

LAMPIRAN 1

- **Komentar Narasumber Pada Seminar Judul**
- **Validitas Konstruk**
- **Komentar Narasumber Pada Seminar Isi**
- **Komentar dan Saran Sidang Tugas Akhir**

Komentar dan Saran Sidang Tugas Akhir

1. Pernyataan Domisili di Bandung ditiadakan mengingat kuesioner disebarkan kepada responden di Bandung.
2. Sebaiknya tidak ada pembatasan usia responden agar dapat dicari profilnya untuk penyusunan strategi bagi Indovision.
3. Sebaiknya ditanyakan *channel* apa saja yang dipilih oleh pengguna TV Berlangganan untuk masukan usulan bagi Indovision.
4. Untuk saran penelitian selanjutnya sebaiknya diteliti mengenai perilaku konsumen Astro.
5. Slide presentasi seharusnya per *point* dan menggunakan ukuran *font* tabel yang lebih besar.
6. Diferensiasi tidak harus suatu perusahaan melakukan diferensiasi pada kelima jenis faktornya.
7. Lebih tepat penurunan variabel menggunakan bauran pemasaran.
8. Untuk latar belakanng masalah sebaiknya dituliskan pencapaian target perusahaan dan dituliskan mengenai target per bulan 80% berdasarkan apa.

LAMPIRAN 2

- **Kuesioner Pendahuluan**
- **Kuesioner Penelitian**

KUESIONER PENDAHULUAN

Kepada Yth,
Bapak/Ibu/Sdr/i Responden yang merupakan pelanggan TV Berlangganan.

Dalam rangka penyusunan Tugas Akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha Bandung, dengan judul **“Analisis Mengenai Perilaku Konsumen TV Berlangganan di Bandung (studi kasus : Indovision)”**, kepada Bapak/Ibu/Sdr/i dimohon kesediaannya untuk mengisi kuesioner pendahuluan ini yang akan digunakan sebagai bahan untuk penelitian. Adapun penyebaran kuesioner pendahuluan ini dilakukan untuk mengetahui atribut-atribut apa saja yang dianggap penting bagi Bapak/Ibu/Sdr/i Responden dalam memilih suatu layanan TV Berlangganan.

Akhir kata, saya ucapkan terima kasih atas bantuan, kerjasama, dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i dalam meluangkan waktu untuk membaca dan mengisi kuesioner ini.

Jawaban Bapak/Ibu/Sdr/i dijamin kerahasiaannya.

Hormat Saya,

Anggy Amanda F

Petunjuk pengisian:

Berikan checklist [✓] pada :

Kolom Kepentingan, Anda diminta untuk menilai penting atau tidaknya atribut-atribut dibawah ini:

No	Atribut	Penting	
		Ya	Tidak
Produk			
1	Keragaman paket acara yang ditawarkan		
2	Kelengkapan acara TV (untuk paket standar)		
3	Daya tangkap sinyal siaran yang kuat		
4	Kejernihan gambar acara yang ditampilkan		
5	Kejernihan suara acara yang ditampilkan		
6	Kesesuaian harga terhadap acara (untuk paket standar dan paket tambahan)		
7	Inovasi terhadap pembuatan acara-acara baru		
8	Pemberian potongan harga untuk pembayaran beberapa periode secara langsung		
Pelayanan			
9	Pengajuan berlangganan melalui media elektronik secara mudah (contoh : internet, telepon)		
10	Pengajuan berlangganan melalui <i>direct sales</i> (contoh : dealer/toko-toko, <i>modern store</i> , kantor cabang) secara mudah		
11	Syarat-syarat berlangganan (contoh : formulir berlangganan dan surat-surat yang dibutuhkan) yang mudah		
12	Proses pengajuan berlangganan yang cepat		
13	Ketepatan waktu untuk pengantaran tagihan		
14	Instalasi dan aktivasi secara cepat		
15	Tersedianya <i>customer service</i> secara <i>online</i>		
16	Proses perbaikan dengan cepat		
17	Adanya pemberian hadiah souvenir		
18	Adanya penyelenggaraan quiz berhadiah secara berkala		
19	Tersedianya banyak alternatif cara pembayaran yang dapat diterima perusahaan		

No	Atribut	Penting	
		Ya	Tidak
Personalia			
20	Pengetahuan <i>sales person</i> yang memadai mengenai produk-produk perusahaan		
21	Karyawan perusahaan yang berkompeten dibidangnya masing-masing		
22	<i>Sales person</i> yang sopan saat melayani pelanggan		
23	Teknisi yang sopan saat melayani pelanggan		
24	<i>Customer service</i> yang sopan saat melayani pelanggan		
25	Pelayanan teknisi secara konsisten terhadap pelanggan		
26	Pelayanan <i>customer service</i> secara konsisten terhadap pelanggan		
27	Pelayanan teknisi secara akurat terhadap pelanggan		
28	Pelayanan <i>customer service</i> secara akurat terhadap pelanggan		
29	<i>Customer service</i> yang tanggap terhadap keluhan dan permintaan pelanggan		
30	<i>Sales person</i> yang ramah saat melayani pelanggan		
31	Teknisi yang ramah saat melayani pelanggan		
32	<i>Customer service</i> yang ramah saat melayani pelanggan		
33	Kemampuan komunikasi <i>sales person</i> secara baik terhadap pelanggan		
34	Kemampuan komunikasi teknisi secara baik terhadap pelanggan		
35	Kemampuan komunikasi <i>customer service</i> secara baik terhadap pelanggan		
Saluran			
36	Tersedianya jumlah <i>direct sales</i> contoh : dealer/toko-toko, modern store, kantor cabang) yang memadai		
Citra			
37	Logo/slogan perusahaan yang mudah diingat		
38	Kepopuleran merek TV Berlangganan yang digunakan		
39	Adanya promosi melalui media cetak (contoh : koran, majalah)		
40	Adanya promosi melalui media elektronik (contoh : televisi, radio,internet, e-mail,telepon)		
41	Dekorasi interior yang menarik (contoh : poster, televisi)		
42	Kejelasan papan nama perusahaan		
43	Ruang tunggu yang nyaman		
44	Kebersihan ruang tunggu yang selalu terjaga dengan baik		
45	Kemudahan memperoleh informasi mengenai perusahaan		
46	Tersedianya tempat parkir yang memadai bagi pelanggan		

Apabila ada hal-hal yang menjadi pertimbangan Bapak./ Ibu./ Sdr./ Srdri./ dalam memilih suatu layanan TV Berlangganan yang belum disebutkan diatas, maka Bapak./ Ibu./ Sdr./ Sdri. dapat mengisinya pada lembar jawaban dibawah ini :

1. _____
2. _____
3. _____

☺ Terima Kasih atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i mengisi kuesioner ini ☺

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth,
Bapak/Ibu/Sdr/i Responden yang merupakan pelanggan TV Berlangganan.

Dalam rangka penyusunan Tugas Akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha Bandung, dengan judul **“Analisis Mengenai Perilaku Konsumen TV Berlangganan di Bandung (studi kasus : Indovision)”**, kepada Bapak/Ibu/Sdr/i dimohon kesediaannya untuk mengisi kuesioner penelitian ini yang akan digunakan sebagai bahan untuk penelitian.

Akhir kata, saya ucapkan terima kasih atas bantuan, kerjasama, dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i dalam meluangkan waktu untuk membaca dan mengisi kuesioner ini.

Jawaban Bapak/Ibu/Sdr/i dijamin kerahasiaannya.

Hormat Saya,

Anggy Amanda F

Kuesioner Bagian I

Petunjuk pengisian:

Berikan tanda checklist [✓] pada tanda kurung dibawah ini yang sesuai dengan Bapak/Ibu/Sdr/i.

1. Usia saya saat ini :

- () 17 – 23 tahun () 31 – 40 tahun () 51 – 65 tahun
() 24 – 30 tahun () 41 – 50 tahun

2. Pekerjaan saya saat ini :

- () Ibu rumah tangga () Pegawai swasta/negeri ()(lainnya)
() Wiraswasta () Pelajar/Mahasiswa

3. (Jika pekerjaan saya Pelajar/Mahasiswa) Uang saku saya per bulan saat ini :

- () Uang saku < Rp. 300,000 () Rp. 1,000,000 ≤ Uang saku < Rp. 1,500,000
() Rp. 300,000 ≤ Uang saku < Rp. 1,000,000 () Rp. 1,500,000 ≤ Uang saku ≤ Rp. 2,000,000
() Uang saku > Rp. 2,000,000

4. (Jika pekerjaan saya **bukan** Pelajar/Mahasiswa) Tingkat penghasilan saya per bulan saat ini :

- () Rp. 300,000 ≤ Penghasilan < Rp. 700,000 () Rp. 4,000,000 ≤ Penghasilan < Rp. 6,000,000
() Rp. 700,000 ≤ Penghasilan < Rp. 4,000,000 () Rp. 6,000,000 ≤ Penghasilan ≤ Rp. 8,000,000
() Penghasilan > Rp. 8,000,000

5. Status saya saat ini :

- () Belum menikah () Telah menikah dan memiliki anak
() Telah menikah dan belum memiliki anak

6. Bahasa asing yang saya kuasai :

- () Inggris () Jepang ()(lainnya)
() Mandarin () Korea

7. Aspek gaya hidup yang lebih saya perhatikan :

Universitas Kristen Maranatha

- () Teknologi () Entertainment ()(lainnya)
 () Fashion () Otomotif

8. Tujuan pemasangan TV Berlangganan bagi saya :

- () Menonton siaran luar negeri () Menyediakan tontonan bagi anak
 () Sebagai sarana *refreshing* () Menonton film-film baru
 () Menambah pengetahuan ()(lainnya)

9. Sumber informasi tentang TV Berlangganan diperoleh melalui :

- () Iklan () Rekomendasi teman ()(lainnya)
 () *Sales person* () Mulut ke mulut

10. Merek TV Berlangganan yang menjadi bahan pertimbangan saya sebelumnya :

- () Fasindo () Indovision ()(lainnya)
 () Astro () Telkomvision

11. Saya memiliki pengetahuan yang luas mengenai TV Berlangganan :

- () Sangat tidak setuju () Setuju
 () Tidak setuju () Sangat setuju

12. Merek TV Berlangganan yang saya gunakan sekarang :

- () Fasindo () Telkomvision
 () Astro ()(lainnya)

13. Alasan saya memilih TV Berlangganan yang saya gunakan sekarang :

- () Biaya murah () Kejernihan gambar yang ditampilkan
 () Citra merek () Paket acara yang lengkap
 ()(lainnya)

Kuesioner Bagian II

Kolom Kepentingan, responden diminta untuk menilai seberapa penting atribut-atribut tersebut dalam pemilihan TV Berlangganan.

Keterangan:

- | | | | |
|-----|------------------------|----|------------------|
| STP | : Sangat Tidak Penting | P | : Penting |
| TP | : Tidak Penting | SP | : Sangat Penting |

No	Atribut	Kepentingan			
		SP	P	IP	STP
Produk					
1	Kelengkapan paket acara yang ditawarkan				
2	Kelengkapan acara TV (untuk paket standar)				
3	Daya tangkap sinyal siaran yang kuat				
4	Kejelasan gambar acara yang ditampilkan				
5	Kejelasan suara acara yang ditampilkan				
6	Kesesuaian harga terhadap acara (untuk paket standar dan paket tambahan)				
7	Inovasi terhadap pembuatan acara-acara baru				
8	Pemberian potongan harga untuk pembayaran beberapa periode secara langsung				
Pelayanan					
9	Pengajuan berlangganan melalui media elektronik secara mudah (contoh : internet, telepon)				
10	Pengajuan berlangganan melalui <i>direct sales</i> (contoh : dealer/toko-toko, <i>modern store</i> , kantor cabang) secara mudah				
11	Syarat-syarat berlangganan (contoh : formulir berlangganan dan surat-surat yang dibutuhkan) yang mudah				
12	Proses pengajuan berlangganan yang cepat				
13	Ketepatan waktu untuk pengantaran telepon				
14	Instalasi dan aktivasi secara cepat				
15	Tersedianya <i>customer service</i> secara <i>online</i>				
16	Proses perbaikan dengan cepat				
17	Adanya pemberian hadiah souvenir				
18	Tersedianya banyak alternatif cara pembayaran yang dapat diterima perusahaan				
Personalia					
19	Pengetahuan <i>sales person</i> yang memadai mengenai produk-produk perusahaan				
20	Karyawan perusahaan yang berkompoten dibidangnya masing-masing				
21	<i>Sales person</i> yang sopan saat melayani pelanggan				
22	Teknisi yang sopan saat melayani pelanggan				
23	<i>Customer service</i> yang sopan saat melayani pelanggan				
24	Pelayanan teknis secara konsisten terhadap pelanggan				
25	Pelayanan <i>customer service</i> secara konsisten terhadap pelanggan				
26	Pelayanan teknis secara akurat terhadap pelanggan				
27	Pelayanan <i>customer service</i> secara akurat terhadap pelanggan				
28	<i>Customer service</i> yang tanggap terhadap keluhan dan permintaan pelanggan				
29	<i>Sales person</i> yang ramah saat melayani pelanggan				
30	Teknisi yang ramah saat melayani pelanggan				
31	<i>Customer service</i> yang ramah saat melayani pelanggan				
32	Kemampuan komunikasi <i>sales person</i> secara baik terhadap pelanggan				
33	Kemampuan komunikasi teknis secara baik terhadap pelanggan				
34	Kemampuan komunikasi <i>customer service</i> secara baik terhadap pelanggan				
Saluran					
35	Tersedianya jumlah <i>direct sales</i> contoh : dealer/toko-toko, <i>modern store</i> , kantor cabang) yang memadai				
Citra					
36	Adanya promosi melalui media cetak (contoh : koran, majalah)				
37	Adanya promosi melalui media elektronik (contoh : televisi, radio, internet, e-mail, telepon)				
38	Kejelasan papan nama perusahaan				
39	Ruang tunggu yang nyaman				
40	Kebersihan ruang tunggu yang selalu terjaga dengan baik				
41	Kemudahan memperoleh informasi mengenai perusahaan				

☺ *Terima Kasih atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i mengisi kuesioner ini* ☺

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth,

Bapak/Ibu/Sdr/i Responden yang merupakan pelanggan TV Berlangganan Indovision.

Dalam rangka penyusunan Tugas Akhir pada jurusan Teknik Industri di Universitas Kristen Maranatha Bandung, dengan judul **“Analisis Mengenai Perilaku Konsumen TV Berlangganan di Bandung (studi kasus : Indovision)”**, kepada Bapak/Ibu/Sdr/i dimohon kesediaannya untuk mengisi kuesioner penelitian ini yang akan digunakan sebagai bahan untuk penelitian.

Akhir kata, saya ucapkan terima kasih atas bantuan, kerjasama, dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i dalam meluangkan waktu untuk membaca dan mengisi kuesioner ini.

Jawaban Bapak/Ibu/Sdr/i dijamin kerahasiaannya.

Hormat Saya,

Anggy Amanda F

Kuesioner Bagian I

Petunjuk pengisian:

Berikan tanda checklist [✓] pada tanda kurung dibawah ini yang sesuai dengan Bapak/Ibu/Sdr/i.

1. Usia saya saat ini :

- () 17 – 23 tahun () 31 – 40 tahun () 51 – 65 tahun
() 24 – 30 tahun () 41 – 50 tahun

2. Pekerjaan saya saat ini :

- () Ibu rumah tangga () Pegawai swasta/negeri ()(lainnya)
() Wiraswasta () Pelajar/Mahasiswa

3. (Jika pekerjaan saya Pelajar/Mahasiswa) Uang saku saya per bulan saat ini :

- () Uang saku < Rp. 300,000 () Rp. 1,000,000 ≤ Uang saku < Rp. 1,500,000
() Rp. 300,000 ≤ Uang saku < Rp. 1,000,000 () Rp. 1,500,000 ≤ Uang saku ≤ Rp. 2,000,000
() Uang saku > Rp. 2,000,000

4. (Jika pekerjaan saya **bukan** Pelajar/Mahasiswa) Tingkat penghasilan saya per bulan saat ini :

- () Rp. 300,000 ≤ Penghasilan < Rp. 700,000 () Rp. 4,000,000 ≤ Penghasilan < Rp. 6,000,000
() Rp. 700,000 ≤ Penghasilan < Rp. 4,000,000 () Rp. 6,000,000 ≤ Penghasilan ≤ Rp. 8,000,000
() Penghasilan > Rp. 8,000,000

5. Status saya saat ini :

- () Belum menikah () Telah menikah dan memiliki anak
() Telah menikah dan belum memiliki anak

6. Bahasa asing yang saya kuasai :

- () Inggris () Jepang ()(lainnya)
() Mandarin () Korea

7. Aspek gaya hidup yang lebih saya perhatikan :

Universitas Kristen Maranatha

- () Teknologi () Entertainment ()(lainnya)
 () Fashion () Otomotif

8. Tujuan pemasangan TV Berlangganan bagi saya :

- () Menonton siaran luar negeri () Menyediakan tontonan bagi anak
 () Sebagai sarana *refreshing* () Menonton film-film baru
 () Menambah pengetahuan ()(lainnya)

9. Sumber informasi tentang TV Berlangganan diperoleh melalui :

- () Iklan () Rekomendasi teman ()(lainnya)
 () *Sales person* () Mulut ke mulut

10. Merek TV Berlangganan yang menjadi bahan pertimbangan saya sebelumnya :

- () Fasindo () Telkomvision
 () Astro ()(lainnya)

11. Saya memiliki pengetahuan yang luas mengenai TV Berlangganan :

- () Sangat tidak setuju () Setuju
 () Tidak setuju () Sangat setuju

12. Alasan saya memilih TV Berlangganan Indovision :

- () Biaya murah () Kemudahan pengajuan berlangganan
 () Citra merek () Paket acara yang lengkap
 ()(lainnya)

Kuesioner Bagian II

Kolom Kepentingan, responden diminta untuk menilai seberapa penting atribut-atribut tersebut dalam pemilihan TV Berlangganan.

Keterangan:

- STP : Sangat Tidak Penting P : Penting
 TP : Tidak Penting SP : Sangat Penting

Kolom Kepuasan, responden diminta untuk menilai seberapa puas konsumen menilai atribut-atribut tersebut pada TV Berlangganan Indovision.

Keterangan:

- STP : Sangat Tidak Puas P : Puas
 TP : Tidak Puas SP : Sangat Puas

Kemampuan				No	Aktivitas	Kepercayaan			
STPn	Tpn	Pn	Spn			SP	P	TP	STP
Produk									
				1	Kemampuan paket acara yang ditawarkan				
				2	Kelengkapan acara TV (untuk paket standar)				
				3	Daya tangkap sinyal siaran yang kuat				
				4	Kejelasan gambar acara yang ditampilkan				
				5	Kejelasan suara acara yang ditampilkan				
				6	Kemudahan harga terhadap acara (untuk paket standar dan paket tambahan)				
				7	Inovasi terhadap pembuatan acara-acara baru				
				8	Pemberian potongan harga untuk pembayaran beberapa periode secara langsung				

Kemampuan				No	Aktivitas	Kepercayaan			
STPn	Tpn	Pn	Spn			SP	P	TP	STP
Pelayanan									
				9	Pengajuan berlangganan melalui media elektronik secara mudah (contoh : internet, telepon)				
				10	Pengajuan berlangganan melalui <i>direct sales</i> (contoh : dealer/toko-toko, <i>modern store</i> , kantor cabang) secara mudah				
				11	Syarat-syarat berlangganan (contoh : formulir berlangganan dan surat-surat yang dibutuhkan) yang mudah				
				12	Proses pengajuan berlangganan yang cepat				
				13	Ketepatan waktu untuk pengantaran tagihan				
				14	Instansi dan aktivasi secara cepat				
				15	Temudikanya <i>customer service</i> secara online				
				16	Proses perbaikan dengan cepat				
				17	Adanya pemberian hadiah souvenir				
				18	Temudikanya banyak alternatif cara pembayaran yang dapat diterima perusahaan				
Personalia									
				19	Pengetahuan <i>sales person</i> yang memadai mengenai produk-produk perusahaan				
				20	Karyawan perusahaan yang berdedikasi dan bertanggung jawab masing-masing				
				21	<i>Sales person</i> yang mampu saat melayani pelanggan				
				22	Teknisi yang mampu saat melayani pelanggan				
				23	<i>Customer service</i> yang mampu saat melayani pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				24	Pelayanan teknisi secara konsisten terhadap pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				25	Pelayanan <i>customer service</i> secara konsisten terhadap pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				26	Pelayanan teknisi secara akurat terhadap pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				27	Pelayanan <i>customer service</i> secara akurat terhadap pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				28	<i>Customer service</i> yang tanggap terhadap keluhan dan permintaan pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				29	<i>Sales person</i> yang ramah saat melayani pelanggan				
				30	Teknisi yang ramah saat melayani pelanggan				
				31	<i>Customer service</i> yang ramah saat melayani pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
				32	Kemampuan komunikasi <i>sales person</i> secara baik terhadap pelanggan				
				33	Kemampuan komunikasi teknisi secara baik terhadap pelanggan				
				34	Kemampuan komunikasi <i>customer service</i> secara baik terhadap pelanggan (dilisi oleh responden bila pernah)				
Saluran									
				35	Temudikanya jumlah <i>direct sales</i> (contoh : dealer/toko-toko, <i>modern store</i> , kantor cabang) yang memadai				
Cara									
				36	Adanya promosi melalui media cetak (contoh : koran, majalah)				
				37	Adanya promosi melalui media elektronik (contoh : televisi, radio, internet, e-mail, telepon)				
				38	Kejelasan papan nama perusahaan				
				39	Ruang tunggu yang nyaman				
				40	Kebersihan ruang tunggu yang selalu terjaga dengan baik				
				41	Kemudahan memperoleh informasi mengenai perusahaan				

☺ Terima Kasih atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i mengisi kuesioner ini ☺

LAMPIRAN 3

- **Data Mentah Kuesioner Pendahuluan**
- **Data Mentah Kuesioner Penelitian**

Lampiran Data Mentah Kuesioner Pendahuluan

No	Mentah																																												
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ									
Rp1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1				
Rp2	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1				
Rp3	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1				
Rp4	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1			
Rp5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1			
Rp6	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1			
Rp7	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0			
Rp8	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1			
Rp9	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1		
Rp10	0	1	1	1	1	0	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	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	
Rp11	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1		
Rp12	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0		
Rp13	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	
Rp14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Rp15	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1		
Rp16	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
Rp17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1		
Rp18	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	
Rp19	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0	
Rp20	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	
Rp21	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0		
Rp22	1	1	1	0	1	0	1	0	0	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	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	
Rp23	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	
Rp24	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	
Rp25	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0
Rp26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	
Rp27	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	
Rp28	1	0	1	0	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	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0		
Rp29	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	
Rp30	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	

Lain

	Main Content																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	V21	V22	V23	V24	V25	V26	V27	V28	V29	V30	V31	V32	V33	V34	V35	V36	V37	V38	V39	V40	V41	V42	V43	V44	V45	V46	V47	V48	V49	V50	V51	V52	V53	V54	V55	V56	V57	V58	V59	V60	V61	V62	V63	V64	V65	V66	V67	V68	V69	V70	V71	V72	V73	V74	V75	V76	V77	V78	V79	V80	V81	V82	V83	V84	V85	V86	V87	V88	V89	V90	V91	V92	V93	V94	V95	V96	V97	V98	V99	V100																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
May1	5	4	5	5	4	4	4	2	5	4	4	2	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	2	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5</

Lampiran Data Mentah Kuesioner Penelitian Tingkat Kepentingan Konsumen TV Berlangganan Lain (lanjutan)

[illegible]

Lampiran Data Mentah Kuesioner Penelitian Tingkat Kepentingan Konsumen Indovision

[illegible]

Lampiran Data Mentah Kuesioner Penelitian Tingkat Kepentingan Konsumen Indovision (lanjutan)

	Jin Anshun																																
	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	V21	V22	V23	V24	V25	V26	V27	V28	V29	V30	V31	V32	
Ray 51	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	4	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3
Ray 52	4	3	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	4	2	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 53	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 54	2	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	2	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 55	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 56	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 57	2	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 58	4	4	4	4	3	3	2	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
Ray 59	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 60	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 61	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 62	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 63	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 64	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 65	3	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 66	4	4	3	4	2	2	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 67	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ray 68	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4
Ray 69	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	2	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3
Ray 70	3	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4
Ray 71	3	4	3	4	4	4	2	3	4	3	4	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 72	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 73	3	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	3	4	3	4	2	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ray 74	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ray 75	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 76	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 77	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4
Ray 78	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 79	3	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 80	3	3	4	2	4	2	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 81	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	4	3	3	3
Ray 82	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	4	4	4	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	4
Ray 83	3	2	3	3	3	3	2	3	2	4	4	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 84	2	3	3	2	3	2	3	2	3	4	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 85	2	3	3	2	3	2	3	2	3	4	4	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 86	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 87	2	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 88	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 89	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	4	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 90	3	3	3	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 91	3	4	2	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 92	3	4	2	4	4	4	2	4	4	4	3	2	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 93	3	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	2	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 94	3	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	2	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 95	3	4	2	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	2	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 96	3	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	3	3	2	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 97	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 98	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 99	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 100	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 101	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 102	4	4	3	4	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 103	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 104	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ray 105	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Lampiran Data Mentah Kuesioner Penelitian Tingkat Kepuasan Konsumen Indovision

		Main Content																																											
		V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	V21	V22	V23	V24	V25	V26	V27	V28	V29	V30	V31	V32	V33	V34	V35	V36	V37	V38	V39	V40				
Map1		5	5	5	2	2	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	2	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	5	5	5		
Map2		5	5	5	2	5	5	5	5	4	5	4	2	5	5	5	2	5	5	5	2	5	5	2	5	2	2	5	5	5	2	2	2	5	5	5	2	2	5	5	5	5	5	5	
Map3		2	2	2	2	5	1	2	2	5	2	2	2	2	5	5	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	1	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	5	2	5	5	
Map4		5	5	5	5	5	5	2	2	2	5	5	5	5	5	5	2	5	5	2	5	5	2	5	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	
Map5		5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	
Map6		5	5	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	1	5	2	5	1	5	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	2	5
Map7		2	5	2	5	1	2	5	5	2	2	2	5	1	2	5	2	2	2	2	5	5	5	1	1	5	5	5	2	2	5	1	5	1	1	2	2	5	5	1	5	1	5		
Map8		5	5	2	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	4	4	5	2	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5		
Map9		5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		
Map10		2	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	5	5	2	5	5		
Map11		2	5	5	2	5	5	5	5	5	1	5	4	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	2	2	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Map12		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	
Map13		5	5	5	2	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	2	5	2	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	
Map14		5	5	5	1	5	5	5	2	5	5	5	2	5	4	1	5	1	5	2	5	2	4	5	2	2	2	5	5	5	5	2	2	5	5	4	5	5	4	5	5	2			

Lampiran Data Mentah Kuesioner Penelitian Tingkat Kepuasan Konsumen Indovision (lanjutan)

[illegible]

LAMPIRAN 4

- Tabel *Chi Square*
- Tabel r *Product Moment*

DATA PENULIS

Nama : Anggy Amanda Fernando
Alamat di Bandung : Jl. Sukamekar IV No. 2, Bandung
Alamat Asal : Jl. Lapangan Pasir No. 813, Palembang
Sumatera Selatan
No. Telp Bandung : 022 - 91569884
No. Telp Asal : 0711 - 355279
No. Handphone : 0818 09495954
Alamat email : little_ang3lzzz@yahoo.com
Pendidikan : SMU Xaverius 3 Palembang
Jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha
Nilai Tugas Akhir : A
Tanggal USTA : 13 Agustus 2008