

## **KUISIONER PENELITIAN**

Responden yang terhormat:

Kami adalah mahasiswa jurusan **Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala** yang sedang melakukan penelitian. Penelitian ini untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Kali ini, kami meminta kesediaan bapak/ibu/saudara untuk membantu penelitian ini dengan mengisi kuesioner ini merupakan hal yang sangat berharga bagi kami. Kesediaan dan kejujuran Anda sangat kami harapkan. Segala informasi yang Anda berikan semata-mata digunakan untuk kegiatan ilmiah. Atas kerjasama yang diberikan, kami mengucapkan banyak terima kasih.

### **Identitas Responden**

Berikan penilaian anda dengan memberi tanda silang (X) pada salah satu angka yang paling sesuai dengan pilihan anda.

1. Jenis kelamin:

- a Laki-laki                  b Perempuan

2. Umur saudara saat ini :

- a. 18-23 tahun                  c. 30-35 tahun  
b. 24-29 tahun                  d. >35 tahun

3. Status Saudara:

- a. Pelajar/mahasiswa      c. Wiraswasta  
b. Pekerja swasta              d. Profesional (dokter, pengacara, dan lainnya)  
e. Ibu Rumah tangga        f. Lain-lain (.....)

## Petunjuk pengisian

Berikan penilaian anda dengan memberi tanda silang (X) pada salah satu angka yang paling sesuai dengan pilihan anda. berikut ini adalah keterangan dari setiap nomor:

- [1] Sangat tidak setuju (STS)/ sangat rendah (SR)
- [2] Tidak setuju (TS)/rendah (R)
- [3] Netral (N) / sedang (Sd)
- [4] Setuju (S) / Tinggi (T)
- [5] Sangat setuju (SS) /Sangat tinggi (ST)

### *Store's Product and Operational Quality*

No	Pertanyaan	STS ..... SS				
		STS	TS	N	S	SS
1.	Batik Keris menyediakan barang dagangan (merchandise) berkualitas					
2.	Batik Keris memberikan banyak pilihan produk					
3	Batik Keris memberikan garansi atas kualitas produk yang dijual					
4	Batik Keris memiliki aturan yang jelas terhadap pengembalian oleh produk oleh pembeli					
5	Perilaku karyawan menyenangkan bagi pelanggan					
6	Karyawan Batik Keris memiliki pengetahuan terhadap produk maupun pelanggan					
7	Karyawan Batik Keris memiliki kecerdasan ketika menanggapi berbagai keluh kesah atau pertanyaan pelanggan					
8	Layanan yang diberikan terhadap pelanggan bersifat cepat seperti pembayaran tunai atau kredit, dan fasilitas yang lain di Batik Keris					

*Store's Overall Visual Appeal*

No	Pertanyaan					
		STS	TS	N	S	SS
1.	Penataan toko (Store layout) Batik Keris memudahkan pelanggan mendapatkan produk					
2.	Display barang di Batik Keris menarik					
3	Penampilan toko dari luar terkesan mewah dan elegan					

*Customer Convenience*

No	Pertanyaan					
		STS	TS	N	S	SS
1.	Lokasi toko Batik Keris mudah untuk dikunjungi					
2.	Jam buka toko Batik Keris yang panjang memungkinkan pelanggan bisa memilih waktu yang tepat untuk berkunjung					
3	Kamar pas (Fitting room) di toko terlihat bersih dan nyaman					
4	Berbagai utilitas dari toko: lampu, tas belanja, musik dan lainnya bersih dan nyaman					

*Perceived Price and Past Satisfaction*

No	Pertanyaan					
		STS	TS	N	S	SS
1.	Tingkat harga untuk produk yang dijual sesuai dengan kualitas produk					
2.	Kesesuaian nilai uang dan nilai barang yang diterima pelanggan ketika berbelanja di Batik Keris					
3.	Pelanggan merasa puas dengan pembelian sebelumnya di Batik Keris					

### *Store's Promotional Effectiveness*

No	Pertanyaan					
		STS	TS	N	S	SS
1.	Berbagai iklan atau poster mengenai Batik Keris terlihat menarik					
2.	Batik Keris memiliki program promosi seperti diskon dan promosi lain untuk pelanggan yang menarik					
3.	Berbagai iklan atau poster mengenai Batik keris memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan					
4.	Berbagai iklan atau poster mengenai Batik Keris menarik perhatian pengunjung					

### *Store Image*

No	Pertanyaan					
		STS	TS	N	S	SS
1.	Batik Keris adalah pilihan tepat untuk berbelanja pakaian					
2.	Batik Keris memiliki kompetensi untuk menjual barang kepada konsumen					
3	Karyawan Batik Keris memiliki kemampuan memberikan layanan yang optimal.					

## **Lampiran 1. KUISIONER PENELITIAN**

Responden yang terhormat:

Kami adalah mahasiswa jurusan **Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala** yang sedang melakukan penelitian. Penelitian ini untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Kali ini, kami meminta kesediaan bapak/ibu/saudara untuk membantu penelitian ini dengan mengisi kuesioner ini merupakan hal yang sangat berharga bagi kami. Kesediaan dan kejujuran Anda sangat kami harapkan. Segala informasi yang Anda berikan semata-mata digunakan untuk kegiatan ilmiah. Atas kerjasama yang diberikan, kami mengucapkan banyak terima kasih.

### **Identitas Responden**

Berikan penilaian anda dengan memberi tanda silang (X) pada salah satu angka yang paling sesuai dengan pilihan anda.

1. Jenis kelamin:  
a Laki-laki              b Perempuan
2. Umur saudara saat ini :  
a. 18-23 tahun            c. 30-35 tahun  
b. 24-29 tahun            d. >35 tahun
3. Status Saudara:  
a. Pelajar/mahasiswa    c. Wiraswasta  
b. Pekerja swasta        d. Profesional (dokter, pengacara, dan lainnya)  
e. Ibu Rumah tangga     f. Lain-lain (.....)

### **Petunjuk pengisian**

Berikan penilaian anda dengan memberi tanda silang (X) pada salah satu angka yang paling sesuai dengan pilihan anda. berikut ini adalah keterangan dari setiap nomor:

- [1] Sangat tidak setuju (STS)/ sangat rendah (SR)
- [2] Tidak setuju (TS)/rendah (R)
- [3] Biasa-biasa (B) / sedang (Sd)
- [4] Setuju (S) / Tinggi (T)
- [5] Sangat setuju (SS) /Sangat tinggi (ST)

*Store's product and operational quality*

No	Pertanyaan	STS..... SS				
		1	2	3	4	5
1.	Batik keris menyediakan <i>merchandise</i> (barang dagangan) berkualitas					
2.	Batik keris memberikan banyak pilihan produk					
3	Batik keris memberikan garansi atas kualitas produk yang dijual					
4	Batik Keris memiliki aturan yang jelas terhadap pengembalian oleh produk oleh pembeli					
5	Perilaku karyawan menyenangkan bagi pelanggan					
6	Liyw Batik keris memiliki pengetahuan terhadap produk maupun pelanggan					
7	Karyawan Batik keris memiliki kecerdasan ketika menanggapi berbagai keluh kesah atau pertanyaan pelanggan					
8	Layanan pelanggan seperti billing, dan fasilitas yang lain di Batik keris cepat					

*Store's overall visual appeal*

No	Pertanyaan	STS..... SS				
		1	2	3	4	5
1.	Store layout batik keris memudahkan pelanggan mendapatkan produk					
2.	Display barang di batik keris menarik					
3	Penampilan toko dari luar terkesan mewah dan elegan					

*Customer convenience*

No	Pertanyaan	STS..... SS				
		1	2	3	4	5
1.	Lokasi toko mudah untuk dikunjungi					
2.	Jam buka toko Batik Keris yang panjang memungkinkan pelanggan bisa memilih waktu yang tepat untuk berkunjung					
3	Fitting room di toko terlihat bersih dan nyaman					
4	Berbagai utilitas dari toko, toilet, dan lainnya					

	bersih dan nyaman					
--	-------------------	--	--	--	--	--

*Perceived price and past satisfaction*

No	Pertanyaan	STS..... SS				
		1	2	3	4	5
1.	Tingkat harga untuk produk yang dijual sesuai dengan kualitas produk					
2.	Kesesuaian nilai uang dan nilai barang yang diterima pelanggan ketika berbelanja di Batik Keris					
3	Pelanggan merasa puas dengan pembelian sebelumnya di Batik keris					

*Store's promotional effectiveness*

No	Pertanyaan	STS..... SS				
		1	2	3	4	5
1.	Berbagai iklan atau poster mengenai Batik keris terlihat menarik					
2.	Batik keris memiliki program promosi seperti diskon dan promosi lain untuk pelanggan yang menarik					
3	Berbagai iklan atau poster mengenai Batik keris memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan					
4	Berbagai iklan atau poster mengenai Batik keris menarik perhatian pengunjung					

*Store Image*

No	Pertanyaan	STS..... SS				
		1	2	3	4	5
1.	Batik keris adalah pilihan tepat untuk berbelanja pakaian					
2.	Batik keris memiliki kompetensi untuk menjual barang kepada konsumen					
3	Karyawan Batik keris memiliki kemampuan memberikan layanan yang optimal.					

**Terima kasih**

## Lampiran 2. Profil Responden

### Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-Laki	50	50,0	50,0	50,0
Perempuan	50	50,0	50,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

### Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 18-23 tahun	18	18,0	18,0	18,0
24-29 tahun	25	25,0	25,0	43,0
30-35 tahun	31	31,0	31,0	74,0
>35 tahun	26	26,0	26,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

### Status

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pelajar/mahasiswa	6	6,0	6,0	6,0
Pekerja swasta	31	31,0	31,0	37,0
Wiraswasta	39	39,0	39,0	76,0
Profesional	15	15,0	15,0	91,0
Ibu Rumah tangga	7	7,0	7,0	98,0
Lain-lain	2	2,0	2,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

## Lampiran 3. Uji Validitas

### *Store's product and operational quality*

Correlations

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	Total X1
X1.1	Pearson Correlation	1	,720**	,690**	,166	,251*	,227*	,644**	,284**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,099	,012	,023	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	,720**	1	,977**	,197*	,346**	,333**	,891**	,385**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,049	,000	,001	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	,690**	,977**	1	,155	,297**	,284**	,867**	,341**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,124	,003	,004	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	,166	,197*	,155	1	,731**	,730**	,386**	,867**
	Sig. (2-tailed)	,099	,049	,124		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	,251*	,346**	,297**	,731**	1	,992**	,478**	,652**
	Sig. (2-tailed)	,012	,000	,003	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.6	Pearson Correlation	,227*	,333**	,284**	,730**	,992**	1	,464**	,651**
	Sig. (2-tailed)	,023	,001	,004	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.7	Pearson Correlation	,644**	,891**	,867**	,388**	,478**	,464**	1	,356**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
X1.8	Pearson Correlation	,284**	,385**	,341**	,867**	,652**	,651**	,356**	1
	Sig. (2-tailed)	,004	,000	,001	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100
Total X1	Pearson Correlation	,674**	,801**	,764**	,657**	,804**	,793**	,834**	,704**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

### *Store's overall visual appeal*

Correlations

	X2.1	X2.2	X2.3	Total X2
X2.1	Pearson Correlation	1	,637**	,612**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	,637**	1	,978**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	,612**	,978**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	100	100	100
Total X2	Pearson Correlation	,810**	,964**	,955**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	100	100	100

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*Customer convenience*

**Correlations**

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	Total X3
X3.1	Pearson Correlation	1	,874**	,869**	,752**	,930**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100
X3.2	Pearson Correlation	,874**	1	,959**	,784**	,970**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	,869**	,959**	1	,778**	,968**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100
X3.4	Pearson Correlation	,752**	,784**	,778**	1	,876**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100
Total X3	Pearson Correlation	,930**	,970**	,968**	,876**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*Perceived price and past satisfaction*

**Correlations**

		X4.1	X4.2	X4.3	Total X4
X4.1	Pearson Correlation	1	,695**	,782**	,897**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100
X4.2	Pearson Correlation	,695**	1	,885**	,924**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100
X4.3	Pearson Correlation	,782**	,885**	1	,958**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100
Total X4	Pearson Correlation	,897**	,924**	,958**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### *Store's promotional effectiveness*

**Correlations**

		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Total X5
X5.1	Pearson Correlation	1	,850**	,830**	,752**	,914**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100
X5.2	Pearson Correlation	,850**	1	,966**	,879**	,981**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100
X5.3	Pearson Correlation	,830**	,966**	1	,857**	,970**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100
X5.4	Pearson Correlation	,752**	,879**	,857**	1	,911**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100
Total X5	Pearson Correlation	,914**	,981**	,970**	,911**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### *Store Image*

**Correlations**

		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Total Y
Y1.1	Pearson Correlation	1	,553**	,433**	,772**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100
Y1.2	Pearson Correlation	,553**	1	,570**	,870**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100
Y1.3	Pearson Correlation	,433**	,570**	1	,827**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100
Total Y	Pearson Correlation	,772**	,870**	,827**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Lampiran 4. Uji Reliabilitas

*Store's product and operational quality*

**Case Processing Summary**

	N	%
Cases	Valid	100
	Excluded <sup>a</sup>	0
	Total	100
		100,0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,894	8

*Store's overall visual appeal*

**Case Processing Summary**

	N	%
Cases	Valid	100
	Excluded <sup>a</sup>	0
	Total	100
		100,0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,899	3

*Customer convenience*

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,952	4

*Perceived price and past satisfaction*

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,916	3

*Store's promotional effectiveness*

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,954	4

*Store Image*

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	100	100,0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,761	3

## Lampiran 5. Regression

**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Store Image	3,8933	,45905	100
Store's product and operational quality	2,9375	,43392	100
Store's overall visual appeal	4,0233	,59223	100
Customer convenience	4,0875	,87860	100
Perceived price and past satisfaction	4,0133	,65976	100
Store's promotional effectiveness	3,9350	,86939	100

**Correlations**

		Store Image	Store's product and operational quality	Store's overall visual appeal	Customer convenience	Perceived price and past satisfaction	Store's promotional effectiveness
Pearson Correlation	Store Image	1,000	,583	,744	,739	,609	,744
	Store's product and operational quality	,583	1,000	,436	,451	,470	,356
	Store's overall visual appeal	,744	,436	1,000	,519	,450	,565
	Customer convenience	,739	,451	,519	1,000	,451	,772
	Perceived price and past satisfaction	,609	,470	,450	,451	1,000	,401
	Store's promotional effectiveness	,744	,356	,565	,772	,401	1,000
Sig. (1-tailed)	Store Image	.	,000	,000	,000	,000	,000
	Store's product and operational quality	,000	.	,000	,000	,000	,000
	Store's overall visual appeal	,000	,000	.	,000	,000	,000
	Customer convenience	,000	,000	,000	.	,000	,000
	Perceived price and past satisfaction	,000	,000	,000	,000	.	,000
	Store's promotional effectiveness	,000	,000	,000	,000	,000	.
N	Store Image	100	100	100	100	100	100
	Store's product and operational quality	100	100	100	100	100	100
	Store's overall visual appeal	100	100	100	100	100	100
	Customer convenience	100	100	100	100	100	100
	Perceived price and past satisfaction	100	100	100	100	100	100
	Store's promotional effectiveness	100	100	100	100	100	100

### **Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Store's promotional effectiveness, Store's product and operational quality, Perceived price and past satisfaction, Store's overall visual appeal, Customer convenience	.	Enter

- a. All requested variables entered.
- b. Dependent Variable: Store Image

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,897 <sup>a</sup>	,804	,794	,20841	,804	77,259	5	94	,000	1,850

a. Predictors: (Constant), Store's promotional effectiveness, Store's product and operational quality, Perceived price and past satisfaction, Store's overall visual appeal, Customer convenience

b. Dependent Variable: Store Image

### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	16,779	5	3,356	77,259	,000 <sup>a</sup>
	Residual	4,083	94	,043		
	Total	20,862	99			

a. Predictors: (Constant), Store's promotional effectiveness, Store's product and operational quality, Perceived price and past satisfaction, Store's overall visual appeal, Customer convenience

b. Dependent Variable: Store Image

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	,842	,175		,000					
	Store's product and operational quality	,175	,059	,165	2,979	,004	,583	,294	,136	,678
	Store's overall visual appeal	,259	,046	,334	5,621	,000	,744	,502	,256	,590
	Customer convenience	,107	,040	,205	2,689	,008	,739	,267	,123	,360
	Perceived price and past satisfaction	,127	,039	,182	3,278	,001	,609	,320	,150	,674
	Store's promotional effectiveness	,140	,040	,265	3,513	,001	,744	,341	,160	,364
										2,744

a. Dependent Variable: Store Image

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2,5054	4,6030	3,8933	,41169	100
Residual	-,61831	,49460	,00000	,20308	100
Std. Predicted Value	-3,371	1,724	,000	1,000	100
Std. Residual	-2,967	2,373	,000	,974	100

a. Dependent Variable: Store Image

**Lampiran 6. Data isian Kuesioner**

Resp	Profil Resp			X1								X2				X3				X4				X5				Y				Mean								
	Jk	Usia	Status	1	2	3	4	5	6	7	8	Jml	1	2	3	Jml	1	2	3	4	Jml	1	2	3	Jml	1	2	3	Jml	X1	X2	X3	X4	X5	Y					
1	1	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	22	4	4	4	12	4	4	5	4	17	4	4	4	12	4	4	4	4	16	3	4	4	11	3	4	4	4	4	4
2	2	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	29	4	5	5	14	5	5	5	5	20	5	5	5	15	5	5	5	4	19	4	5	5	14	4	5	5	5	5	5
3	2	3	3	3	3	4	5	5	3	4	23	3	4	4	11	2	2	2	2	8	3	3	3	9	2	1	1	1	5	3	3	3	9	3	4	2	3	1	3	
4	1	4	2	3	4	4	3	4	4	4	3	22	5	5	5	15	5	5	4	5	19	3	3	3	9	5	5	5	4	19	4	4	5	13	3	5	5	3	5	4
5	1	3	4	3	4	4	4	5	5	4	4	25	4	4	4	12	3	3	3	2	11	4	4	4	12	2	1	2	2	7	3	3	4	10	3	4	3	4	2	3
6	2	3	3	4	5	5	3	4	4	5	3	25	3	4	4	11	4	4	3	4	15	4	4	4	12	4	4	4	4	16	3	4	4	11	3	4	4	4	4	4
7	2	3	3	4	5	5	3	3	3	5	3	23	4	5	5	14	5	5	4	5	19	5	5	5	15	5	5	5	4	19	4	4	5	13	3	5	5	5	5	4
8	1	4	6	3	4	4	4	5	5	4	4	25	3	4	4	11	4	4	3	4	15	4	4	4	12	4	4	4	4	16	3	4	4	11	3	4	4	4	4	4
9	1	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	25	4	4	4	12	4	4	3	4	15	4	5	5	14	4	5	5	4	18	4	4	4	12	3	4	4	5	5	4
10	2	4	3	3	3	4	5	5	3	4	23	4	4	4	12	5	5	4	5	19	2	3	3	8	4	5	5	4	18	3	4	4	11	3	4	5	3	5	4	
11	1	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	23	4	5	5	14	4	4	4	4	16	4	4	4	12	5	5	5	4	19	4	4	4	12	3	5	4	4	5	4
12	2	1	1	4	5	5	2	3	3	3	4	22	4	5	5	14	4	4	4	4	16	4	5	5	14	2	3	3	3	11	4	4	4	12	3	5	4	5	3	4
13	1	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	22	4	4	4	12	3	3	3	2	11	2	3	3	8	4	4	4	4	16	3	3	4	10	3	4	3	3	4	3
14	2	2	3	4	5	5	2	3	3	3	4	22	4	5	5	14	5	5	5	5	20	4	5	5	14	4	5	5	4	18	4	5	5	14	3	5	5	5	5	5
15	2	3	5	4	3	3	4	4	4	3	4	22	4	3	3	10	3	3	2	3	11	2	4	3	9	4	3	3	3	13	4	4	3	11	3	3	3	3	3	4
16	1	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	23	4	4	4	12	4	5	4	5	18	4	4	4	12	4	5	5	4	18	4	4	4	12	3	4	5	4	5	4
17	1	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	23	3	3	3	9	4	4	5	4	17	4	4	4	12	4	4	4	4	16	3	3	4	10	3	3	4	4	4	3
18	1	3	4	2	3	3	4	4	4	3	4	20	3	4	4	11	5	5	4	5	19	3	3	3	9	4	4	4	4	16	3	4	4	11	3	4	5	3	4	4
19	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	24	3	3	3	9	4	5	4	5	18	4	5	5	14	4	4	4	4	16	3	3	4	10	3	3	5	5	4	3
20	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	12	4	5	4	5	18	3	4	4	11	4	4	4	4	16	3	4	4	11	2	4	5	4	4	4
21	2	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	21	3	3	3	9	4	4	3	4	15	3	4	4	11	2	3	3	3	11	3	3	3	9	3	3	4	4	3	3
22	1	2	2	4	4	4	3	4	4	4	3	23	3	3	3	9	4	4	3	4	15	4	4	4	12	3	4	4	4	15	3	3	4	10	3	3	4	4	4	3







Nilai rata-rata	4 4 4 4 4 4 4 4	4 4 4 4 4 4 4 4	4 4 4 4 4	4 4 4	4 4 4	
Deviasi Standar	1 1 1 1 1 1 1 1	1 1 1 1 1 1 1 1	1 1 1 1 1	1 1 1	1 1 1	0 1 1