

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

Dengan hormat, saya sebagai Mahasiswa Jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha sedang melaksanakan penelitian mengenai tingkat performansi restoran Wakaka dan faktor – faktor apa saja yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih restoran. Pengumpulan data akan dilaksanakan dengan pengisian kuesioner untuk selanjutnya dilakukan pengolahan data kuesioner penelitian.

Saya harapkan Anda mengisi kuesioner dengan sejujur–jujurnya, dan atas ketersediaan waktunya saya ucapkan terimakasih.

Ruben Avisena Palit

Bagian 1: Isi pertanyaan dengan memberikan tanda *checkbox* (√)

1. Jenis kelamin:
 - Pria
 - Wanita
2. Daerah tempat tinggal:
 - Bandung Utara
 - Bandung Timur
 - Bandung Selatan
 - Bandung Barat
 - Bandung Tengah
 - Lainnya.....
3. Usia:
 - < 17 tahun
 - 18 – 35 tahun
 - 36 –50 tahun
 - 51 –60 tahun
 - > 60 tahun
4. Pekerjaan/Status:
 - Pelajar
 - Mahasiswa
 - Karyawan
 - Wiraswasta
 - Ibu Rumah Tangga
 - Lainnya.....
5. Uang saku per bulan: (Bagi pemilih **Pelajar/Mahasiswa** pada nomor 4)
 - < Rp. 750.000,00
 - Rp. 750.001,00 – Rp. 2.550.000,00
 - > Rp. 2.550.001,00
6. Penghasilan per bulan: (Bagi pemilih **Karyawan/Wiraswasta** pada nomor 4)
 - < Rp. 1.500.000,00
 - Rp. 1.500.001,00 – Rp. 4.500.000,00
 - Rp. 4.500.001,00 – Rp. 8.000.000,00
 - > Rp. 8.000.001,00
7. Apakah anda sering menggunakan telepon selular?
 - Sering
 - Tidak
8. Jenis Makanan yang anda sukai:
 - Korean food*
 - Western food*
 - Japanese food*
 - Chinese food*
 - Indonesian food*
 - Lainnya.....
9. Dana yang dikeluarkan untuk membeli makanan dan minuman (*per orang*):
 - < Rp. 30.000,00
 - Rp. 30.001,00 – Rp. 45.000,00
 - Rp. 45.001,00 – Rp. 55.000.000,00
 - > Rp. 55.001,00
10. Berapa kali anda mengunjungi restoran di mall dalam seminggu :
 - 1
 - 1 -2
 - >2
11. Darimana Anda mengetahui tentang restoran Wakaka :
 - Media Cetak
 - Media Online (*FB, Twitter*)
 - Teman
 - Mencoba Sendiri
 - Lainnya.....
12. Manakah yang paling menggambarkan diri Anda :
 - Saya akan merekomendasikan restoran Wakaka kepada orang lain.
 - Saya memilih untuk membeli ke restoran lain karena harga yang lebih terjangkau dibanding restoran Wakaka.
 - Saya tetap melakukan pembelian di restoran Wakaka apabila terjadi kenaikan harga.
 - Saya akan beralih ke restoran lain apabila mengalami masalah dengan pelayan di restoran Wakaka.
 - Saya akan mengeluh terhadap pemilik restoran Wakaka jika mengalami masalah dengan pelayanan restoran Wakak

Bagian 2 : Isi pertanyaan dengan memberikan lingkaran (O) pada kolom tingkat kepentingan serta tingkat performansi.

Berilah peringkat pada restoran yang dianggap lebih baik (angka 1 atau angka 2).

Tingkat Kepentingan variabel

- 1 = Sangat Tidak Penting
- 2 = Tidak Penting
- 3 = Penting
- 4 = Sangat Penting

Tingkat Performansi restoran Wakaka

- 1 = Sangat Tidak Baik
- 2 = Tidak Baik
- 3 = Baik
- 4 = Sangat Baik

Saya berpendapat bahwa pernyataan di bawah ini Terhadap suatu Restoran				Pernyataan	Saya berpendapat Restoran Wakaka				Saya memberi peringkat satu pada.....pada pernyataan.....	
Sangat Penting	Penting	Tidak Penting	Sangat Tidak Penting		Sangat Baik	Baik	Tidak Baik	Sangat Tidak Baik	Restoran Wakaka	Restoran Quali
4	3	2	1	Keanekaragaman menu makanan yang ditawarkan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan sertifikasi halal / jaminan halal	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kesegaran bahan makanan yang digunakan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kebersihan makanan yang disajikan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan diskon bagi pelajar atau mahasiswa	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan promo yang berbeda setiap harinya	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan paket makanan dengan harga terjangkau	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kesesuaian harga dengan kualitas makanan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Harga dapat bersaing dengan restoran lain	4	3	2	1		
4	3	2	1	Restoran berada didaerah yang mudah dijangkau	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kejelasan papan nama restoran	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kejelasan daftar menu	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kejelasan daftar harga	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan potongan harga berupa <i>voucher</i> dengan nominal tertentu	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan promo iklan media cetak dan elektronik	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kejelasan karyawan dalam menerangkan menu makanan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Keramahan karyawan dalam melayani konsumen	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kesigapann karyawan dalam melayani konsumen	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kejujuran karyawan dalam melayani konsumen	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kerapihan karyawan dalam berpenampilan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Keunikan desain interior restoran	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kesejukan sirkulasi udara restoran	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kebersihan alat makan yang digunakan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan penerangan yang memadai	4	3	2	1		
4	3	2	1	Penyajian Makanan yang menarik	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kecepatan waktu dalam penyajian makanan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketepatan penyajian makanan dan minuman dengan pesanan	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kemudahan proses pembayaran demgan tunai	4	3	2	1		
4	3	2	1	Kemudahan proses pembayaran dengan non-tunai	4	3	2	1		
4	3	2	1	Ketersediaan bukti pembayaran yang jelas (bentuk nota)	4	3	2	1		

Saran:.....UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA

FORM LEMBAR KOMENTAR VALIDITAS KONSTRUK
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923017
NAMA	Ruben Avisena Palit
JUDUL TUGAS AKHIR	Analisis Dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Di Restoran Wakaka, Mall Paris Van Java, Bandung)
HARI/TANGGAL	13 Mei 2013 Kamis

KOMENTAR

- Kuesioner Pendahuluan → titik komentar pd kuesioner (perjelas dan ada beberapa variabel yg dapat dijabarkan).
- Kuesioner profil → bandingkan dengan kuesioner penelitian (ada beberapa yg sama).

Tanda Tangan



Jimmy Gozali, S.T., M.T.

**FORM LEMBAR KOMENTAR VALIDITAS KONSTRUK
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA**

NRP	0923017
NAMA	Ruben Avisena Palit
JUDUL TUGAS AKHIR	Analisis Dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Di Restoran Wakaka, Mall Paris Van . Java, Bandung)

HARI/TANGGAL	
---------------------	--

<p>KOMENTAR</p> <p>1. Kritik ga nyambung dgn isi kuwiner</p> <p>2. Segmanti & adays sama No. 9 & 16. No. 11 & 12.</p> <p>No. 15 apakah cukup y penelitian anda?</p> <p>3. Dgn 2 → kuwiner blm mencerminkan kalinit & bisa dirincikan → araknu ketuwalito & bisa dirasaka & konvmen.</p> <p>4. Penelitian pendkian No 1 → perbaiki kalinit</p> <p>5. Pop & op</p> <ul style="list-style-type: none"> → blm jelas kuwiner y apa → blm jelas hasil & diharapkan spt apa di observasi → blm jelas lwbnya dr jawaban pemula dan observasi spt apa.

<p>Tanda Tangan</p>  <p>Arif Suryadi, S.T., M.T.</p>
--

FORM LEMBAR KOMENTAR VALIDITAS KONSTRUK
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI – FAKULTAS TEKNIK – UK MARANATHA

NRP	0923017
NAMA	Ruben Avisena Palit
JUDUL TUGAS AKHIR	Analisis Dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Di Restoran Wakaka, Mall Paris Van Java, Bandung)
HARI/TANGGAL	

<p>KOMENTAR</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ POP : keunikan/sebaiknya ditanyakan pd konsumen, masih 1/2 kues penelitian ◦ Bag I :- ada pilihan yg berisikan <ul style="list-style-type: none"> - no 8 : (+) hangout. ◦ Bag II : <ul style="list-style-type: none"> - ttg minuman ? - pertimbangkan : isgi kesegaran bahan, harga vs porsi, penerangan, ketepatan penerangan yg dtg - banyak pernyataan 4 tanpa fakta sifat yg dinilai cth : memasang iklan, menawarkan promo, dll Pastikan bhw 1/2 kues penelitian, pernyataan dpt dinilai dlm 4 skala. ◦ dll : lihat kuesioner ◦ Petjelasan / Relebaran pengisian bag 2 & lengkap

Tanda Tangan



Yulianti, S.T., M.T.



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

FORM KOMENTAR DAN SARAN SIDANG TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Ruben Avisena P NRP : 0923017

Tanggal USTA : 30-Jul-13

Judul Tugas Akhir : Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Di Restoran Wakaka, Mall Paris Van Java, Bandung)

Komentar dan Saran :

Abstrak alinea 2 → hilangkan

7 → kalimat pertama → perbaiki

Positioning → perbaiki

Belum ada penjelasan bagaimana logika & kerangka pengembangannya
baik di Bab 3 & Bab 5.

Usulan → belum spesifik, ~~sebut~~ jelaskan data nya apa
hubungan dgn usulannya spt apa?


Arif Survadi, S.T., M.T.
Dosen Penguji 3



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

FORM KOMENTAR DAN SARAN SIDANG TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Ruben Avisena P

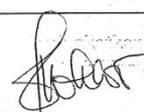
NRP : 0923017

Tanggal USTA : 30-Jul-13

Judul Tugas Akhir : Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Di Restoran Wakaka, Mall Paris Van Java, Bandung)

Komentar dan Saran :

- Cek penyusunan kalimat, terutama - abstrak, dan gyt pernyataan yg membingungkan.
- Bab 6 & Daftar Pustaka tidak ada
- Tak jelas masalah yg tjd di perusaha.
- Jenis font pd tabel → belum diperbaiki } *sdh ditulis pd 5/23/13*
Qua~~li~~-li & Q-uali → blm diperbaiki } *komentar amunari*
- Target : pendapatan > 750.000 ?
- Keterkaitan antara perilaku purna jual dgn hasil analisis lainnya blm jelas., sebaiknya digunakan χ melengkapi usulan


Yulianti, S.T., M.T.
Dosen Penguji 2



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknik
Universitas Kristen Maranatha

FORM KOMENTAR DAN SARAN SIDANG TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Ruben Avisena P
Tanggal USTA : 30-Jul-13

NRP : 0923017

Judul Tugas Akhir : Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan
(Studi Kasus Di Restoran Wakaka, Mall Paris Van Java, Bandung)

Komentar dan Saran :

- Abstrak paragraf 4 & 5 perlu salah cetak dan minimalis penggunaan kata bahasa asing terutama kata dalam keahliant.
- Identifikasi Masalah = no 4 & 3 digabung; no 5 kinerja kurang baik; WOC, berikan penyebab masalah.
- Hal 5.11 : kaji kembali analisis IPA, sesuaikan dengan data nilai x dan y untuk tiap variabel → contoh var 25%.
- Kesimpulan = analisis variabel? tidak perlu di tulis

Jimmy Gozaly, S.T, M.T.
Dosen Penguji I



JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
 FAKULTAS TEKNIK
 UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA
 JL. PROF. DRG. SOERIA SOEMANTRI NO 65
 TELP. 2012186 - 2012692 BANDUNG 40164

Catatan Bimbingan Tugas Akhir

Nama Mahasiswa	: RUBEN AVISENA PALIT	Nrp. : 0923017
Judul Tugas Akhir	: Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk meningkatkan Penjualan (Studi kasus di Restoran Wahaha, Mall PV) Bandung	
Pembimbing I	: Indah Victoria S., ST., MT	
Pembimbing II	:	
Nomor SK Tugas Akhir	: 016/KJTI/UKM/SKTA/IV/2013	
Tanggal SK Tugas Akhir	: 23 April 2013 sampai dengan 11 Agustus 2013	

Tanggal	Perihal	Komentar / Pengarahan	Paraf
28.06.13	All	- Revisi sesuai draft - Bim. selanjutnya bawa draft lengkap	[Signature]
01.07.2013	All	- Usulan wajib meracai ke Target & Positioning - Kesimpulan menjawab permasalahan masalah - Perbaiki abstrak	[Signature]
04.07.2013	All	- Kesimpulan menjawab permasalahan per point. - Positioning direalisasikan di usulan bauran pemasaran - Usulan target pasar & positioning - Revisi Bab 5,6 - Setelah direvisi, Acc untuk diteliti seminar pra-sidang	[Signature]
22.07.2013	All	- Pelajaran uji hipotesis => gap => pras & tidak pras - "loyalitas" => segmentasi berdasarkan perilaku - Lantakan job desc. di usulan - Lantakan dikoran usul	[Signature]



JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
 FAKULTAS TEKNIK
 UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA
 JL. PROF. DRG. SOERIA SOEMANTRI NO 65
 TELP. 2012186 - 2012692 BANDUNG 40164

Catatan Bimbingan Tugas Akhir

Nama Mahasiswa	: Ruben Avisena Palit	Nrp. : 0923017
Judul Tugas Akhir	: Analisis dan Usulan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Di Restoran Wahaha, Mall DV), Bandung	
Pembimbing I	: Indah Victoria S., S.T., M.T.	
Pembimbing II	:	
Nomor SK Tugas Akhir	: 016 / KJT1 / UKM / SKTA / IV / 2013	
Tanggal SK Tugas Akhir	: 23 April 2013 sampai dengan 11 Agustus 2013	

Tanggal	Perihal	Komentar / Pengarahan	Paraf
		<ul style="list-style-type: none"> Kisi instrumen Kues. pend. Kues. penelitian (Segmentasi, J.P. Positioning, Diferensiasi) Belajar ttg. loyalitas → CRM Perisi bab 1,3 	pe
08.05.13	Bab 1,3	<ul style="list-style-type: none"> Simpulan ✓ Validitas konstruk - Kues. + loyalitas - Kuesioner penelitian - lembar komentar - Pedoman wawancara 	pe
13.05.13	Bab 1,3	<ul style="list-style-type: none"> Acc ✓ validitas konstruk Revisi teknik pengumpulan data & flowchart 	pe
20.05.13	Bab 1,3	<ul style="list-style-type: none"> Acc ✓ validitas konstruk 	pe
27.05.2013		<ul style="list-style-type: none"> Kuesioner seragamkan bte kata: ke...an Tambahkan item ✓ loyalitas Revisi kuesioner 	pe
31.05.2013		<ul style="list-style-type: none"> Revisi kuesioner → loyalitas Format kuesioner 	pe



UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA
FAKULTAS TEKNIK - JURUSAN TEKNIK INDUSTRI

Jl. Prof. drg. Suria Sumantri, MPH. No. 65 Bandung 40164 - Jawa Barat - Indonesia
Telp. 62-22-2012186 (hunting), 62-22-2012692 Fax. 62-22-2017622
e-mail: kajur_ti@eng.maranatha.edu
website: www.maranatha.edu

SURAT KETERANGAN
NOMOR : 016/KJTI/UKM/SKTA/IV/2013
Tentang Pengangkatan Dosen Pembimbing Tugas Akhir

- Menimbang : Bahwa dalam rangka menyelesaikan studi program sarjana S1 di Fakultas Teknik UKM mahasiswa diwajibkan menyusun Tugas Akhir
- Memperhatikan : Hasil seminar proposal KBK MANAJEMEN INDUSTRI tanggal 23 April 2013
- Mengingat : Perlu adanya dosen pembimbing yang membimbing mahasiswa menyelesaikan Tugas Akhir
- Menetapkan Saudara : Indah Victoria Sandroto, S.T., M.T.
- Sebagai : Pembimbing Utama

Bagi mahasiswa Jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha :

Nama : **Ruben Avisena Palit**

Nomor Pokok : 0923017

Dalam menyusun tugas akhir, dengan judul yang diseminarkan :

ANALISIS DAN USULAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS DI RESTORAN WAKAKA, MALL PARIS VAN JAVA, BANDUNG).

Masa bimbingan dan sidang ditetapkan mulai tanggal 23 April 2013 dan berakhir pada tanggal 11 Agustus 2013 dengan ketentuan segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila kelak terdapat kekeliruan dalam keterangan ini.

Surat keputusan dari Dekan akan dikeluarkan setelah Tugas Akhir selesai.

Bandung, 24 April 2013


(Yulianti, S.T., M.T.)
Ketua Jurusan Teknik Industri

FORM HASIL SEMINAR ISI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI - FAKULTAS TEKNIK - UK MARANATHA

NRP	0723095
NAMA	F. X. Prasetyo Jiwondanu
JUDUL PROPOSAL	Analisis dan Usulan Pemasaran Café & Resto (Studi Kasus di Green Café & Resto Jl. Diponegoro 26 Bandung)
HARI/TANGGAL	Rabu, 17 Juli 2013

KOMENTAR

Segmenting → segmentation
 Banyak kalimat² majemuk yg memiliki multi topik → disederhanakan
 hati² dlm menggunakan istilah² & konsep teori
 Abstrak alinea 1 → tambahkan angka pencapaian target bpt 2.
 alinea 3 → kuesioner pendahuluan → perbaiki
 teknik purposive sampling → kriterianya ditulis
 Fot format di perbaiki → lebih rapi
 - font dicoragamkan
 Bab 1 - pernyataan² → bisa referensi di mana
 - member → dihilangkan
 - mungkin → dihilangkan
 - perumusan masalah & tujuan penelitian hls 2,3, & 4 → perbaiki A & trailer sblm Bab 6.
 Daftar pustaka blm ada.
 Bab 3 Teori jayon di Bab 3 → ganti dgn tujuan penelitian & gym mandigitur data
 Skala kuesioner blm di jelaskan.
 tingkat kepastian → perbaiki
 Penyebaran kuesioner → jelaskan di mana & berapa responden.
 Bab 4 Blm ada hasil kuesioner bagian 2 → kuesioner pendahuluan.
 2 → Bab 5
 Bab 5 hal 5 - 1 → kalimat perbaiki
 hal 5 - 1 → hasilnya.
 hal 5 - 6 → penyebaran kuesioner & kuantitas validitas konstruk.
 Perilaku purna jual → kesimpulan jargon ke loyalitas, warranty & payment.
 Usulan → urutan prioritas sebaiknya di dlm tertinggal dulu.
 Saran → tambah saran & berhubungan dgn teori perilaku purna jual.

TANDATANGAN



Arif Suryadi, ST., MT

FORM HASIL SEMINAR ISI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI - FAKULTAS TEKNIK - UK MARANATHA

NRP	0723095 0923011
NAMA	F. X. Prasetyo Jiwondanu Ruler Arjuna Falt
JUDUL PROPOSAL	Analisis dan Usulan Pemasaran Café & Resto (Studi Kasus di Green Café & Resto Jl. Diponegoro 26 Bandung) Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan
HARI/TANGGAL	Rabu, 17 Juli 2013

KOMENTAR

- * **Prentasi** : - gambar metodologi penelitian terlalu kecil.
- tabel data data penelitian terlalu kecil.
- * **Abstrak** : - paragraf ke-3 terlalu panjang → perbaiki penyajian responden dan penyediaan data.
- * **Bab I** : - 1.1 → hal 1-2 : munculkan masalah terlebih dahulu.
- kurangi penguasaan istilah khs. Inggris
- target berdasarkan omset atau profit?
- Identifikasi no.1 tidak perlu dimunculkan.
no 3 & 4 digabung
no 5 & 6 dikaji kembali
- Pembatasan no. 4 strategi pesaing tidak menjadi masalah
3. mutu produk diteliti
4. tujuan penelitian

- * **Bab III** : ulurur huruf gambar 3.1 & tabel 3.1 terlalu kecil.
3.20 : prosedur analisis gabungan sebaiknya dijelaskan.
- * **Bab IV** : Job Description sebaiknya dapat digunakan sebagai dasar pemberian usulan.
- * **Bab V** : ~~Bab III & IV~~ dikaji kembali
IPA / ...

TANDATANGAN



Jimmy Gozaly, ST., MT.

**FORM HASIL SEMINAR ISI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI - FAKULTAS TEKNIK - UK MARANATHA**

NRP	0723095 18 0923017
NAMA	F. X. Prasetyo Jiwondanu 18 Ruben A.
JUDUL PROPOSAL	Analisis dan Usulan Pemasaran Café & Resto (Studi Kasus di Green Café & Resto Jl. Diponegoro 28 Bandung)
HARI/TANGGAL	Rabu, 17 Juli 2013

KOMENTAR

- Cek jenis font, pd tabel & flowchart, huruf besar / kecil & ukuran
- Quali atau Qua-li? Mencari tk kepuasan?
- Abstrak & Bab 1 (latar belakang) = banyak kalimat terlalu panjang & burang jelas / tdk berhubungan
- Abstrak: masalah yg tjd: penurunan target penjualan
→ target tdk tercapai atau penurunan penjualan?
- Iden masalah: no 1 (sdh memaniki th ke 3) & no 3 (pemain baru) → bertolak belakang.
- Bab 3
 - cek flow chart: alur validasi konstruk & reliabilitas.
 - lengkapi dgn pertanyaan ttg perilaku purna pembelian.
 - lengkapi penyusunan kuonomet dgn skala
 - persyaratan responden? Lokasi penyebaran kues?
 - pengelompokan kues. pendahuluan.
- Bab 4: (+) data mentah pesaing.
- Bab 5:

- pie chart & gambar dibuat berwarna
- perdalam analisis ttg hasil perilaku purna pembelian, & bgm kaitannya dgn hasil pengolahan yg lain?
- Pertimbangkan lg cara penentuan prioritas perbaikan.
- Bab 6.
- Kepuasan dijawab % hasil purna pembelian → ?

TANDATANGAN



~~Indah Victoria, ST., MT.~~
Yulianti, ST., MT.

NILAI-NILAI r PRODUCT MOMENT

N	Taraf Signif		N	Taraf Signif		N	Taraf Signif	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0.997	0.999	27	0.381	0.487	55	0.266	0.345
4	0.950	0.990	28	0.374	0.478	60	0.254	0.330
5	0.878	0.959	29	0.367	0.470	65	0.244	0.317
6	0.811	0.917	30	0.361	0.463	70	0.235	0.306
7	0.754	0.874	31	0.355	0.456	75	0.227	0.296
8	0.707	0.834	32	0.349	0.449	80	0.220	0.286
9	0.666	0.798	33	0.344	0.442	85	0.213	0.278
10	0.632	0.765	34	0.339	0.436	90	0.207	0.270
11	0.602	0.735	35	0.334	0.430	95	0.202	0.263
12	0.576	0.708	36	0.329	0.424	100	0.195	0.256
13	0.553	0.684	37	0.325	0.418	125	0.176	0.230
14	0.532	0.661	38	0.320	0.413	150	0.159	0.210
15	0.514	0.641	39	0.316	0.408	175	0.148	0.194
16	0.497	0.623	40	0.312	0.403	200	0.138	0.181
17	0.482	0.606	41	0.308	0.398	300	0.113	0.148
18	0.468	0.590	42	0.304	0.393	400	0.098	0.128
19	0.456	0.575	43	0.301	0.389	500	0.088	0.115
20	0.444	0.561	44	0.297	0.384	600	0.080	0.105
21	0.433	0.549	45	0.294	0.380	700	0.074	0.097
22	0.423	0.537	46	0.291	0.376	800	0.070	0.091
23	0.413	0.526	47	0.288	0.372	900	0.065	0.086
24	0.404	0.515	48	0.284	0.368	1000	0.062	0.081
25	0.396	0.505	49	0.281	0.364			
26	0.388	0.496	50	0.279	0.361			