

KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan laporan tugas akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha, Bapak/Ibu, Sdr/i sekalian dimohon kesediaannya untuk mengisi lembar kuesioner penelitian berikut. Kuesioner ini bertujuan untuk melakukan penelitian dalam upaya meningkatkan penjualan obat maag ***Ethical*** (**menggunakan resep dokter**) dengan merk "*Propepsa*" dari PT.Gracia Pharmindo. Kerahasiaan jawaban dari Bapak/Ibu, Sdr/i akan sangat dijaga karena kuesioner ini hanya digunakan untuk kepentingan penelitian pendidikan semata.

Dengan ini saya mengucapkan banyak terima kasih atas kesediaan Bapak/Ibu, Sdr/i dalam meluangkan waktunya untuk membaca dan mengisi kuesioner ini dengan baik dan sebenarnya.

Hormat Saya,

Albertus Billy Pangestu

Bagian I: Data Responden (Dokter)

Petunjuk pengisian : Isilah dengan jelas untuk setiap pertanyaan dibawah ini sesuai dengan data sebenarnya. Dapat diisi dengan jawaban langsung di tempat yang disediakan atau memilih (*Checklist*) pilihan jawaban yang telah disediakan.

1. Dimana tempat anda melakukan praktik?

2. Sudah berapa lama anda praktik ?

3. Sudah berapa lama anda menjadi pelanggan/merujuk resep dalam penggunaan obat maag *Propepsa* dari distributor PT.Gracia Pharmindo kepada pasien ?

< 1 tahun

1 tahun

2 tahun

>2 tahun

4. Berapa jumlah pasien yang anda tangani mengenai masalah keluhan gangguan kesehatan lambung/maag dalam sebulan ?

antara 1-5 pasien lebih dari 10 pasien

antara 6-10 pasien

5. Dalam 12 bulan terakhir, sudah berapa kali anda menghadiri seminar simposium di dalam/luar negeri dalam bidang medis dengan /dari instansi atau perusahaan farmasi ?

1 kali > 1 kali

Segmentasi pasar bisnis:

A. Demografis

6. Produk obat maag/lambung suspensi (*ethical*) apa saja yang biasa digunakan anda dalam mengobati pasien ?(boleh lebih dari 1 jawaban)

Propepsa suspensi 500mg *Sanmag suspensi* 500mg

Inpepsa suspensi 500mg Lainnya.....

7. Seberapa banyak obat maag *Propepsa* yang biasa anda rekomendasikan ke seluruh pasien per bulannya?

Besar (diatas 250 botol) Sedang (antara 150-250 botol)

Kecil (kurang dari 150 botol)

8. Termasuk kedalam jenis apakah tempat/instansi anda melakukan praktik? (Jika ada)

Rumah Sakit Puskesmas

Klinik pengobatan Lainnya.....

9. Apakah yang menyebabkan anda merekomendasikan penulisan resep untuk pasien dengan menggunakan obat maag merk "*Propepsa*" ? (Boleh lebih dari 1 jawaban)

Promosi *medical representatif* Lainnya.....

Keunggulan produk atau nilai Plus nya dibanding merk lain

Bonus, *reward*, poin dsb.....

10. Jika pada poin 9 anda menjawab berdasarkan nilai plus/ keunggulan produk dibanding merk lain, sebutkan keunggulan-keunggulan apa sajakah yang menjadi nilai plus produk ini?
-

B. Variabel Operasi

11. Bagaimana menurut anda cara penawaran produk yang baik obat "*Propepsa*" tersebut? (Boleh lebih dari 1 jawaban)

- Mendatangkan *medical representatif* Adanya kontrak kerja yang jelas....
- Melakukan pengiklanan produk
- Memberikan bonus, *reward*, poin dsb.....

C. Pendekatan Pembelian

12. Jika ada, seberapa sering perwakilan/ *medical representatif* dari perusahaan mengunjungi anda?

- Per minggu (antara 2-4 minggu sekali)
- Per bulan (antara 1 bulan - 4 bulan sekali)
- Lainnya.....

D. Faktor situasi

13. Apakah anda pernah mengalami pelonjakan pasien yang mengalami gangguan kesehatan gastrointestinal ?

- Sering Jarang Tidak pernah

14. Seberapa pentingkah menurut anda lokasi apotik berdekatan dengan tempat anda melakukan praktik memiliki obat yang anda resepkan tersebut?

- Penting Tidak penting

E. Karakteristik pribadi

15. Seberapa pentingkah menurut anda pilihan dalam menentukan jenis/merk obat (berdasarkan komposisi kimianya) menjadi prioritas utama dalam kesembuhan pasien? Ket: angka 1 merupakan nilai tertinggi dan 4 merupakan nilai terendah

Skala Jawaban			
1	2	3	4

16. Seberapa pentingkah tingkat kesembuhan pasien yang anda tangani dibandingkan hal/kepentingan pribadi lainnya(faktor keuntungan dll)?

Ket: angka 1 merupakan nilai tertinggi dan 4 merupakan nilai terendah

Skala Jawaban			
1	2	3	4

17. Apakah yang menjadi parameter/ukuran Loyalitas anda dalam menentukan distributor dan memilih produk ?

Faktor Kandungan komposisi bahan yang baik Faktor lainnya

Faktor bonus, hadiah dll

Bagian II : Harapan & Persepsi Konsumen (apotik)

Petunjuk pengisian : Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom kosong dibawah ini berdasarkan pendapat anda yang paling mewakili dan berilah urutan ranking dari distributor yang menurut anda memberikan kepuasan tertinggi terhadap sejumlah pernyataan dibawah ini. Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom kualitas merk obat dengan ketentuan : SB untuk distributor yang memberikan kualitas tertinggi/sangat baik, B untuk kualitas baik/ sedang, TB untuk kualitas tidak baik dan STB untuk kualitas terburuk

Menurut saya, pernyataan dibawah ini.....bagi kualitas distributor obat				No	PERNYATAAN	Kualitas produk obat maag ethical dari PT.Gracia			
SP	P	TP	STP			SB	B	TB	STB
4	3	2	1						
					Product (Produk)	4	3	2	1
				1	Produk yang baik dari segi mutu bahan baku/kandungan kimia				
				2	Kerapihan & kebersihan packaging produk				
				3	Adanya variasi jenis obat maag				
				4	Stock obat selalu tersedia / ready stock				
				5	Masa kadaluarsa obat yang jauh rentang waktu nya				
				6	Kualitas produk yang sesuai dengan harga jual di pasaran				
				7	Produk sudah tersedia diseluruh apotik / rumah sakit				
				8	Merk produk dikenal oleh konsumen/dokter				
					Price (Harga)				
				9	Harga obat yang terjangkau untuk dijual dipasaran				
				10	Harga khusus/ bersaing dengan produsen lainnya bagi penetapan harga distributor				
				11	Sistem pembayaran berjangka waktu, sesuai kebutuhan (fleksibel)				
					Promotion (Promosi)				
				12	Adanya kartu member/keanggotaan bagi retailer/apotik				
				13	Adanya event khusus/seminar mengenai produk bagi apotik-apotik dari perusahaan				
				14	Adanya iklan yang menarik dari produk obat tersebut				
				15	Pemberian souvenir/ hadiah/bonus tertentu dalam pembelian jumlah tertentu				
				16	Kejelasan informasi mengenai adanya bulan promo/ info penting lainnya				
				17	Sering adanya promo khusus dengan tidak adanya syarat tertentu yang memberatkan				
				18	Intensitas adanya promo khusus/ diskon tertentu				
				19	Pemberitahuan akan adanya produk baru				
					Place (Tempat)				
				20	Pemesanan dilakukan dengan cara berkunjung langsung ke tempat distributor				
				21	Pemesanan dilakukan melalui email/ telepon / faximile				
				22	Pemesanan dilakukan melalui sales ketika dikunjungi				
					People (Manusia)				
				23	Kunjungan rutin pihak distributor/medical surveyor				
				24	Kemahiran sales dalam menanggapi pemesanan & pengiriman produk obat				
				25	Keterbukaan komunikasi/menjalin hubungan baik dengan pihak perusahaan				
				26	Kesopanan & keramahan medical surveyor				
				27	Kerapihan penampilan medical surveyor				
					Process (Proses)				
				28	Kemudahan dalam proses pemesanan obat medikal				
				29	Kecepatan proses pengiriman obat ke tempat tujuan				
				30	Pihak distributor yang sigap dan tanggap dalam melayani keluhan				
				31	Pihak distributor yang sigap dan tanggap dalam melayani pemesanan				
				32	Sevice pelayanan/pengiriman barang "one day service" untuk wilayah Bandung				
				33	Line / sambungan telepon (<i>service call</i>) mudah dihubungi				
				34	Kemudahan serta fleksibilitas dalam pembayaran(cicilan pembayaran,tunai/credit)				
				35	Ketepatan tempat dan jumlah yang dikirim sesuai pesanan barang				
					Physical Evidence (Bentuk Fisik)				
				36	Mobil/ sarana transportasi angkut logistik yang bonafit				
				37	Kecanggihan teknologi sales dalam mencatat stok barang (penggunaan stock scanner, ipad/tablet dsb)				
				38	Ketersediaan fasilitas fisik (parkir luas,lounge,rest area dll) di perusahaan				

Bagian III : Perbandingan Kepuasan Antar Distributor Obat

Petunjuk pengisian : Berilah urutan ranking dari distributor yang menurut anda memberikan kepuasan tertinggi terhadap sejumlah pernyataan dibawah ini. Berilah angka 1 untuk distributor yang memberikan rasa kepuasan tertinggi/sangat puas, angka 2 untuk distributor dengan tingkat kepuasan sedang, dan angka 3 untuk distributor dengan tingkat kepuasan terendah

No	PERNYATAAN	Ranking		
		Propepsa	Inpepsa	Sanmag
	Product (Produk)			
1	Produk yang baik dari segi mutu bahan baku/kandungan kimia			
2	Kerapihan & kebersihan packaging produk			
3	Adanya variasi jenis obat maag			
4	Stock obat selalu tersedia / ready stock			
5	Masa kadaluarsa obat yang jauh rentang waktu nya			
6	Kualitas produk yang sesuai dengan harga jual di pasaran			
7	Produk sudah tersedia diseluruh apotik / rumah sakit			
8	Merk produk dikenal oleh konsumen/dokter			
	Price (Harga)			
9	Harga obat yang terjangkau untuk dijual dipasaran			
10	Harga khusus/ bersaing dengan produsen lainnya bagi penetapan harga distributor			
11	Sistem pembayaran berjangka waktu, sesuai kebutuhan (fleksibel)			
	Promotion (Promosi)			
12	Adanya kartu member/keanggotaan bagi retailer/apotik			
13	Adanya event khusus/seminar mengenai produk bagi apotik-apotik dari perusahaan			
14	Adanya iklan yang menarik dari produk obat tersebut			
15	Pemberian souvenir/ hadiah/bonus tertentu dalam pembelian jumlah tertentu			
16	Kejelasan informasi mengenai adanya bulan promo/ info penting lainnya			
17	Sering adanya promo khusus dengan tidak adanya syarat tertentu yang memberatkan			
18	Intensitas adanya promo khusus/ diskon tertentu			
19	Pemberitahuan akan adanya produk baru			
	Place (Tempat)			
20	Pemesanan dilakukan dengan cara berkunjung langsung ke tempat distributor			
21	Pemesanan dilakukan melalui email/ telepon / faximile			
22	Pemesanan dilakukan melalui sales ketika dikunjungi			
	People (Manusia)			
23	Kunjungan rutin pihak distributor/medical surveyor			
24	Kemahiran sales dalam menanggapi pemesanan & pengiriman produk obat			
25	Keterbukaan komunikasi/menjalin hubungan baik dengan pihak perusahaan			
26	Kesopanan & keramahan medical surveyor			
27	Kerapihan penampilan medical surveyor			
	Process (Proses)			
28	Kemudahan dalam proses pemesanan obat medikal			
29	Kecepatan proses pengiriman obat ke tempat tujuan			
30	Pihak distributor yang sigap dan tanggap dalam melayani keluhan			
31	Pihak distributor yang sigap dan tanggap dalam melayani pemesanan			
32	Sevice pelayanan/pengiriman barang "one day service" untuk wilayah Bandung			
33	Line / sambungan telepon (service call) mudah dihubungi			
34	Kemudahan serta fleksibilitas dalam pembayaran(cicilan pembayaran,tunai/credit)			
35	Ketepatan tempat dan jumlah yang dikirim sesuai pesanan barang			
	Physical Evidence (Bentuk Fisik)			
36	Mobil/ sarana transportasi angkut logistik yang bonafit			
37	Kecanggihan teknologi sales dalam mencatat stok barang (penggunaan stock scanner, ipad/tablet dsb)			
38	Ketersediaan fasilitas fisik (parkir luas,lounge,rest area dll) di perusahaan			

KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan laporan tugas akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha, Bapak/Ibu, Sdr/i sekalian dimohon kesediaannya untuk mengisi lembar kuesioner penelitian berikut. Kuesioner ini bertujuan untuk melakukan penelitian dalam upaya meningkatkan penjualan obat maag ***Ethical*** (**menggunakan resep dokter**) dengan merk "*Propepsa*" dari PT.Gracia Pharmindo. Kerahasiaan jawaban dari Bapak/Ibu, Sdr/i akan sangat dijaga karena kuesioner ini hanya digunakan untuk kepentingan penelitian pendidikan semata.

Dengan ini saya mengucapkan banyak terima kasih atas kesediaan Bapak/Ibu, Sdr/i dalam meluangkan waktunya untuk membaca dan mengisi kuesioner ini dengan baik dan sebenarnya.

Hormat Saya,

Albertus Billy Pangestu

Bagian I: Data Responden (Dokter)

Petunjuk pengisian : Isilah dengan jelas untuk setiap pertanyaan dibawah ini sesuai dengan data sebenarnya. Dapat diisi dengan jawaban langsung di tempat yang disediakan atau memilih (*Checklist*) pilihan jawaban yang telah disediakan.

1. Dimana tempat anda melakukan praktik?

2. Sudah berapa lama anda praktik ?

3. Sudah berapa lama anda menjadi pelanggan/merujuk resep dalam penggunaan obat maag *Propepsa* dari distributor PT.Gracia Pharmindo kepada pasien ?

< 1 tahun

1 tahun

2 tahun

>2 tahun

4. Berapa jumlah pasien yang anda tangani mengenai masalah keluhan gangguan kesehatan lambung/maag dalam sebulan ?

antara 1-5 pasien lebih dari 10 pasien

antara 6-10 pasien

5. Dalam 12 bulan terakhir, sudah berapa kali anda menghadiri seminar simposium di dalam/luar negeri dalam bidang medis dengan /dari instansi atau perusahaan farmasi ?

1 kali > 1 kali

Segmentasi pasar bisnis:

A. Demografis

6. Produk obat maag/lambung suspensi (*ethical*) apa saja yang biasa digunakan anda dalam mengobati pasien ?(boleh lebih dari 1 jawaban)

Propepsa suspensi 500mg *Sanmag suspensi* 500mg

Inpepsa suspensi 500mg Lainnya.....

7. Seberapa banyak obat maag *Propepsa* yang biasa anda rekomendasikan ke seluruh pasien per bulannya?

Besar (diatas 250 botol) Sedang (antara 150-250 botol)

Kecil (kurang dari 150 botol)

8. Termasuk kedalam jenis apakah tempat/instansi anda melakukan praktik? (Jika ada)

Rumah Sakit Puskesmas

Klinik pengobatan Lainnya.....

9. Apakah yang menyebabkan anda merekomendasikan penulisan resep untuk pasien dengan menggunakan obat maag merk "*Propepsa*" ? (Boleh lebih dari 1 jawaban)

Promosi *medical representatif* Lainnya.....

Keunggulan produk atau nilai Plus nya dibanding merk lain

Bonus, *reward*, poin dsb.....

10. Jika pada poin 9 anda menjawab berdasarkan nilai plus/ keunggulan produk dibanding merk lain, sebutkan keunggulan-keunggulan apa sajakah yang menjadi nilai plus produk ini?
-

B. Variabel Operasi

11. Bagaimana menurut anda cara penawaran produk yang baik obat "*Propepsa*" tersebut? (Boleh lebih dari 1 jawaban)

- Mendatangkan *medical representatif* Adanya kontrak kerja yang jelas....
- Melakukan pengiklanan produk
- Memberikan bonus, *reward*, poin dsb.....

C. Pendekatan Pembelian

12. Jika ada, seberapa sering perwakilan/ *medical representatif* dari perusahaan mengunjungi anda?

- Per minggu (antara 2-4 minggu sekali)
- Per bulan (antara 1 bulan - 4 bulan sekali)
- Lainnya.....

D. Faktor situasi

13. Apakah anda pernah mengalami pelonjakan pasien yang mengalami gangguan kesehatan gastrointestinal ?

- Sering Jarang Tidak pernah

14. Seberapa pentingkah menurut anda lokasi apotik berdekatan dengan tempat anda melakukan praktik memiliki obat yang anda resepkan tersebut?

- Penting Tidak penting

E. Karakteristik pribadi

15. Seberapa pentingkah menurut anda pilihan dalam menentukan jenis/merk obat (berdasarkan komposisi kimianya) menjadi prioritas utama dalam kesembuhan pasien? Ket: angka 1 merupakan nilai tertinggi dan 4 merupakan nilai terendah

Skala Jawaban			
1	2	3	4

16. Seberapa pentingkah tingkat kesembuhan pasien yang anda tangani dibandingkan hal/kepentingan pribadi lainnya(faktor keuntungan dll)?

Ket: angka 1 merupakan nilai tertinggi dan 4 merupakan nilai terendah

Skala Jawaban			
1	2	3	4

17. Apakah yang menjadi parameter/ukuran Loyalitas anda dalam menentukan distributor dan memilih produk ?

Faktor Kandungan komposisi bahan yang baik Faktor lainnya

Faktor bonus, hadiah dll

Bagian II : Harapan & Persepsi Konsumen (Dokter)

Petunjuk pengisian : Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom kosong dibawah ini berdasarkan pendapat anda yang paling mewakili dan berilah urutan ranking dari distributor yang menurut anda memberikan kepuasan tertinggi terhadap sejumlah pernyataan dibawah ini. Berilah tanda *checklist* (√) pada kolom kualitas merk obat dengan ketentuan : SB untuk distributor yang memberikan kualitas tertinggi/sangat baik, B untuk kualitas baik/sedang, TB untuk kualitas tidak baik dan STB untuk kualitas terburuk.

Menurut saya, pernyataan dibawah ini.....bagi kualitas distributor obat				No	Variabel Penelitian	Kualitas dari produk obat maag dengan merk....			
						Propepsa			
SP	P	TP	STP			SB	B	TB	STB
4	3	2	1			4	3	2	1
					Product (Produk)				
				1	Konsistensi kualitas produk (Kejernihan,warna,rasa dan bau)				
				2	Kejelasan informasi produk yang diberikan (kontradiksi, indikasi,efek samping,cara pemakaian dll)				
				3	Tidak terdapat zat pewarna atau pemanis buatan				
				4	Tidak terdapat bahan pengawet				
				5	Adanya dosis yang tepat / tidak menyalahi aturan				
				6	Bahan baku yang memiliki kualitas baik				
				7	Tersedia dalam berbagai varian rasa dan aroma				
				8	Tidak menimbulkan rasa mual / pahit setelah after taste				
				9	Kemudahan dan kepraktisan dalam mengkonsumsi				
				10	Ketersediaan produk dalam berbagai jenis bentuk seperti sirup,kaplet atau kapsul				
				11	Kerapihan & kebersihan packaging produk				
				12	Kesesuaian lambang warna obat dengan tempat penjualan obat				
					Price (Harga)				
				13	Keterjangkauan harga obat/ terjangkau sesuai pasar				
				14	Kesesuaian harga penjualan dengan kualitas yang diberikan				
					Promotion (Promosi)				
				15	Adanya bonus,hadiah apabila berhasil menjual produk dalam target tertentu				
				16	Adanya event khusus/seminar mengenai produk dari perusahaan				
				17	Intensitas pemberian promo-promo khusus atau pemberian simposium gratis				
				18	Pemberitahuan akan adanya produk baru yang akan diterbitkan				
					Place (Tempat)				
				19	Tersedia nya situs perusahaan mengenai profil produk-produk baru/ yang tersedia nya				
				20	Sambungan telepon/line (service call) yang mudah dihubungi				
				21	Adanya perwakilan/representatif perusahaan yang mudah dihubungi/ mudah dikomunikasikan				
					People (Manusia)				
				22	Kunjungan rutin pihak subdis / medical representatif				
				23	Pengetahuan medical representatif tentang produk				
				24	Keramahan dan kesopanan medical representatif dalam mengkomunikasikan produk dengan dokter				
				25	Ketanggapan dalam menanggapi saran atau kritik yang diberikan				
				26	Keterbukaan komunikasi/menjalin hubungan baik dengan pihak perusahaan				
				27	Kerapihan penampilan medical representatif				
					Process (Proses)				
				28	Kemudahan proses kontrak kerja dan transparan				
				29	Kemudahan dalam proses pengambilan bonus atau hadiah				
				30	Customer service yang selalu siap melayani customer				
				31	Kemudahan dalam melakukan hubungan/ konfirmasi dengan perusahaan				
					Physical Evidence (Bentuk Fisik)				
				32	Letak kantor perusahaan yang strategis				
				33	Ketersediaan brosur/majalah informasi produk (MIMS)				
				34	Ketersediaan serta kelengkapan produk obat lainnya				

Bagian III : Perbandingan Kepuasan Antar Distributor Obat

Petunjuk pengisian : Berilah urutan ranking dari distributor yang menurut anda memberikan kepuasan tertinggi terhadap sejumlah pernyataan bawah ini. Berilah angka 1 untuk distributor yang memberikan rasa kepuasan tertinggi, angka 2 untuk distributor dengan tingkat kepuasan sedang, dan angka 3 untuk distributor dengan tingkat kepuasan terendah.

No	Variabel Penelitian	Ranking		
		Propepsa	Inpepsa	Sanmag
	Product (Produk)			
1	Konsistensi kualitas produk (Kejernihan,warna,rasa dan bau)			
2	Kejelasan informasi produk yang diberikan (kontradiksi, indikasi,efek samping,cara pemakaian dll)			
3	Tidak terdapat zat pewarna atau pemanis buatan			
4	Tidak terdapat bahan pengawet			
5	Adanya dosis yang tepat / tidak menyalahi aturan			
6	Bahan baku yang memiliki kualitas baik			
7	Tersedia dalam berbagai varian rasa dan aroma			
8	Tidak menimbulkan rasa mual / pahit setelah after taste			
9	Kemudahan dan kepraktisan dalam mengkonsumsi			
10	Ketersediaan produk dalam berbagai jenis bentuk seperti sirup,kaplet atau kapsul			
11	Kerapihan & kebersihan packaging produk			
12	Kesesuaian lambang obat dengan tempat penjualan obat			
	Price (Harga)			
13	Keterjangkauan harga obat/ terjangkau sesuai pasar			
14	Kesesuaian harga penjualan dengan kualitas yang diberikan			
	Promotion (Promosi)			
15	Adanya bonus,hadiah apabila berhasil menjual produk dalam target tertentu			
16	Adanya event khusus/seminar mengenai produk dari perusahaan			
17	Intensitas pemberian promo-promo khusus atau pemberian simposium gratis			
18	Pemberitahuan akan adanya produk baru yang akan diterbitkan			
	Place (Tempat)			
19	Tersedia nya situs perusahaan mengenai profil produk-produk baru/ yang tersedia nya			
20	Sambungan telepon/line (service call) yang mudah dihubungi			
21	Adanya perwakilan/representatif perusahaan yang mudah dihubungi/ mudah dikomunikasikan			
	People (Manusia)			
22	Kunjungan rutin pihak subdis / medical representatif			
23	Pengetahuan medical representatif tentang produk			
24	Keramahan dan kesopanan medical representatif dalam mengkomunikasikan produk dengan dokter			
25	Ketanggapan dalam menanggapi saran atau kritik yang diberikan			
26	Keterbukaan komunikasi/menjaln hubungan baik dengan pihak perusahaan			
27	Kerapihan penampilan medical representatif			
	Process (Proses)			
28	Kemudahan proses kontrak kerja dan transparan			
29	Kemudahan dalam proses pengambilan bonus atau hadiah			
30	<i>Customer service</i> yang selalu siap melayani <i>customer</i>			
31	Kemudahan dalam melakukan hubungan/ konfirmasi dengan perusahaan			
	Physical Evidence (Bentuk Fisik)			
32	Letak kantor perusahaan yang strategis			
33	Ketersediaan brosur/majalah informasi produk (MIMS)			
34	Ketersediaan serta kelengkapan produk obat lainnya			

- Hasil Validitas SPSS Tingkat Performansi Apotik

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	21	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	21	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.967	.967	38

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	110.9048	266.390	.840	.	.965
VAR00002	110.9048	267.190	.803	.	.965
VAR00003	111.2381	267.890	.801	.	.965
VAR00004	111.0000	278.300	.326	.	.967
VAR00005	110.9524	269.448	.727	.	.966
VAR00006	110.6667	272.933	.734	.	.966
VAR00007	110.8095	277.062	.435	.	.967
VAR00008	110.9048	266.390	.840	.	.965
VAR00009	110.6667	272.933	.734	.	.966
VAR00010	110.9048	266.390	.840	.	.965
VAR00011	111.4762	268.662	.613	.	.966
VAR00012	110.9524	277.648	.393	.	.967
VAR00013	111.5714	270.057	.604	.	.966
VAR00014	111.0000	276.800	.468	.	.967
VAR00015	111.4762	273.062	.486	.	.967
VAR00016	111.3810	275.648	.512	.	.967
VAR00017	111.3810	270.548	.512	.	.967
VAR00018	110.9524	273.448	.536	.	.966
VAR00019	111.2381	267.890	.801	.	.965
VAR00020	112.5238	284.362	.038	.	.969
VAR00021	111.0476	264.648	.771	.	.965
VAR00022	110.6667	272.933	.734	.	.966
VAR00023	110.9048	266.390	.840	.	.965
VAR00024	110.9048	267.190	.803	.	.965
VAR00025	110.9048	267.190	.803	.	.965
VAR00026	111.3810	270.548	.512	.	.967
VAR00027	110.6667	272.933	.734	.	.966
VAR00028	110.7143	272.914	.628	.	.966
VAR00029	110.9524	273.448	.536	.	.966
VAR00030	111.2381	267.890	.801	.	.965
VAR00031	111.0476	264.648	.771	.	.965
VAR00032	110.6667	272.933	.734	.	.966
VAR00033	110.9048	266.390	.840	.	.965
VAR00034	110.9048	267.190	.803	.	.965
VAR00035	111.0476	264.648	.771	.	.965
VAR00036	110.9048	267.190	.803	.	.965
VAR00037	111.2381	267.890	.801	.	.965
VAR00038	112.5238	284.362	.038	.	.969

- Hasil Validitas SPSS Tingkat Kepentingan Apotik
Scale: ALL VARIABLES

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.969	.971	38

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	21	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	21	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	111.0476	278.448	.774	.	.968
VAR00002	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00003	110.9048	280.190	.846	.	.968
VAR00004	110.9048	281.490	.787	.	.968
VAR00005	111.2381	281.990	.795	.	.968
VAR00006	111.0476	278.448	.774	.	.968
VAR00007	110.9524	292.648	.353	.	.970
VAR00008	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00009	110.9048	280.190	.846	.	.968
VAR00010	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00011	110.9048	280.190	.846	.	.968
VAR00012	111.4762	282.762	.609	.	.969
VAR00013	111.2857	282.914	.651	.	.969
VAR00014	111.5714	284.357	.592	.	.969
VAR00015	111.0000	290.700	.484	.	.969
VAR00016	111.4762	286.862	.498	.	.969
VAR00017	111.3810	289.648	.520	.	.969
VAR00018	111.3810	284.148	.527	.	.969
VAR00019	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00020	112.5238	298.562	.047	.	.971
VAR00021	110.9524	287.848	.523	.	.969
VAR00022	111.2381	281.990	.795	.	.968
VAR00023	111.0476	278.448	.774	.	.968
VAR00024	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00025	110.9048	280.190	.846	.	.968
VAR00026	110.9048	281.490	.787	.	.968
VAR00027	110.9048	281.490	.787	.	.968
VAR00028	111.3810	284.148	.527	.	.969
VAR00029	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00030	110.7143	287.514	.602	.	.969
VAR00031	110.9524	287.848	.523	.	.969
VAR00032	111.2381	281.990	.795	.	.968
VAR00033	111.0476	278.448	.774	.	.968
VAR00034	110.6667	286.533	.763	.	.968
VAR00035	110.9048	280.190	.846	.	.968
VAR00036	110.9048	281.490	.787	.	.968
VAR00037	111.2381	281.990	.795	.	.968
VAR00038	112.5238	298.562	.047	.	.971

- Hasil Validitas SPSS Tingkat Kepentingan Dokter

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	17	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	17	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.967	.973	34

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	109.7059	172.096	.846	.	.965
VAR00002	109.8235	172.029	.891	.	.965
VAR00003	109.7647	172.816	.803	.	.966
VAR00004	109.7059	172.096	.846	.	.965
VAR00005	109.7647	176.191	.439	.	.968
VAR00006	109.7059	172.096	.846	.	.965
VAR00007	109.7647	172.816	.803	.	.966
VAR00008	109.5882	175.257	.615	.	.967
VAR00009	110.1765	168.279	.818	.	.965
VAR00010	109.8824	171.235	.592	.	.967
VAR00011	110.4118	170.132	.597	.	.967
VAR00012	109.7059	172.096	.846	.	.965
VAR00013	110.0000	168.750	.684	.	.966
VAR00014	109.8235	175.279	.633	.	.966
VAR00015	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00016	109.9412	170.809	.861	.	.965
VAR00017	109.8235	172.029	.891	.	.965
VAR00018	109.8235	175.279	.633	.	.966
VAR00019	109.8235	176.779	.516	.	.967
VAR00020	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00021	109.5294	182.640	.067	.	.969
VAR00022	110.0000	168.750	.684	.	.966
VAR00023	109.5882	175.257	.615	.	.967
VAR00024	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00025	110.0588	169.059	.786	.	.966
VAR00026	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00027	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00028	109.8235	172.029	.891	.	.965
VAR00029	109.8824	183.860	-.030	.	.971
VAR00030	109.8235	172.029	.891	.	.965
VAR00031	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00032	110.2353	181.691	.076	.	.971
VAR00033	109.8235	172.279	.871	.	.965
VAR00034	109.8824	174.860	.700	.	.966

- Hasil Validitas SPSS Tingkat Performansi Dokter

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	17	94.4
	Excluded ^a	1	5.6
	Total	18	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.967	.971	34

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00002	112.2941	151.721	.726	.	.965
VAR00003	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00004	112.2941	151.721	.726	.	.965
VAR00005	112.4118	155.632	.289	.	.968
VAR00006	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00007	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00008	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00009	112.4706	157.140	.325	.	.967
VAR00010	112.2941	151.721	.726	.	.965
VAR00011	112.4118	151.632	.768	.	.965
VAR00012	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00013	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00014	112.6471	146.868	.820	.	.965
VAR00015	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00016	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00017	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00018	112.6471	146.868	.820	.	.965
VAR00019	112.3529	150.243	.860	.	.965
VAR00020	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00021	112.1176	160.985	-.003	.	.969
VAR00022	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00023	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00024	112.6471	146.868	.820	.	.965
VAR00025	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00026	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00027	112.4118	151.257	.800	.	.965
VAR00028	112.1176	160.985	-.003	.	.969
VAR00029	112.4706	163.140	-.138	.	.971
VAR00030	112.1765	151.779	.732	.	.965
VAR00031	112.4118	149.507	.950	.	.964
VAR00032	112.8235	160.779	-.008	.	.971
VAR00033	112.2941	151.221	.767	.	.965
VAR00034	112.4118	149.507	.950	.	.964

KOMENTAR DOSEN PENGUJI

Nama : Albertus Billy Pangestu

NRP : 0923026

Judul Tugas Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Dan Persaingan Di PT.
Gracia Pharmindo Untuk Meningkatkan Penjualan

Komentar-Komentar Dosen Penguji:

1. Saran penelitian selanjutnya dijabarkan lebih jelas untuk dapat dimengerti perusahaan.
2. Perbaiki tata penulisan huruf dan kalimat, terutama penggunaan huruf besar.
3. Perjelas mengenai keterangan di *flowchart* berhubung ada 2 responden yang dilakukan pengolahan data.
4. Abstrak dilengkapi dengan hasil pengolahan data dan dilengkapi usulan secara ringkas

DATA PENULIS

Nama : Albertus Billy Pangestu
Alamat di Bandung : Jalan Surya Sumantri no.63A
Alamat Asal : Jalan Pegajahan no.52 Cirebon, Jalan Siliwangi no.145
Kuningan
No. Telp. Asal : (0231) 235865, (0232) 871237
No. HP : 087829521003
Alamat email : Bill_domo@yahoo.com.sg
Pendidikan : SMA Santa Maria 1 Cirebon
Jurusan Teknik Industri, Universitas Kristen Maranatha
Nilai Tugas Akhir : A
Tanggal USTA : 19 Februari 2013