

**LAMPIRAN 1**  
**KUESIONER PENDAHULUAN**

## KUESIONER PENDAHULUAN

Kepada Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat,

Saya selaku mahasiswa Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha yang sedang melakukan penelitian tugas akhir mengenai salon, memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner di bawah ini. Saya mengharapkan jawaban yang sejujurnya, sesuai dengan kenyataan yang dirasakan. Saya berjanji akan menjaga kerahasiaan setiap jawaban yang anda berikan. Saya ucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya atas kesediaan anda dalam mengisi kuesioner ini.

Petunjuk: Lingkarilah jawaban pertanyaan di bawah ini yang sesuai dengan pilihan anda !

1. Salon yang anda ketahui (boleh lebih dari satu pilihan):
  - a. Salon Anata
  - b. Salon Ani
  - c. Salon Johny Andrean
  - d. Salon Memey
  - e. Salon Nanda
  - f. Salon Yoyong Redhi
  - g. Lainnya (.....)
  
2. Salon yang paling sering anda kunjungi:
  - a. Salon Anata (Cabang.....)
  - b. Salon Ani
  - c. Salon Johny Andrean (Cabang.....)
  - d. Salon Memey
  - e. Salon Nanda
  - f. Salon Yoyong Redhi
  - g. Lainnya (.....)

Petunjuk: Berikan tanda checklist (v) pada kolom yang menunjukkan tingkat kepentingan variabel

No	Pernyataan	Penting	Tidak Penting
1	Kelengkapan variasi pelayanan yang tersedia		
2	Kelengkapan variasi model rambut yang tersedia di salon		
3	Salon memiliki model-model rambut kreasi sendiri		
4	Model rambut yang ditawarkan sesuai dengan perkembangan jaman		
5	Kelengkapan obat rambut yang tersedia di salon		
6	Salon dapat memenuhi permintaan model rambut hasil kreasi konsumen		
7	Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh masyarakat luas		
8	Salon memberikan harga khusus untuk pelanggan setia		
9	Salon memberikan potongan harga apabila pelanggan membeli beberapa pelayanan sekaligus dalam satu waktu		
10	Lokasi salon yang strategis, dekat pemukiman masyarakat		
11	Lokasi salon mudah untuk dijangkau oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum		
12	Salon memiliki tempat parkir kendaraan yang luas		
13	Lokasi salon mudah dicari		
14	Pemasangan iklan pada majalah		
15	Salon mengadakan demo di lokasi seperti mall		
16	Pembuatan brosur, spanduk		
17	Kerja sama salon dengan wedding organizer, bridal		
18	Salon memberikan pemotongan harga pada saat event-event tertentu		
19	Gratis perawatan setelah melakukan perawatan sebanyak beberapa kali		
20	Pekerja salon melayani pengunjung salon dengan ramah		
21	Pekerja salon mau menerima saran dan kritik yang diajukan oleh pelanggan		
22	Pekerja salon memiliki kemampuan yang tinggi sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan		
23	Pembayaran jasa dapat dilakukan dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit.		
24	Pelayanan yang cepat		
25	Ruangan salon yang luas		
26	Ruangan salon yang bersih		
27	Tersedia sofa sebagai tempat duduk konsumen dalam menunggu giliran pelayanan		
28	Tersedia majalah untuk dibaca oleh pengunjung salon		
29	Tersedia AC pada ruangan salon		
30	Tersedia majalah-majalah contoh model rambut		
31	Salon menyediakan obat rambut untuk dijual kepada pengunjung salon		
32	Salon melayani pengunjung salon setiap hari		
33	Salon memiliki reputasi yang baik di mata konsumen		

Hal-hal penting bagi salon selain hal-hal di atas:

.....

.....

.....

Saran-saran yang diberikan kepada salon:

.....

.....

.....

**LAMPIRAN 2**  
**KUESIONER PENELITIAN**

## KUESIONER PENELITIAN

Kepada Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat,

Saya selaku mahasiswa Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha yang sedang melakukan penelitian mengenai salon dalam menyelesaikan tugas akhir, memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner di bawah ini. Saya mengharapkan jawaban yang sejujurnya, sesuai dengan kenyataan yang dirasakan. Saya berjanji akan menjaga kerahasiaan setiap jawaban yang anda berikan. Saya ucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya atas kesediaan anda dalam mengisi kuesioner ini

Petunjuk: Lingkarilah jawaban pertanyaan di bawah ini yang sesuai dengan pilihan anda !

1. Jenis kelamin anda:
  - a. Pria
  - b. Wanita
2. Umur anda:
  - a. < 16 tahun
  - b. 16 – 20 tahun
  - c. 21 – 25 tahun
  - d. 26 – 30 tahun
  - e. > 30 tahun
3. Pendapatan anda:
  - a. < 0.8 juta
  - b. 0.8 – 4 juta
  - c. 4 – 6 juta
  - d. 6 – 8 juta
  - e. > 8 juta
4. Media informasi yang sering anda gunakan (boleh lebih dari satu pilihan):
  - a. Koran (.....)
  - b. Majalah (.....)
  - c. Radio
  - d. Televisi
  - e. Internet
  - f. Lainnya (.....)
5. Frekuensi pergi ke salon dalam satu bulan:
  - a. Satu kali
  - b. Dua kali
  - c. Tiga kali
  - d. Empat kali
  - e. Lebih dari empat kali
  - f. Lainnya (.....)
6. Pelayanan yang sering anda nikmati di salon:
  - a. Gunting rambut
  - b. Blow rambut
  - c. Creambath
  - d. Manicure & Pedicure
  - e. Pewarnaan rambut
  - f. Lainnya (.....)

7. Faktor yang menjadi prioritas dalam memilih sebuah salon (boleh lebih dari satu pilihan):

- a. Harga yang terjangkau
- b. Lokasi yang dekat
- c. Nama salon yang terkenal
- d. Lainnya (.....)
- c. Kualitas pelayanan

Petunjuk: Berikan tanda checklist (v) pada kolom yang menunjukkan tingkat kepentingan untuk setiap pernyataan di bawah ini !

Pernyataan	Tingkat Kepentingan			
	Sangat Tidak Penting	Tidak Penting	Penting	Sangat Penting
Kelengkapan variasi pelayanan yang tersedia				
Kelengkapan variasi model rambut yang tersedia di salon				
Salon memiliki model-model rambut kreasi sendiri				
Model rambut yang ditawarkan sesuai dengan perkembangan jaman				
Kelengkapan obat rambut yang tersedia di salon				
Salon dapat memenuhi permintaan model rambut hasil kreasi konsumen				
Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh masyarakat luas				
Salon memberikan harga khusus untuk pelanggan setia				
Salon memberikan potongan harga apabila pelanggan membeli beberapa pelayanan sekaligus dalam satu waktu				
Lokasi salon yang strategis, dekat pemukiman masyarakat				
Lokasi salon mudah untuk dijangkau oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum				
Salon memiliki tempat parkir kendaraan yang luas				
Lokasi salon mudah dicari				
Pemasangan iklan pada majalah				
Salon mengadakan demo di lokasi seperti mall				
Pembuatan brosur, spanduk				
Kerja sama salon dengan wedding organizer, bridal				
Salon memberikan pemotongan harga pada saat event-event tertentu				
Gratis perawatan setelah melakukan perawatan sebanyak beberapa kali				
Pekerja salon melayani pengunjung salon dengan ramah				
Pekerja salon mau menerima saran dan kritik yang diajukan oleh pelanggan				
Pekerja salon memiliki kemampuan yang tinggi sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan				
Pembayaran jasa dapat dilakukan dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit.				
Pelayanan yang cepat				
Ruangan salon yang luas				
Ruangan salon yang bersih				
Tersedia sofa sebagai tempat duduk konsumen dalam menunggu giliran pelayanan				
Tersedia majalah untuk dibaca oleh pengunjung salon				
Tersedia AC pada ruangan salon				
Tersedia majalah-majalah contoh model rambut				
Salon menyediakan obat rambut untuk dijual kepada pengunjung salon				
Salon melayani pengunjung salon setiap hari				
Salon memiliki reputasi yang baik di mata konsumen				

Petunjuk: Berikan tanda checklist (v) pada kolom yang menunjukkan tingkat kepuasan untuk setiap pernyataan di bawah ini !

Pernyataan	Tingkat Kepuasan			
	Sangat Tidak Puas	Tidak Puas	Puas	Sangat Puas
Kelengkapan variasi pelayanan yang tersedia				
Kelengkapan variasi model rambut yang tersedia di salon				
Salon memiliki model-model rambut kreasi sendiri				
Model rambut yang ditawarkan sesuai dengan perkembangan jaman				
Kelengkapan obat rambut yang tersedia di salon				
Salon dapat memenuhi permintaan model rambut hasil kreasi konsumen				
Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh masyarakat luas				
Salon memberikan harga khusus untuk pelanggan setia				
Salon memberikan potongan harga apabila pelanggan membeli beberapa pelayanan sekaligus dalam satu waktu				
Lokasi salon yang strategis, dekat pemukiman masyarakat				
Lokasi salon mudah untuk dijangkau oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum				
Salon memiliki tempat parkir kendaraan yang luas				
Lokasi salon mudah dicari				
Pemasangan iklan pada majalah				
Salon mengadakan demo di lokasi seperti mall				
Pembuatan brosur, spanduk				
Kerja sama salon dengan wedding organizer, bridal				
Salon memberikan pemotongan harga pada saat event-event tertentu				
Gratis perawatan setelah melakukan perawatan sebanyak beberapa kali				
Pekerja salon melayani pengunjung salon dengan ramah				
Pekerja salon mau menerima saran dan kritik yang diajukan oleh pelanggan				
Pekerja salon memiliki kemampuan yang tinggi sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan				
Pembayaran jasa dapat dilakukan dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit.				
Pelayanan yang cepat				
Ruangan salon yang luas				
Ruangan salon yang bersih				
Tersedia sofa sebagai tempat duduk konsumen dalam menunggu giliran pelayanan				
Tersedia majalah untuk dibaca oleh pengunjung salon				
Tersedia AC pada ruangan salon				
Tersedia majalah-majalah contoh model rambut				
Salon menyediakan obat rambut untuk dijual kepada pengunjung salon				
Salon melayani pengunjung salon setiap hari				
Salon memiliki reputasi yang baik di mata konsumen				

Petunjuk: Berikan ranking 1, 2 atau 3 kepada setiap salon untuk setiap pernyataan di bawah ini !

Keterangan:

Ranking 1: Terbaik

Ranking 2: Kedua Terbaik

Ranking 3: Terburuk

Pernyataan	Ranking		
	Salon Anata	Salon Johny Andrean	Salon Nanda
Kelengkapan variasi pelayanan yang tersedia			
Kelengkapan variasi model rambut yang tersedia di salon			
Salon memiliki model-model rambut kreasi sendiri			
Model rambut yang ditawarkan sesuai dengan perkembangan jaman			
Kelengkapan obat rambut yang tersedia di salon			
Salon dapat memenuhi permintaan model rambut hasil kreasi konsumen			
Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh masyarakat luas			
Salon memberikan harga khusus untuk pelanggan setia			
Salon memberikan potongan harga apabila pelanggan membeli beberapa pelayanan sekaligus dalam satu waktu			
Lokasi salon yang strategis, dekat pemukiman masyarakat			
Lokasi salon mudah untuk dijangkau oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum			
Salon memiliki tempat parkir kendaraan yang luas			
Lokasi salon mudah dicari			
Pemasangan iklan pada majalah			
Salon mengadakan demo di lokasi seperti mall			
Pembuatan brosur, spanduk			
Kerja sama salon dengan wedding organizer, bridal			
Salon memberikan pemotongan harga pada saat event-event tertentu			
Gratis perawatan setelah melakukan perawatan sebanyak beberapa kali			
Pekerja salon melayani pengunjung salon dengan ramah			
Pekerja salon mau menerima saran dan kritik yang diajukan oleh pelanggan			
Pekerja salon memiliki kemampuan yang tinggi sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan			
Pembayaran jasa dapat dilakukan dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit.			
Pelayanan yang cepat			
Ruangan salon yang luas			
Ruangan salon yang bersih			
Tersedia sofa sebagai tempat duduk konsumen dalam menunggu giliran pelayanan			
Tersedia majalah untuk dibaca oleh pengunjung salon			
Tersedia AC pada ruangan salon			
Tersedia majalah-majalah contoh model rambut			
Salon menyediakan obat rambut untuk dijual kepada pengunjung salon			
Salon melayani pengunjung salon setiap hari			
Salon memiliki reputasi yang baik di mata konsumen			



**LAMPIRAN 3**  
**PEDOMAN WAWANCARA SWOT**

## **PEDOMAN WAWANCARA SWOT**

### **Pertanyaan untuk menentukan kelebihan dan kelemahan yang dimiliki salon**

#### ***Product***

1. Apa saja jenis pelayanan yang tersedia di salon ini? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apa saja variasi model rambut yang ditawarkan? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
3. Apakah salon memiliki model rambut kreasi sendiri yang tidak dapat ditemui pada salon lain? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
4. Apakah salon memiliki obat rambut yang lengkap? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
5. Apakah salon selalu dapat memenuhi model rambut hasil kreasi konsumen? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?

#### ***Price***

1. Apakah harga yang ditawarkan terjangkau oleh konsumen? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apakah salon memberikan harga khusus bagi pelanggan setia? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
3. Apakah salon memberikan harga khusus pada pelanggan yang melakukan beberapa perawatan dalam satu waktu?

#### ***Place***

1. Apakah lokasi salon merupakan lokasi yang strategis? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apakah lokasi salon dapat dijangkau dengan menggunakan kendaraan pribadi? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?

3. Apakah lokasi salon dapat dicari dengan mudah? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
4. Apakah salon memiliki cabang selain di tempat ini? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?

### ***Promotion***

1. Apa saja media yang digunakan oleh salon untuk melakukan pengenalan salon kepada masyarakat? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apakah salon pernah berpartisipasi pada acara pameran *wedding*? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
3. Apakah salon pernah mengadakan acara demo pada tempat terbuka seperti mal dan sebagainya? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
4. Apakah salon pernah mengadakan kerja sama dengan perusahaan lain dalam mempromosikan salon? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
5. Apakah salon memberikan diskon pada saat event-event tertentu? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
6. Apakah salon memberikan bonus perawatan apabila pelanggan sudah melakukan beberapa kali perawatan?

### ***People***

1. Apakah pekerja salon selalu melayani pelanggan dengan ramah? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apakah pekerja salon menerima kritik atau saran yang diberikan oleh pelanggan? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
3. Apakah pekerja salon memiliki keahlian yang tinggi dalam melayani pelanggan? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?

***Process***

1. Apakah salon menerima pembayaran melalui kartu debit atau kartu kredit? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apakah pekerja salon dapat memberikan pelayanan yang cepat kepada konsumen? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?

***Physical Evidence***

1. Apakah ruangan salon merupakan ruangan yang luas (ukuran 10 m x 10 m)? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
2. Apakah ruangan salon merupakan ruangan yang bersih? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
3. Bagaimana kebersihan peralatan salon yang digunakan? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
4. Hari apa dan jam berapa salon mulai melayani konsumen? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?
5. Apakah salon sudah memiliki nama dan reputasi yang cukup terkenal di kalangan masyarakat? Apakah hal ini merupakan kelebihan atau kelemahan?

Apakah terdapat hal-hal lain yang merupakan kelebihan atau kelemahan yang dimiliki salon selain yang tertera pada pertanyaan di atas?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pertanyaan untuk menentukan peluang atau ancaman bagi salon**

1. Bagaimana pengaruh perkembangan model rambut saat ini terhadap perkembangan salon? Apakah hal ini merupakan peluang atau ancaman?
2. Apakah masyarakat jaman sekarang lebih konsumtif dalam melakukan perawatan rambut? Apakah hal ini merupakan peluang atau ancaman?
3. Bagaimana pengaruh perkembangan teknologi dan pengetahuan di bidang kecantikan rambut terhadap perkembangan salon? Apakah hal ini merupakan peluang atau ancaman?
4. Bagaimana pengaruh situasi krisis ekonomi yang sedang melanda negeri terhadap perkembangan salon? Apakah hal ini merupakan peluang atau ancaman?
5. Bagaimana cara menghadapi salon-salon kompetitor yang banyak bermunculan? Apakah hal ini termasuk peluang atau ancaman?
6. Bagaimana pengaruh kenaikan harga barang-barang yang semakin meningkat bagi perkembangan salon? Apakah hal ini termasuk peluang atau ancaman?
7. Bagaimana menghadapi strategi pemasaran salon kompetitor yang dapat memberikan daya tarik bagi masyarakat? Apakah hal ini termasuk peluang atau ancaman?

Apakah terdapat hal-hal lain yang merupakan peluang atau ancaman bagi salon selain yang tertera pada pertanyaan di atas?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**LAMPIRAN 4**  
**HASIL UJI COCHRAN**

## UJI COCHRAN Q TEST

### Pengujian 1 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 40$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1235$$

$$\sum_{i=1}^{40} C_i = 1235$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 38607$$

$$\sum_{i=1}^{40} C_i^2 = 38763$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[40(40-1)38763] - [(40-1)(1235)^2]}{(40 * 1235) - 38607} = 91.402$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 40 - 1 = 39$$

$$Q(\alpha, v) = 54.572$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

## Pengujian 2 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 39$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1215$$

$$\sum_{i=1}^{39} C_i = 1215$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 37357$$

$$\sum_{i=1}^{39} C_i^2 = 38363$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[39(39-1)38363] - [(39-1)(1215)^2]}{(39 * 1215) - 37357} = 75.530$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 39 - 1 = 38$$

$$Q(\alpha, v) = 53.384$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.



### Pengujian 3 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 38$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1192$$

$$\sum_{i=1}^{38} C_i = 1192$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 35970$$

$$\sum_{i=1}^{38} C_i^2 = 37834$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[38(38-1)37834] - [(38-1)(1192)^2]}{(38 * 1192) - 35970} = 66.763$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 38 - 1 = 37$$

$$Q(\alpha, v) = 52.192$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

#### Pengujian 4 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 37$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1167$$

$$\sum_{i=1}^{37} C_i = 1167$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 34493$$

$$\sum_{i=1}^{37} C_i^2 = 37209$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[37(37-1)37209] - [(37-1)(1167)^2]}{(37 * 1167) - 34493} = 61.522$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 37 - 1 = 36$$

$$Q(\alpha, v) = 50.998$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

### Pengujian 5 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 36$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1142$$

$$\sum_{i=1}^{36} C_i = 1142$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 33026$$

$$\sum_{i=1}^{36} C_i^2 = 36584$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[36(36-1)36584] - [(36-1)(1142)^2]}{(36 * 1142) - 33026} = 55.664$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 36 - 1 = 35$$

$$Q(\alpha, v) = 49.802$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

### Pengujian 6 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 35$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1116$$

$$\sum_{i=1}^{35} C_i = 1116$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 31552$$

$$\sum_{i=1}^{35} C_i^2 = 35908$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{j=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{j=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[35(35-1)35908] - [(35-1)(1116)^2]}{(35 * 1116) - 31552} = 51.281$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 35 - 1 = 34$$

$$Q(\alpha, v) = 48.602$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

### Pengujian 7 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 34$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1089$$

$$\sum_{i=1}^{34} C_i = 1089$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 30001$$

$$\sum_{i=1}^{34} C_i^2 = 35179$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[34(34-1)35179] - [(34-1)(1089)^2]}{(34 * 1089) - 30001} = 47.750$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 34 - 1 = 33$$

$$Q(\alpha, v) = 47.400$$

Keputusan : Tolak  $H_0$

Kesimpulan : bahwa belum ada kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

### Pengujian 8 :

Struktur Hipotesis :

$H_0$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang sama

$H_1$  : Semua atribut yang diuji memiliki proporsi jawaban penting yang berbeda

Taraf Nyata :  $\alpha = 0.05$

Statistik Uji : Cochran Q Test

$$R = 40$$

$$C = 33$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i = 1062$$

$$\sum_{i=1}^{33} C_i = 1062$$

$$\sum_{i=1}^{40} R_i^2 = 28548$$

$$\sum_{i=1}^{33} C_i^2 = 34450$$

$$Q = \frac{\left[ k(k-1) \sum_{i=1}^k C_j^2 \right] - \left[ (k-1) \left( \sum_{i=1}^k C_j \right)^2 \right]}{k \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_i^2}$$

$$Q = \frac{[33(33-1)34450] - [(33-1)(1062)^2]}{(33 * 1062) - 28548} = 44.351$$

Wilayah Kritis :  $Q > Q(\alpha, v) \rightarrow$  Tabel Chi-Square

$$\alpha = 0.05$$

$$v = k - 1 = 33 - 1 = 32$$

$$Q(\alpha, v) = 46.194$$

Keputusan : Terima  $H_0$

Kesimpulan : bahwa terdapat kesamaan pendapat responden tentang atribut tersebut.

**LAMPIRAN 5**  
**VALIDASI KONSTRUKSI**

**LAMPIRAN 6**  
**DATA MENTAH**





Responden	Variabel																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
46	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	4	4	4	4	3
47	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
48	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
49	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4
50	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
51	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	
52	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	
53	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
54	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
56	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4
57	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3
58	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3
59	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
60	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
61	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3
62	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4
63	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3
64	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4
65	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3
66	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
67	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3
68	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4
69	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
70	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
71	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3
72	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3
73	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
74	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3
75	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	2	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4
76	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3
77	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4
78	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3
79	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4
80	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4
81	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
82	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4
83	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
84	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4
85	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3
86	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4
87	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
88	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4
89	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4
90	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3

### Data Mentah Kuesioner Penelitian (Tingkat Kepuasan)

Responden	Variabel																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3
2	4	2	2	4	2	4	2	3	3	4	4	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	1	2	3	4	2	1	2	2	1	3	
3	3	2	3	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	2	2	1	3	4	3	2	2	1	4	3	3	2	3	2	2	4	
4	4	3	2	2	3	4	3	3	3	3	3	1	2	2	2	1	2	4	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	
5	3	2	3	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	2	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	3	3	3	
6	4	2	4	4	2	3	2	4	4	4	4	2	3	2	3	1	2	3	4	3	2	1	2	4	4	3	2	3	2	3	3	
7	4	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	1	2	1	2	2	1	4	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	1	2	
8	4	2	2	4	3	4	3	3	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	1	2	3	3	3	2	2	3	3	3	
9	3	2	3	3	2	3	4	3	4	3	3	2	3	1	2	2	1	3	3	2	1	2	2	4	3	2	2	3	3	2	2	
10	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	3	4	3	2	3	2	3	4	
11	4	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	2	2	1	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	3	2	3	
12	4	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	3	
13	4	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	3	2	
14	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	4	2	3	2	4	
15	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	3	1	2	
16	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	
17	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	1	1	2	3	4	3	1	3	2	3	3	
18	3	2	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2	
19	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	1	3	2	2	2	2	3	3	3	1	2	2	3	3	4	2	3	2	3	4	
20	3	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	3	1	3	
21	4	2	2	2	3	2	4	4	4	2	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3	1	1	2	4	4	3	2	3	3	2	3	
22	4	2	2	4	3	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	1	3	3	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	3	2	1	2
23	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	2	3	1	2	2	2	4	3	2	1	1	2	3	3	3	2	3	3	3	4	
24	3	2	2	3	2	3	4	3	4	3	3	2	2	2	4	2	1	3	4	4	2	2	2	4	3	3	2	2	3	2	3	
25	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4	3	2	2	1	3	2	2	3	4	3	1	2	1	3	4	3	2	3	2	2	3	
26	4	2	3	4	2	3	2	4	3	3	4	1	3	2	2	2	1	4	3	2	2	1	2	3	3	2	1	3	3	1	2	
27	4	2	3	2	3	3	3	2	4	4	2	2	3	2	3	2	2	4	4	4	2	2	2	4	3	4	2	3	3	3	4	
28	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	1	2	
29	4	3	2	4	3	4	4	4	4	4	4	2	2	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	3	2	3	3	2	3	
30	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	1	3	1	1	3	3	3	1	1	2	3	3	3	1	3	3	2	3	
31	4	2	4	4	2	3	2	4	4	4	4	2	3	2	3	1	2	3	4	3	2	1	2	4	4	3	2	3	3	2	3	
32	4	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	1	2	1	2	2	1	4	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	1	2	
33	4	2	2	4	3	4	3	3	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	2	2	1	2	3	3	3	2	2	2	3	3	
34	3	2	3	3	2	3	4	3	4	3	3	2	3	1	2	2	1	3	3	2	1	2	2	4	3	2	2	3	2	2	2	
35	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	3	4	3	2	3	3	3	4	
36	4	2	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	1	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	2	3	
37	4	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	2	3	3	
38	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	3	2	
39	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	4	2	3	4	2	4
40	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	1	2	
41	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3	
42	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	1	1	2	3	4	3	1	3	3	3	3	
43	3	2	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2	
44	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	1	3	2	2	2	2	3	3	3	1	2	2	3	3	4	2	3	3	3	4	
45	3	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	1	3	

Responden	Variabel																														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
46	4	2	2	2	2	3	2	4	4	4	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3	1	1	2	4	4	3	2	3	3	2	3
47	4	2	2	4	3	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	1	2
48	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	2	3	1	2	2	2	4	3	2	1	1	2	3	3	3	2	3	2	3	4
49	3	2	2	3	2	3	4	3	4	3	3	2	2	2	4	2	1	3	4	4	2	2	2	4	3	3	2	2	4	2	3
50	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4	3	2	2	1	3	2	2	3	4	3	1	2	1	3	4	3	2	3	3	2	3
51	4	2	3	4	2	3	2	4	3	3	4	1	3	2	2	2	1	4	3	2	2	1	2	3	3	2	1	3	2	1	2
52	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	2	3	4	2	2
53	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	1	4
54	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
55	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	1	1	2	3	4	3	1	3	3	3	3
56	3	2	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2
57	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	1	3	2	2	2	2	3	3	3	1	2	2	3	3	4	2	3	3	3	4
58	3	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	1	3
59	4	2	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	3
60	3	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	2	2
61	4	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	1	2	2	2	1	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	2	3
62	4	2	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	3	
63	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	3	2
64	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	2	3	4	2	4
65	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	1	2
66	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
67	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	1	1	2	3	4	3	1	3	3	3	3
68	3	2	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	2	1	2	1	4	3	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2
69	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	1	3	2	2	2	2	3	3	3	1	2	2	3	3	4	2	3	3	3	4
70	3	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	1	3
71	4	2	2	2	2	3	2	4	4	4	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3	1	1	2	4	4	3	2	3	3	2	3
72	4	2	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	1	1	3	4	2	2	1	2	3	3	2	1	2	2	2	3
73	4	2	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	3
74	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	1	1	3	3	2	1	2	2	3	2
75	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	2	3	4	2	4
76	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	1	2
77	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
78	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	2	1	2	3	4	3	1	3	3	3	3
79	3	2	2	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2
80	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	1	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	4	2	3	3	3	4
81	3	2	2	3	2	4	4	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	4	3	2	2	1	1	3	3	2	1	2	2	1	3
82	4	2	2	2	3	2	4	4	4	4	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3	1	1	2	4	4	3	2	3	3	2	3
83	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	2	3	4	2	4
84	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	1	2
85	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
86	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	2	1	2	3	4	3	1	3	3	3	3
87	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	4	4	4	2	3	4	2	4
88	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2	1	3	4	2	1	1	2	3	3	2	1	2	2	1	2
89	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	3
90	4	2	2	3	2	4	2	4	3	4	4	2	2	2	2	2	2	4	4	3	1	1	2	3	4	3	1	3	3	3	3

**LAMPIRAN 7**  
**TABEL CHI-SQUARE**

## **LAMPIRAN 8**

### **TABEL r PRODUCT MOMENT**