pertanyaan Screening

1. Apakah anda pernah berkunjung ke kafe viral Jakarta?
 - Ya
 - Tidak
2. Apakah anda pernah melakukan pembelian minimal 1x di kafe viral Jakarta?
 - Ya
 - Tidak
3. Apakah anda pengguna social media?
 - Ya
 - Tidak

*Jawaban “tidak” akan mengarahkan responden keluar dari survei

Pertanyaan Demografis

1. Jenis Kelamin
 - Laki-laki
 - Perempuan
2. Usia
 - <18
 - 18-24
 - 25-34
 - 35-44
 - >44
3. Domisili
 - Jakarta Barat
 - Jakarta Selatan
 - Jakarta Utara
 - Jakarta Timur
 - Jakarta Pusat
 - Luar Jakarta
4. Status
 - Karyawan Swasta
 - Pegawai Negeri Sipil



- Freelancer
- Pelajar
- Wirausaha
- Profesional (dokter, pengacara, akuntan, dll)
- Tidak bekerja
- Pensiunan
- Others

5. Range pengeluaran perbulan

- <1jt
- 1-3jt
- 3-5jt
- 5-10jt
- >10jt

Pertanyaan Perilaku

1. Kafe daerah mana yang paling sering anda kunjungi? (bisa pilih lebih dari 1)
 - Jakarta Barat
 - Jakarta Selatan
 - Jakarta Utara
 - Jakarta Timur
 - Jakarta Pusat
 - Luar Jakarta
2. Minuman apa yang biasanya anda pesan ketika berkunjung ke kafe? (bisa pilih lebih dari 1)
 - Kopi
 - Matcha
 - Teh
 - Coklat
 - Others
3. Berapa rata-rata pengeluaran anda (per orang) ketika berkunjung ke kafe?
 - <50rb

- 50-100rb
 - 100-150rb
 - >150rb
4. Faktor apa yang biasanya anda pertimbangkan saat memilih kafe? (bisa pilih lebih dari 1)
- Estetika
 - Kenyamanan
 - Harga
 - Variasi menu
 - Lokasi atau jarak
 - Promo atau diskon
 - Ketersediaan fasilitas kerja
 - Other
5. Dari manakah anda mendapatkan informasi mengenai kafe viral? (bisa pilih lebih dari 1)
- TikTok
 - Instagram
 - Rekomendasi teman
 - Rekomendasi keluarga
 - Iklan
 - Other
6. Kafe viral apa yang PERNAH anda kunjungi? (bisa pilih lebih dari 1)
- Busy Cheese Cafe
 - Little Salt Bread
 - Scarlett's House
 - Tanatap Coffee
 - Kurasu
 - Raum
 - December Cafe
 - Kopitagram
 - Kopi Nako
 - Vilo Gelato Lakeside

- Others (sebutkan)
7. Apa alasan anda mengunjungi kafe viral? (bisa pilih lebih dari 1)
- Menikmati suasana kafe (nongkrong)
 - Work from Cafe
 - Bertemu teman/keluarga
 - Bertemu klien
 - Kebutuhan media sosial (foto/membuat konten)
 - Mengikuti tren
 - Others (sebutkan)
8. Seberapa sering anda mengunjungi kafe viral dalam sebulan?
- 1-3x
 - 4-6x
 - 7-10x
 - >10x
9. Berapa rata-rata total kafe viral yang pernah anda kunjungi?
- 1-5
 - 6-10
 - >10
10. Sudah berapa kali anda melakukan pembelian berulang di kafe viral?
- <1x
 - 1-2x
 - 3-4x
 - 5-6x
 - >6x
11. Faktor apa yang membuat anda melakukan pembelian berulang di kafe viral? (bisa pilih lebih dari 1)
- Kenyamanan
 - Kualitas produk
 - Kualitas Pelayanan
 - Adanya menu baru
 - Diajak orang lain
 - Lokasi atau jarak

- Promo atau diskon
- Ingin posting di media sosial
- Others (sebutkan)

12. Kafe viral apa yang PALING SERING anda kunjungi? (bisa pilih lebih dari

1)

- Bussy Cheese Cafe
- Little Salt Bread
- Scarlett's House
- Tanatap Coffee
- Raum
- Kurasu
- December Cafe
- Kopitagram
- Kopi Nako
- Vilo Gelato Lakeside
- Others (sebutkan)

Pertanyaan Skala Likert

Bagian ini akan berisi pernyataan-pernyataan terkait pemasaran media sosial, pengaruh sosial, *Fear of Missing Out* (FoMO), dan minat pembelian ulang. Tidak ada jawaban benar atau salah sehingga dimohon untuk menjawab sejujur-jujurnya. Pilihlah yang menurut saudara/i paling sesuai dengan saudara/i.

Setiap pertanyaan terdiri dari 4 pilihan jawaban dengan keterangan sebagai berikut:

Sangat Tidak Setuju = 1 skor

Tidak Setuju = 2 skor

Setuju = 3 skor

Sangat Setuju = 4 skor

No.	Pernyataan	1	2	3	4
Variabel Pemasaran Media Sosial					

1.	Konten kafe viral di media sosial seperti TikTok dan Instagram menarik perhatian saya.				
2.	Konten kafe viral yang menarik di media sosial seperti TikTok dan Instagram membuat saya ingin terus melihatnya.				
3.	Saya mendapatkan informasi kafe viral dari media sosial.				
4.	Media sosial menampilkan konten kafe viral sesuai dengan ketertarikan saya.				
5.	Media sosial membuat saya bisa berinteraksi dengan konsumen lain maupun pemilik usaha kafe viral.				
6.	Iklan kafe viral di media sosial menarik perhatian saya untuk berkunjung ke kafe tersebut.				
Variabel Pengaruh Sosial					
1.	Saya mengunjungi kafe viral karena melihat teman, keluarga, atau orang terdekat saya.				
2.	Saya mengunjungi kafe viral karena direkomendasi oleh teman, keluarga, atau orang terdekat saya.				
3.	Saya mengunjungi kafe viral karena melihat <i>influencer</i> , <i>content creator</i> , atau				

	orang-orang di media sosial.				
4.	Pengalaman orang lain terhadap kafe viral mempengaruhi saya untuk berkunjung.				
5.	Saya mengunjungi kafe viral karena rekomendasi dari orang yang saya hormati (misalnya: atasan, rekan kerja, tokoh masyarakat, dll).				
Variabel <i>Fear of Missing Out</i> (FoMO)					
1.	Saya merasa takut melewatkan pengalaman yang sedang dirasakan banyak orang jika tidak mengunjungi dan membeli produk dari kafe viral.				
2.	Saya merasa takut melewatkan momen menarik yang terjadi di kafe viral.				
3.	Saya merasa khawatir ketika orang lain pergi ke kafe viral sementara saya tidak.				
4.	Saya merasa khawatir jika tertinggal dalam pembicaraan tentang kafe viral.				
5.	Saya merasa cemas jika tidak ikut pergi ke kafe viral bersama teman, keluarga atau orang terdekat saya.				
6.	Saya merasa cemas jika melihat orang lain mengunjungi kafe viral yang belum pernah saya kunjungi.				
Variabel Minat Pembelian Ulang					

1.	Saya ingin berkunjung lagi ke kafe viral yang sudah pernah saya kunjungi sebelumnya dalam waktu dekat.				
2.	Saya ingin membeli lagi produk di kafe viral yang sudah pernah saya kunjungi sebelumnya dalam waktu dekat.				
3.	Saya akan merekomendasikan kafe viral yang sudah pernah saya kunjungi kepada teman, keluarga, dan orang lain.				
4.	Saya akan mengajak teman, keluarga, orang terdekat saya untuk pergi ke kafe viral yang sudah pernah saya kunjungi.				
5.	Saya menjadikan salah satu merek kafe viral menjadi opsi pertama saya ketika ingin pergi ke kafe.				
6.	Saya mencari informasi tambahan terkait kafe viral yang sudah pernah saya kunjungi.				