

LAMPIRAN

KUESIONER PENDAHULUAN

Dengan hormat,

Dalam rangka penyusunan laporan Tugas Akhir, saya mahasiswa jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha meminta kesediaan Bapak / Ibu dan Saudara/i untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini. Atas kesediaan Bapak / Ibu dan Saudara/i saya mengucapkan terima kasih.

Bagian I

Berikan tanda *checklist* (√) pada kolom jawaban “Penting” atau “Tidak Penting” yang Bapak/Ibu/Sdr/I anggap penting atau tidak dalam memilih sepeda motor matic.

No	Atribut	Penting	Tidak Penting
1	Desain sepeda motor yang menarik		
2	Daya tahan mesin sepeda motor		
3	Variasi warna sepeda motor		
4	Ukuran sepeda motor		
5	Keiritan penggunaan bahan bakar pada sepeda motor		
6	Jenis ukuran CC sepeda motor		
7	Kemampuan bagasi menyimpan barang berukuran besar (helm, jas hujan)		
8	Penggunaan <i>Side Stand Switch</i> pada sepeda motor		
9	Display <i>speedometer</i> sepeda motor (kejelasan tampilan huruf dan angka)		
10	Kemudahan mendapatkan <i>sparepart</i>		
11	Ketersediaan produk sepeda motor pada <i>dealer</i>		
12	Brand sepeda motor		
13	Variasi tipe sepeda motor matic		
14	Kesesuaian harga dengan kualitas mesin sepeda motor		
15	Harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan merk lain		
16	Pilihan pembayaran secara cicilan (besarnya cicilan, lamanya pembayaran)		
17	Pemberian <i>cash back</i> setiap pembelian secara tunai		
18	Harga jual kembali sepeda motor		
19	Lokasi <i>dealer</i> motor yang mudah dijangkau kendaraan (umum atau pribadi)		
20	Lokasi <i>dealer</i> mampu memajang contoh produk sepeda motor yang lengkap		

No	Atribut	Penting	Tidak Penting
21	Dealer terdapat dibanyak tempat (mampu mencakup hingga ke pelosok)		
22	Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media cetak (surat kabar)		
23	Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media elektronik (TV, Radio, Internet)		
24	Kejelasan pemasangan papan reklame		
25	Besarnya pemberian diskon pada momen-momen tertentu		
26	Memberikan souvenir gratis pada saat pembelian sepeda motor		
27	Melakukan promosi melalui pameran-pameran di mall		
28	Memberikan brosur di tempat-tempat tertentu (di mall, kompleks-kompleks)		
29	Menjadi sponsor dalam acara - acara tertentu (misal: konser musik)		

Bagian II

Keterangan : Isilah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini.

1. Sebutkan merk-merk sepeda motor yang anda ketahui:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

2. Sebutkan merk sepeda motor yang memiliki kualitas terbaik hingga yang kurang menurut pengetahuan anda :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

3. Menurut anda saat ini, sepeda motor merk apa yang memiliki kualitas terbaik? Mengapa?

4. Sepeda motor jenis matic apa yang menurut anda menjadi pesaing dari produk sepeda motor Yamaha Mio?

5. Hal – hal apa yang menjadi pertimbangan anda dalam memilih sepeda motor matic?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

KUESIONER PENELITIAN

Dengan hormat,

Dalam rangka penyusunan laporan Tugas Akhir, saya mahasiswa jurusan Teknik Industri Universitas Kristen Maranatha meminta kesediaan Bapak / Ibu dan Saudara/i untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini bertujuan untuk melihat persaingan sepeda motor jenis matic Perusahaan "X" terhadap pesaingnya. Atas kesediaan Bapak / Ibu dan Saudara/i saya mengucapkan terima kasih.

PROFIL KONSUMEN

BAGIAN I

Petunjuk Pengisian:

Berikan *checklist* [√] pada jawaban yang sesuai dengan diri Bapak/Ibu/Sdr/i.

Tidak boleh terdapat jawaban ganda.

1. Jenis kelamin ?
 - Pria
 - wanita
2. Usia anda saat ini ?
 - ≤ 19 tahun
 - 20 – 34 tahun
 - 35 – 49 tahun
 - ≥ 49 tahun
3. Domisili/ tempat tinggal anda ?
 - Bandung Utara
 - Bandung Barat
 - Bandung Selatan
 - Bandung Timur
 - Lainnya

4. Pekerjaan anda saat ini ?

- Pelajar/mahasiswa
- Pegawai negeri
- Pegawai swasta
- Wirausaha
- Lainnya.....

5. Penghasilan tiap bulan ?

- < Rp2.500.000,00
- Rp2.500.000,00 – Rp5.000.000,00
- Rp5.000.001,00 – Rp7.500.000,00
- Rp7.500.001,00 – Rp10.000.000,00
- >Rp10.000.000,00

6. Kisaran harga motor matic yang tepat menurut anda

- Rp10.000.000,00 – Rp11.500.000,00
- Rp11.500.001,00 – Rp12.500.000,00
- Rp12.500.001,00 – Rp13.500.000,00
- >Rp13.500.000

Bagian II

Petunjuk pengisian :

Berikan *checklist* (√) pada:

1. Kolom **KEPENTINGAN**, Anda diminta untuk menilai **seberapa penting** yang anda rasakan menurut atribut-atribut tersebut terhadap sepeda motor secara umum.
2. Kolom **PERFORMANSI**, Anda diminta untuk menilai **seberapa baik** yang anda rasakan menurut atribut-atribut tersebut terhadap produk sepeda motor matic perusahaan “Yamaha”..

Keterangan:

STP : Sangat Tidak Penting

P : Penting

TP : Tidak Penting

SP : Sangat Penting

Keterangan:

SB : Sangat Baik

B : Baik

TB : Tidak Baik

STB : Sangat Tidak Baik

Tingkat Kepentingan				No	Atribut	Tingkat Performansi			
STP	TP	P	SP			STB	TB	B	SB
Produk									
				1	Desain sepeda motor yang menarik				
				2	Daya tahan mesin sepeda motor (garansi sepeda motor yang diberikan)				
				3	Variasi warna sepeda motor				
				4	Ukuran sepeda motor				
				5	Keiritan penggunaan bahan bakar pada sepeda motor				
				6	Jenis ukuran CC sepeda motor				
				7	Kemampuan bagasi menyimpan barang berukuran besar (helm, jas hujan)				
				8	Penggunaan <i>Side Stand Switch</i> pada sepeda motor (switch standart samping)				
				9	Display <i>speedometer</i> sepeda motor (kejelasan tampilan huruf dan angka)				
				10	Kemudahan mendapatkan <i>sparepart</i> (banyaknya bengkel sepeda motor yang resmi)				
				11	Ketersediaan produk sepeda motor pada <i>dealer</i>				
				12	Brand sepeda motor				
				13	Variasi tipe sepeda motor matic				
Price									
				14	Kesesuaian harga dengan kualitas mesin sepeda motor				
				15	Harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan merk lain				
				16	Pilihan pembayaran secara cicilan (besarnya cicilan, lamanya pembayaran)				
				17	Pemberian <i>cash back</i> setiap pembelian secara tunai				
				18	Harga jual kembali sepeda motor				

Tingkat Kepentingan				No	Atribut	Tingkat Performansi			
STP	TP	P	SP			STB	TB	B	SB
Place									
				19	Lokasi <i>dealer</i> motor yang mudah dijangkau kendaraan (umum atau pribadi)				
				20	Lokasi <i>dealer</i> mampu memajang contoh produk sepeda motor yang lengkap				
				21	<i>dealer</i> terdapat dibanyak tempat (mampu mencakup hingga ke pelosok)				
Promotion									
				22	Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media cetak (surat kabar)				
				23	Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media elektronik (TV, Radio, Internet)				
				24	Kejelasan pemasangan papan reklame				
				25	Besarnya pemberian diskon pada momen-momen tertentu				
				26	Memberikan souvenir gratis pada saat pembelian sepeda motor				
				27	Melakukan promosi melalui pameran-pameran di <i>mall</i>				
				28	Memberikan brosur di tempat-tempat tertentu (di mall, kompleks-kompleks)				
				29	Menjadi sponsor dalam acara - acara tertentu (misal: konser musik)				

Bagian III

Anda diminta untuk memberikan peringkat unggul diantara sepeda motor matic perusahaan dibawah berdasarkan atribut-atribut yang ada dengan tanda memberikan tanda *checklist* (√).

No	Atribut	Peringkat Unggul	
		Sepeda motor "Yamaha Mio"	Sepeda motor "Honda Vario"
	Produk		
1	Desain sepeda motor yang menarik		
2	Daya tahan mesin sepeda motor (garansi sepeda motor yang diberikan)		
3	Variasi warna sepeda motor		
4	Ukuran sepeda motor		
5	Keiritan penggunaan bahan bakar pada sepeda motor		
6	Jenis ukuran CC sepeda motor		
7	Kemampuan bagasi menyimpan barang berukuran besar (helm, jas hujan)		
8	Penggunaan <i>Side Stand Switch</i> pada sepeda motor (switch standart samping)		
9	Display <i>speedometer</i> sepeda motor (kejelasan tampilan huruf dan angka)		
10	Kemudahan mendapatkan <i>sparepart</i> (banyaknya bengkel sepeda motor yang resmi)		
11	Ketersediaan produk sepeda motor pada <i>dealer</i>		
12	Brand sepeda motor		
13	Variasi tipe sepeda motor matic		
	Price		
14	Kesesuaian harga dengan kualitas mesin sepeda motor		
15	Harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan merk lain		
16	Pilihan pembayaran secara cicilan (besarnya cicilan, lamanya pembayaran)		
17	Pemberian <i>cash back</i> setiap pembelian secara tunai		
18	Harga jual kembali sepeda motor		
	Place		
19	Lokasi <i>dealer</i> motor yang mudah dijangkau kendaraan (umum atau pribadi)		
20	Lokasi <i>dealer</i> mampu memajang contoh produk sepeda motor yang lengkap		
21	<i>dealer</i> terdapat dibanyak tempat (mampu mencakup hingga ke pelosok)		
	Promotion		
22	Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media cetak (surat kabar)		
23	Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media elektronik (TV, Radio, Internet)		
24	Kejelasan pemasangan papan reklame		
25	Besarnya pemberian diskon pada momen-momen tertentu		
26	Memberikan souvenir gratis pada saat pembelian sepeda motor		
27	Melakukan promosi melalui pameran-pameran di <i>mall</i>		
28	Memberikan brosur di tempat-tempat tertentu (di mall, kompleks-kompleks)		
29	Menjadi sponsor dalam acara - acara tertentu (misal: konser musik)		

Data Mentah Tingkat Kepentingan

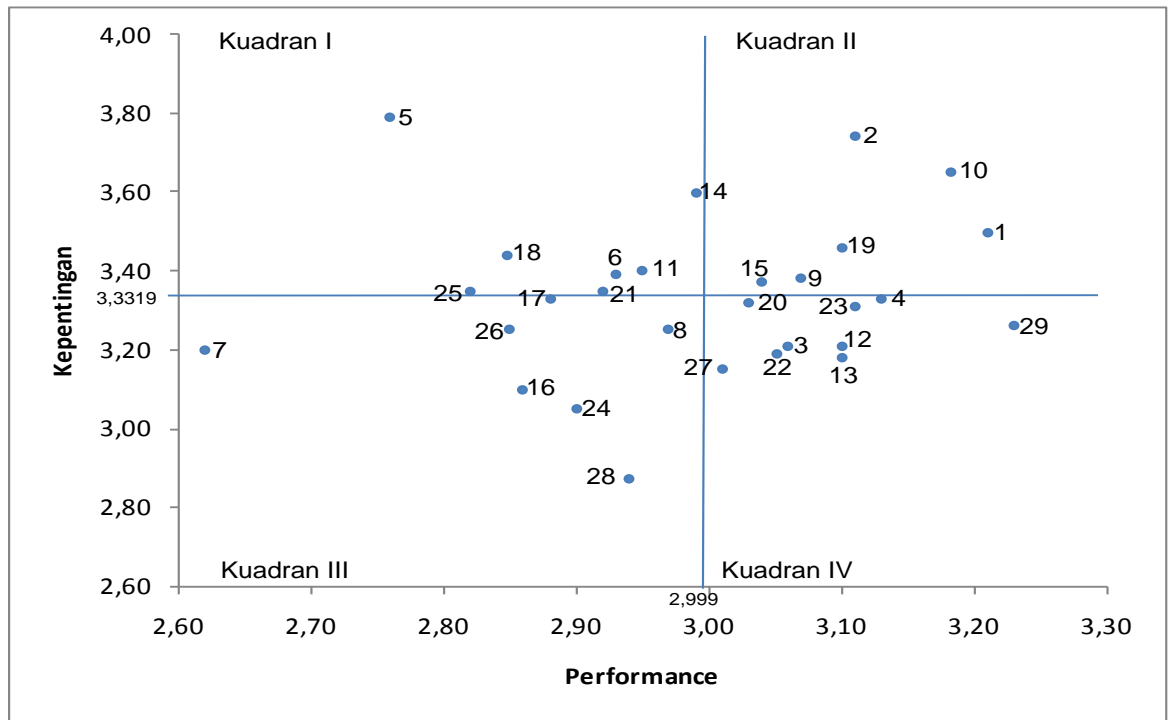
Resp.	Variabel																													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
1	4	4	3	3	4	4	1	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	2	4	3	3	2	3
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
3	3	4	2	2	4	4	2	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3	3	2	2	
4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	2	3	4	2	3	3	4	3	
5	4	4	3	2	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	
6	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	
7	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	
8	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	4	3	
9	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	4	3	2	
10	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	
11	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	2	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	2	
12	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
13	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	
14	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
15	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	
16	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	2	3	3	4	3	4	2	3	3	4	3	2	2	3	
17	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	2	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2	
18	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	
19	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	2	2	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	
20	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	2	3	3	4	3	4	4	4	4	2	4	3	3	3	4	4	3	3	2	
21	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	
22	3	4	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	3	2	3	3	
23	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
25	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
26	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	
27	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
28	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	4	4	4	
29	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	
30	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	
31	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	
32	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
33	3	4	3	3	4	2	2	1	3	4	3	3	3	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
34	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	
35	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	
36	3	4	3	3	4	4	3	4	3	2	4	3	3	3	2	1	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
37	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	
38	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	
39	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	
40	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	
41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
42	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	
43	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	
44	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	
45	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
46	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	3	2	2	
47	3	3	3	3	4	3	4	4	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
48	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	
49	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	
50	3	3	3	3	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	
51	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
52	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	
53	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	2	4	
54	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	1	3	4	3	1	4	3	2	2	4	3	3	2	2	
55	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
56	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	3	2	2	3	4	4	3	3	3	3	3	2	4	3	4	3	3	2	3	
57	3	4	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
58	3	4	3	3	3	4	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
59	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
60	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
61	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2	2	3	4	4	2	3	2	3	3	4	4	2	3	
62	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
63	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
64	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
65	3	3	4	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	4	1	4	3	2	3	3	3	3					

Tabel r Produk Moment

N	Taraf Signif		N	Taraf Signif		N	Taraf Signif	
	5%	10%		5%	10%		5%	10%
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			

Rangkuman Hipotesis

Variabel	Performansi		Kepentingan		$(\bar{x}_1 - \bar{x}_2)$	Z hitung	Keputusan	Kesimpulan
	\bar{x}_1	S_1^2	\bar{x}_2	S_2^2				
1	3,210	0,1878	3,4949	0,3137	-0,285	-4,0237	Tolak Ho	Tidak Puas
2	3,110	0,3009	3,7400	0,2145	-0,630	-8,775	Tolak Ho	Tidak Puas
3	3,060	0,2590	3,2100	0,3292	-0,150	-1,9558	Terima Ho	Tidak Puas
4	3,130	0,2759	3,3300	0,3243	-0,200	-2,5816	Tolak Ho	Tidak Puas
5	2,760	0,6489	3,7900	0,2080	-1,030	-11,127	Tolak Ho	Tidak Puas
6	2,930	0,4496	3,3900	0,2807	-0,460	-5,3828	Tolak Ho	Tidak Puas
7	2,620	0,4602	3,2000	0,5253	-0,580	-5,8426	Tolak Ho	Tidak Puas
8	2,970	0,4536	3,2525	0,4356	-0,283	-2,9961	Tolak Ho	Tidak Puas
9	3,070	0,2880	3,3800	0,4804	-0,310	-3,5365	Tolak Ho	Tidak Puas
10	3,182	0,4156	3,6500	0,2500	-0,468	-5,7387	Tolak Ho	Tidak Puas
11	2,950	0,3308	3,4000	0,3434	-0,450	-5,4803	Tolak Ho	Tidak Puas
12	3,100	0,3535	3,2100	0,3898	-0,110	-1,2759	Terima Ho	Puas
13	3,100	0,3737	3,1800	0,3915	-0,080	-0,9145	Terima Ho	Puas
14	2,990	0,2928	3,6000	0,2828	-0,610	-8,0399	Tolak Ho	Tidak Puas
15	3,040	0,3620	3,3700	0,3567	-0,330	-3,8926	Tolak Ho	Tidak Puas
16	2,860	0,4448	3,1000	0,4747	-0,240	-2,5027	Tolak Ho	Tidak Puas
17	2,880	0,4501	3,3300	0,4456	-0,450	-4,7549	Tolak Ho	Tidak Puas
18	2,848	0,4972	3,4400	0,4509	-0,592	-6,0748	Tolak Ho	Tidak Puas
19	3,100	0,2727	3,4600	0,3317	-0,360	-4,6305	Tolak Ho	Tidak Puas
20	3,030	0,3324	3,3200	0,4218	-0,290	-3,3392	Tolak Ho	Tidak Puas
21	2,920	0,4986	3,3500	0,4722	-0,430	-4,3642	Tolak Ho	Tidak Puas
22	3,051	0,3954	3,1900	0,3777	-0,139	-1,5865	Terima Ho	Puas
23	3,110	0,4019	3,3100	0,3373	-0,200	-2,3262	Tolak Ho	Tidak Puas
24	2,900	0,4141	3,0500	0,5328	-0,150	-1,5414	Terima Ho	Puas
25	2,820	0,4925	3,3500	0,4722	-0,530	-5,396	Tolak Ho	Tidak Puas
26	2,850	0,4924	3,2500	0,5934	-0,400	-3,8386	Tolak Ho	Tidak Puas
27	3,010	0,2928	3,1500	0,4116	-0,140	-1,668	Tolak Ho	Tidak Puas
28	2,940	0,4004	2,8700	0,4577	0,070	0,75567	Terima Ho	Puas
29	3,230	0,4213	3,2600	0,4974	-0,030	-0,313	Terima Ho	Puas



Gambar 5.2
Matrix Importance Performance Analysis

Data Mentah Kuesioner Pendahuluan

n	Atribut Yang Dijuji																													Total R	
	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		
Responden 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	1	1	24
Responden 2	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	1	23
Responden 3	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	1	22
Responden 4	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	1	24
Responden 5	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	1	25
Responden 6	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	1	26
Responden 7	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	1	14
Responden 8	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	1	25
Responden 9	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	1	21
Responden 10	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	1	29
Responden 11	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	1	19
Responden 12	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	1	24
Responden 13	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	1	16
Responden 14	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	1	22
Responden 15	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	1	20
Responden 16	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	1	24
Responden 17	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	1	23
Responden 18	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	1	22
Responden 19	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	1	22
Responden 20	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	1	25
Responden 21	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	1	28
Responden 22	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	1	25
Responden 23	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	1	29
Responden 24	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	1	25
Responden 25	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	1	26
Responden 26	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	1	26
Responden 27	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	1	24
Responden 28	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	1	23
Responden 29	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	1	25
Responden 30	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	1	25
Total C	29	30	24	24	29	25	21	25	25	30	27	20	19	30	25	23	26	26	19	26	27	17	25	16	27	27	26	18	22	706	
C ²	841	900	576	576	841	625	441	625	529	900	729	400	361	900	625	529	676	676	361	676	729	289	625	256	729	729	676	324	484	17628	

DATA PENULIS

Nama : Megasari Ginting
Alamat di Bandung : Flat Sarijadi, Blok K Lt. 2 No.4
Alamat Asal : Jl. A.R. Hakim Komplek Puri Cemara Indah 2
No Telp Asal : 0741-65820
No Handphone : 085266454696
Alamat e-mail : megamegi.mego@yahoo.com
Pendidikan : SD Adhyaksa 1 Jambi
SMP N 17 Jambi
SMA N 5 Jambi
Universitas Kristen Maranatha, Jurusan Teknik Industri
Nilai Tugas Akhir : 3,32