

## KUESIONER

### Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan

---

#### A. PERTANYAAN UMUM

**Petunjuk pengisian:**

Petunjuk untuk menjawab pertanyaan di bawah ini adalah sebagai berikut:

- a. Bapak atau Ibu dipersilahkan menjawab pertanyaan di tempat yang telah disediakan. Jika Bapak atau Ibu keberatan dalam mencantumkan nama dalam pertanyaan, no.1 boleh tidak dijawab.
- b. Untuk pertanyaan yang berupa pilihan berilah tanda (√) pada kolom jawaban yang telah tersedia, yang Bapak atau Ibu paling anggap tepat.

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : ( ) Pria ( ) Wanita
3. Usia : tahun
4. Pendidikan Terakhir : ( ) SLTP  
( ) SLTA  
( ) Diploma  
( ) Sarjana S1  
( ) Master S2  
( ) Doktor S3
5. Jabatan :
6. Lama Kerja :

## B. PERTANYAAN KHUSUS

### Pertanyaan Tertutup

#### Petunjuk Pengisian :

- a. *Controller* merupakan sebutan yang diberikan kepada *Finance Executive* yang menduduki jabatan tertinggi di bidang akuntansi dan keuangan, baik dalam perusahaan besar atau menengah yang terlibat dan bertanggung jawab atas fungsi-fungsi akuntansi perusahaan, fungsi *controllership*, analisis keuangan, perencanaan, pengendalian, penyajian laporan, dan kegiatan perusahaan lainnya.
- b. Oleh karena itu nama dan jabatan lain yang mungkin dipergunakan selain *controller* adalah *Finance Director, Chief Financial Officer, Vice President Finance, Accounting and Finance Manager, Chief Accountant*, dan lain sebagainya.
- c. Untuk menjawab pertanyaan isian, Bapak atau Ibu diharapkan untuk menjawab di tempat yang telah disediakan.
- d. Untuk menjawab pertanyaan yang berupa pilihan, berilah tanda (√) pada kolom jawaban yang telah tersedia, yang Bapak atau Ibu anggap paling tepat. Alternatif jawaban yang tersedia sebagai berikut:
  1. Ya (Y)
  2. Ragu-ragu (R)
  3. Tidak (T)

## KUESIONER

### Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan guna Menunjang Efektivitas Penjualan

<b>Kuesioner Variabel Independen</b>
--------------------------------------

A. Pertanyaan berikut merupakan pertanyaan mengenai karakteristik seorang *Controller*.

NO.	PERTANYAAN	Y	R	T
<b>a. Kualitas Personal</b>				
1.	Apakah <i>Controller</i> merupakan seorang yang dihormati di mata karyawan?			
2.	Apakah <i>Controller</i> mengikuti perkembangan yang terjadi di perusahaan?			
3.	Apakah <i>Controller</i> merupakan seorang yang memiliki motivasi yang kuat?			
4.	Apakah <i>Controller</i> merupakan seseorang yang <i>idealis</i> ?			
5.	Apakah <i>Controller</i> merupakan seorang yang tidak mudah terpengaruh dalam mempertahankan pendapatnya?			
6.	Apakah <i>Controller</i> mempunyai komitmen dan loyalitas yang tinggi terhadap tugas dan tanggung jawab dan dijalankan secara professional?			
7.	Apakah <i>Controller</i> seorang yang berdedikasi tinggi pada perusahaan?			

8.	Apakah informasi yang diberikan <i>Controller</i> kepada manajer dapat dipercaya?			
9.	Apakah <i>Controller</i> mempunyai inisiatif yang tinggi terhadap perusahaan?			
	<b>b. Kemampuan Teknik</b>			
10.	Apakah <i>Controller</i> dalam perusahaan anda memiliki sertifikat atau tanda kelulusan lainnya yang membuktikan bahwa dirinya memiliki pemahaman mengenai akuntansi?			
11.	Apakah <i>Controller</i> menguasai dan menerapkan prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian?			
12.	Apakah <i>Controller</i> mampu menyediakan data yang bersifat statistik?			
13.	Apakah <i>Controller</i> menyusun, menganalisis dan menginterpretasikan angka-angka yang terdapat dalam laporan keuangan?			
14.	Apakah <i>Controller</i> menyusun laporan keuangan secara periodik untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan?			
15.	Apakah <i>Controller</i> mampu menyediakan informasi yang tepat untuk mengatasi masalah dalam perusahaan?			
16.	Apakah <i>Controller</i> mampu mengoperasikan komputer yang berbasis program-program umum (misalnya: <i>Microsoft Word</i> , <i>Microsoft Excel</i> )?			

17.	Apakah <i>Controller</i> mampu menyediakan data yang bersifat keuangan?			
<b>c. Pertimbangan Bisnis</b>				
18.	Apakah <i>Controller</i> mengerti apa yang dibutuhkan manajemen untuk dapat menjalankan bisnisnya secara efektif?			
19.	Apakah <i>Controller</i> mampu melihat peluang atau kekuatan perusahaan yang digunakan untuk mengatasi masalah bisnis di masa mendatang?			
20.	Apakah <i>Controller</i> dapat menyelaraskan tujuan perusahaan dan karyawan?			
21.	Apakah <i>Controller</i> tanggap terhadap masalah yang akan datang?			
22.	Apakah <i>Controller</i> memiliki kerjasama yang baik dengan setiap bagian lain dalam perusahaan?			
23.	Apakah <i>Controller</i> memantau kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing divisi?			
24.	Apakah <i>Controller</i> memberikan saran dalam pengambilan keputusan untuk menunjang kegiatan perusahaan?			
<b>d. Kemampuan Berkomunikasi</b>				
25.	Apakah <i>Controller</i> memiliki kemampuan menggunakan bahasa yang baik dengan semua tingkatan manajemen?			
26.	Apakah <i>Controller</i> mempunyai pandangan yang sama dengan manajemen dalam meningkatkan kinerja karyawan?			

27.	Apakah <i>Controller</i> mampu menyediakan informasi dalam bentuk grafik atau bagan?			
28.	Apakah <i>Controller</i> bersikap terbuka atas segala masukan, kritik, dan saran terhadap dirinya?			
29.	Apakah manajemen memahami yang disampaikan <i>Controller</i> dengan mudah?			
30.	Apakah <i>Controller</i> membangun komunikasi antar bagian dalam perusahaan?			
31.	Apakah <i>Controller</i> mampu memberikan informasi baik secara: a. Lisan? b. Tulisan?			
32.	Apakah <i>Controller</i> mengadakan penilaian terhadap hasil pelaksanaan yang dicapai oleh manajemen perusahaan?			
	<b>e. Kemampuan Interpersonal</b>			
33.	Apakah <i>Controller</i> berpikir kritis atas perencanaan yang dirancang manajemen (seperti mengkritik, menanyakan resiko, atau menganalisa)?			
34.	Apakah <i>Controller</i> dalam perusahaan terlibat dalam: a. Penetapan kebijakan yang berkaitan dengan penjualan? b. Penyusunan laporan penjualan?			
35.	Apakah <i>Controller</i> memiliki ide-ide yang kreatif untuk kemajuan perusahaan?			
36.	Apakah <i>Controller</i> memiliki kemampuan untuk			

	memotivasi orang lain?			
37.	Apakah <i>Controller</i> seseorang yang mudah diajak berdiskusi?			
38.	<b>f. Mengatur Pertanggungjawaban Ganda</b> Apakah <i>Controller</i> mengerti akan hak dan tanggung jawab masing-masing divisi dalam perusahaan?			
39.	Apakah <i>Controller</i> memberikan pandangan yang berguna bagi perusahaan?			
40.	Apakah <i>Controller</i> memahami harapan manajemen perusahaan?			
41.	Apakah <i>Controller</i> mempunyai kesan yang baik dalam perusahaan dari tiap-tiap bagian?			
42.	Apakah <i>Controller</i> mengetahui tanggung jawabnya kepada tiap-tiap bagian dalam perusahaan?			

B. Pertanyaan di bawah ini merupakan pertanyaan yang berhubungan dengan fungsi *Controller*.

	<b>a. Fungsi Perencanaan</b>			
43.	Apakah <i>Controller</i> mempunyai tanggung jawab untuk memastikan bahwa rencana yang dibuat didukung oleh semua tingkat manajemen?			
44.	Apakah <i>Controller</i> bertanggung jawab dalam merencanakan penjualan yang akan dilaksanakan dalam periode tertentu?			

45.	Apakah <i>Controller</i> melakukan analisis terhadap rencana operasi untuk memastikan isinya saling mendukung?			
46.	Apakah <i>Controller</i> menganalisis dan mengkomunikasikan kepada semua tingkat manajemen mengenai sistem dan prosedur yang cocok?			
	<b>b. Fungsi Pengendalian</b>			
47.	Apakah <i>Controller</i> mengawasi perhitungan fisik yang dilakukan oleh petugas gudang?			
48.	Apakah <i>Controller</i> senantiasa membandingkan pelaksanaan kerja yang terjadi di lapangan dengan standar kerja yang telah ditetapkan dalam rencana operasi?( <i>feedback control</i> )			
49.	Apakah <i>Controller</i> melakukan komunikasi dengan anggota lain agar pengendalian yang dilakukan dapat menjadi lebih efektif?			
50.	Apakah <i>Controller</i> melakukan pengawasan dan pengendalian atas pelaksanaan kerja jangka pendek dengan prestasi kerja yang telah distandarkan? ( <i>concurrent control</i> )			
51.	Apakah <i>Controller</i> membantu menetapkan prosedur pengendalian untuk melindungi perusahaan dari kecurangan dan pencurian?			
52.	Apakah <i>Controller</i> ikut berpartisipasi dalam fungsi pengendalian dengan memberikan pemikiran yang terus menerus terhadap langkah-langkah yang perlu diambil sebelum tindakan			

	operasi dilakukan?			
53.	Apakah <i>Controller</i> menyediakan data yang diperlukan eksekutif manajemen untuk mengevaluasi kinerja ekonomi perusahaan?			
54.	Apakah <i>Controller</i> membantu manajemen dalam pengendalian keseluruhan aktivitas perusahaan?			
	<b>c. Fungsi Pelaporan</b>			
55.	Apakah pelaporan yang diberikan oleh <i>Controller</i> dapat dipahami dengan baik oleh kepala departemen?			
56.	Apakah <i>Controller</i> bertanggung jawab dalam menyiapkan berkas-berkas laporan eksternal yang diperlukan untuk memahami permintaan instansi pemerintah, pemegang saham, institusi keuangan, pelanggan, dan masyarakat?			
57.	Apakah <i>Controller</i> bertanggung jawab untuk memastikan manajemen memahami angka-angka dan fakta-fakta yang dipaparkan dalam laporan?			
58.	Apakah <i>Controller</i> menganalisa dan menginterpretasikan laporan keuangan untuk memenuhi kebutuhan para pemakai laporan dalam rangka pengambilan keputusan?			
	<b>d. Fungsi Akuntansi</b>			
59.	Apakah <i>Controller</i> mendesain, menetapkan dan memelihara sistem akuntansi keuangan dan biaya pada semua jenjang dalam perusahaan?			
60.	Apakah <i>Controller</i> menerapkan prinsip manajemen kas, asuransi, dan lain-lain dalam			

	rangka mengamankan harta milik perusahaan?			
61.	Apakah <i>Controller</i> menerapkan prinsip akuntansi yang sehat dalam pembukuan, dengan melaporkan secara wajar semua transaksi keuangan?			
62.	<b>e. Tanggung Jawab Lainnya</b> Apakah <i>Controller</i> mengelola dan mengawasi fungsi-fungsi lainnya seperti: perpajakan termasuk berhadapan dengan inspeksi pajak?			
63.	Apakah <i>Controller</i> mengatur pengurusan dan pengesahan akte atau surat penting dengan pihak notaris?			
64.	Apakah <i>Controller</i> mengembangkan dan memelihara semua sistem dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan, termasuk sistem dan prosedur yang berkaitan dengan penjualan?			
65.	Apakah catatan penjualan dibuat berganda untuk menghindari terjadinya penyimpangan?			

C. Pertanyaan berikut merupakan pertanyaan yang berhubungan dengan kontribusi *Controller* dalam pengendalian penjualan.

	<b>a. Membantu manajemen penjualan dalam menetapkan anggaran penjualan</b>			
66.	Apakah <i>Controller</i> mengetahui tingkat persaingan yang dihadapi perusahaan?			

67.	Apakah <i>Controller</i> mengetahui jumlah biaya penjualan dalam suatu periode anggaran?			
68.	Apakah <i>Controller</i> mengetahui anggaran pada periode sebelumnya?			
69.	Apakah <i>Controller</i> memberikan pengarahan mengenai anggaran penjualan kepada stafnya?			
70.	Apakah <i>Controller</i> mampu menerjemahkan rencana penjualan ke dalam satuan keuangan, misalnya dalam bentuk anggaran?			
71.	Dalam menetapkan besarnya anggaran, apakah <i>Controller</i> mempertimbangkan faktor-faktor berikut: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Keadaan pasar?</li> <li>b. Kondisi perekonomian?</li> <li>c. Anggaran pada periode sebelumnya?</li> </ul>			
72.	Apakah <i>Controller</i> membantu manajemen penjualan dalam menetapkan standar penjualan dengan memberikan pertimbangan mengenai: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Banyaknya satuan usaha promosi penjualan yang digunakan?</li> <li>b. Jumlah volume penjualan yang akan dicapai?</li> </ul>			
73.	<b>b. Membantu manajemen penjualan dalam menetapkan standar pelaksanaan penjualan</b> Apakah <i>Controller</i> membantu menetapkan kebijakan harga?			

74.	Apakah <i>Controller</i> membantu manajemen perusahaan dalam menetapkan standar penjualan yang ingin dicapai oleh perusahaan?			
75.	Apakah <i>Controller</i> menetapkan sasaran-sasaran yang akan dicapai dalam jangka waktu tertentu?			
76.	Apakah <i>Controller</i> memantau pengeluaran biaya kegiatan penjualan?			
77.	Apakah <i>Controller</i> ikut serta dalam mengembangkan revisi standar penjualan sebagai ukuran pelaksanaan penjualan?			
78.	Apakah <i>Controller</i> turut membantu dalam merinci biaya-biaya penjualan yang diperlukan dalam suatu bentuk laporan?			
	<b>c. Membantu manajemen penjualan dalam menganalisis prestasi pelaksanaan penjualan</b>			
79.	Apakah <i>Controller</i> selalu membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan?			
80.	Apakah <i>Controller</i> melakukan evaluasi kegiatan penjualan secara periodik?			
81.	Apakah <i>Controller</i> melakukan analisis terhadap penyimpangan-penyimpangan yang terjadi untuk mengetahui sebab-sebabnya?			
82.	Apakah hasil analisis dijadikan dasar bagi <i>Controller</i> untuk mengambil tindakan koreksi?			
83.	Apakah tindakan koreksi yang diambil oleh <i>Controller</i> dapat memperbaiki pelaksanaan penjualan dibandingkan dengan pelaksanaan			

	penjualan sebelumnya?			
84.	Apakah <i>Controller</i> turut memberikan masukan dalam meningkatkan prestasi kerja yang dicapai oleh bagian penjualan?			
85.	Apakah <i>Controller</i> membuat laporan tentang prestasi pelaksanaan penjualan yang telah dilakukan secara periodik?			
86.	Apakah <i>Controller</i> memberikan masukan mengenai tindakan yang harus dilakukan perusahaan terhadap penjualan yang di bawah anggaran?			
87.	Apakah penyimpangan-penyimpangan yang terjadi selalu digunakan sebagai dasar evaluasi serta umpan balik untuk perbaikan di masa yang akan datang?			
88.	Apakah perusahaan menetapkan batas toleransi penyimpangan penjualan?			
	<b>d. Membantu manajemen penjualan dalam menganalisis prestasi laporan penjualan.</b>			
89.	Apakah <i>Controller</i> bekerja sama dengan bagian penjualan untuk membuat laporan penjualan?			
90.	Apakah <i>Controller</i> bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan untuk membuat laporan penjualan?			
91.	Apakah <i>Controller</i> menganalisis laporan penjualan bersama dengan pimpinan perusahaan?			

<b>Kuesioner Variabel Dependen</b>
------------------------------------

No.	PERTANYAAN	Y	R	T
1.	Apakah perusahaan menetapkan target penjualan setiap bulannya?			
2.	Apakah target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan selalu tercapai?			
3.	Apakah dalam perusahaan ada penilaian terhadap hasil penjualan dengan target penjualan?			
4.	Apakah terdapat ketepatan waktu dan kualitas dalam proses pencapaian target penjualan?			
5.	Apakah target penjualan tercapai dengan biaya yang wajar?			
6.	Apakah pelaksanaan penjualan masa lalu digunakan untuk evaluasi atau penilaian prestasi dan perbaikan di masa yang akan datang?			
7.	Apakah perusahaan selalu mencari konsumen baru?			
8.	Apakah seluruh kemampuan penjualan ditujukan dalam upaya memberikan kepuasan kepada konsumen?			
9.	Apakah hasil pengukuran prestasi pelaksanaan penjualan masa lalu merupakan dasar yang penting untuk menilai kenaikan volume penjualan?			

10.	Apakah tujuan departemen penjualan telah konsisten dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan?			
11.	Apakah sistem pengendalian yang ada dapat menjamin diperolehnya informasi umpan balik yang dapat menilai keabsahan standar yang ada dibandingkan dengan realisasi penjualan sebenarnya?			
12.	Apakah perusahaan melakukan pendekatan dengan konsumen untuk mengetahui <i>trend</i> masa kini?			
13.	Apakah perusahaan memberikan potongan penjualan untuk pelanggan lama?			
14.	Apakah perusahaan selalu melakukan perbaikan mutu atas produk dalam memuaskan konsumennya?			
15.	Apakah perusahaan melakukan pendekatan dengan konsumen dalam memasarkan produk yang baru?			
16.	Apakah konsumen mendapatkan pelayanan yang baik?			
17.	Apakah perusahaan mempunyai penilaian terhadap hubungan hasil penjualan dengan target penjualan?			
18.	Apakah perusahaan selalu menanggapi setiap keluhan dari konsumen?			
19.	Apakah pelaksanaan penjualan masa sekarang			

	ditentukan oleh anggaran penjualan?			
20.	Apakah ada pemberitahuan kepada pelanggan tentang keterlambatan pengiriman barang?			
21.	Apakah biaya penjualan dari tahun ke tahun mengalami efisiensi?			
22.	Apakah kenaikan biaya penjualan diikuti dengan peningkatan laba perusahaan?			
23.	Apakah biaya penjualan ditentukan berdasarkan presentase dari penjualan?			

### Pertanyaan Terbuka

**Berikan jawaban pada kolom dan titik-titik di bawah ini**

Keterangan: ( ) diisi dengan memberikan tanda (√) sesuai dengan jawaban yang

Bapak atau Ibu anggap benar.

1. Apakah dalam perusahaan terdapat seseorang *controller* baik dengan sebutan *controller* atau sebutan lainnya?

( ) Ya

( ) Tidak

2. Jika “Ya” nama atau jabatan yang diberikan adalah:

( ) *Finance Director* atau Direktur Keuangan.

( ) *Chief Financial Officer* atau Kantor Kepala Keuangan.

( ) *Chief Accountant* atau Kepala Bagian Akuntansi.

( ) .....

3. Latar belakang yang dimiliki oleh seorang *controller* adalah:

( ) Akademik (D1/D3)

( ) Universitas(S1)

( ) Magister(S2)

( ) Lulusan Luar Negeri (MBA)

( ) .....

4. Sudah berapa lama *controller* ada dan melaksanakan fungsinya dalam perusahaan?

Kurang dari 3 tahun.

3-5 tahun.

Lebih dari 5 tahun.

5. Bagaimana *controller* bertindak bila terdapat penyimpangan?

Membiarkannya saja, karena ada bagian lain yang memperbaikinya.

Melakukan analisis dan mencari penyebabnya.

Melakukan analisis dan mencari penyebabnya kemudian melakukan tindakan perbaikan.

6. Bagaimana cara *controller* memotivasi karyawan agar tujuan perusahaan dapat tercapai?

.....  
.....

7. Apakah *controller* membantu bagian penjualan dalam memecahkan masalah yang timbul dalam manajemen penjualan?

Ya

Tidak

Jika ya, dilakukan dengan cara apa?

.....  
.....

8. Apakah *controller* mengetahui dengan pasti persyaratan teknis dari suatu pengendalian penjualan?

( ) Ya, karena *controller* turut membantu dalam melancarkan kegiatan penjualan.

( ) Tidak, karena *controller* tidak terlibat dalam aktivitas pengendalian penjualan.

9. Apakah *controller* turut membantu bagian penjualan terhadap kebijakan dan prosedur dalam melakukan perbaikan terhadap penyimpangan yang terjadi?

( ) Ya

( ) Tidak

Jika ya, bantuan seperti apa yang dilakukan *controller*?

.....  
 .....

10. Apakah yang menjadi acuan dalam penyusunan anggaran penjualan?

.....  
 .....

11. Apakah yang menjadi selisih antara anggaran penjualan dengan realisasinya?

.....  
 .....

12. Bagaimanakah cara perusahaan dalam mencapai efektivitas pelaksanaan penjualan?

.....  
 .....

**Tabulasi Data Hasil Jawaban Responden**  
**Variabel Independen**

Kuesioner No.	Responden No.					Jumlah Frekuensi Jawaban			Jumlah
	1	2	3	4	5	Y	R	T	
1.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
2.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
3.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
4.	Y	R	Y	Y	Y	4	1	0	5
5.	Y	R	Y	Y	Y	4	1	0	5
6.	R	Y	R	Y	Y	3	2	0	5
7.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
8.	Y	R	Y	Y	R	3	2	0	5
9.	Y	Y	R	R	Y	3	2	0	5
10.	Y	Y	R	Y	T	3	1	1	5
11.	R	Y	Y	Y	Y	4	1	0	5
12.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
13.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
14.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
15.	Y	R	R	Y	Y	3	2	0	5
16.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
17.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
18.	R	R	Y	Y	Y	3	2	0	5
19.	Y	R	R	R	Y	2	3	0	5
20.	Y	R	T	Y	Y	3	1	1	5
21.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
22.	Y	Y	R	Y	Y	4	1	0	5
23.	T	Y	R	Y	Y	3	1	1	5
24.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
25.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
26.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
27.	Y	T	R	R	Y	2	2	1	5
28.	Y	Y	Y	R	R	3	2	0	5
29.	R	R	R	Y	Y	2	3	0	5
30.	Y	R	R	R	Y	2	3	0	5
31a.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
b.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
32.	R	Y	R	T	R	1	3	1	5

33.	R	Y	Y	R	Y	3	2	0	5
34a.	R	T	Y	Y	Y	3	1	1	5
b.	T	Y	R	R	Y	2	2	1	5
35.	Y	Y	Y	R	R	3	2	0	5
36.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
37.	Y	Y	R	R	Y	3	2	0	5
38.	R	Y	Y	T	Y	3	1	1	5
39.	Y	R	R	Y	Y	3	2	0	5
40.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
41.	Y	R	R	Y	Y	3	2	0	5
42.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
43.	Y	T	R	Y	Y	3	1	1	5
44.	Y	Y	R	R	Y	3	2	0	5
45.	R	R	Y	Y	R	2	3	0	5
46.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
47.	Y	Y	R	T	R	2	2	1	5
48.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
49.	T	Y	Y	T	Y	3	0	2	5
50.	Y	R	Y	T	Y	3	1	1	5
51.	Y	Y	R	R	R	2	3	0	5
52.	R	R	R	Y	Y	2	3	0	5
53.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
54.	Y	Y	Y	R	R	3	2	0	5
55.	Y	Y	Y	R	R	3	2	0	5
56.	R	Y	Y	Y	T	3	1	1	5
57.	Y	Y	Y	R	T	3	1	1	5
58.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
59.	T	Y	R	R	R	1	3	1	5
60.	R	T	Y	R	T	1	2	2	5
61.	Y	R	R	R	Y	2	3	0	5
62.	Y	Y	R	R	Y	3	2	0	5
63.	T	Y	R	R	T	1	2	2	5
64.	Y	R	R	Y	R	2	3	0	5
65.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
66.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
67.	Y	Y	Y	R	R	3	2	0	5
68.	Y	R	Y	Y	Y	4	1	0	5
69.	Y	Y	R	Y	R	3	2	0	5
70.	Y	R	T	Y	R	2	2	1	5
71a.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
b.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5

c.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
72a.	Y	R	R	T	Y	2	2	1	5
b.	Y	Y	Y	R	Y	3	1	0	5
73.	T	T	T	R	R	0	2	3	5
74.	Y	Y	R	R	Y	3	2	0	5
75.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
76.	R	Y	R	Y	Y	3	2	0	5
77.	Y	Y	R	R	R	2	3	0	5
78.	Y	Y	T	Y	R	3	1	1	5
79.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
80.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
81.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
82.	Y	Y	R	R	R	3	2	0	5
83.	R	R	Y	R	Y	2	3	0	5
84.	R	Y	Y	Y	Y	4	1	0	5
85.	Y	Y	R	T	R	2	2	1	5
86.	Y	R	Y	Y	Y	4	1	0	5
87.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
88.	Y	Y	Y	Y	R	4	1	0	5
89.	Y	Y	R	R	R	2	3	0	5
90.	Y	Y	Y	R	R	3	2	0	5
91.	Y	R	T	Y	R	2	2	1	5
	<b>TOTAL</b>					<b>294</b>	<b>133</b>	<b>28</b>	<b>455</b>

**Tabulasi Data Hasil Jawaban Responden**  
**Variabel Dependen**

Kuesioner No.	Responden No.					Jumlah Frekuensi Jawaban			Jumlah
	1	2	3	4	5	Y	R	T	
1.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
2.	Y	Y	R	T	R	2	2	1	5
3.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
4.	Y	R	R	Y	Y	3	2	0	5
5.	Y	R	Y	Y	T	3	1	1	5
6.	Y	Y	R	Y	Y	4	1	0	5
7.	Y	Y	Y	Y	Y	5	0	0	5
8.	Y	R	Y	Y	Y	4	1	0	5
9.	Y	Y	R	R	Y	3	2	0	5
10.	Y	Y	R	Y	T	3	1	1	5
11.	R	Y	R	Y	T	2	2	1	5
12.	Y	Y	Y	R	Y	4	1	0	5
13.	R	Y	R	Y	R	2	3	0	5
14.	Y	Y	R	Y	R	3	2	0	5
15.	Y	R	R	Y	Y	3	2	0	5
16.	R	Y	R	Y	Y	3	2	0	5
17.	R	Y	R	Y	Y	3	2	0	5
18.	Y	R	Y	Y	Y	4	1	0	5
19.	Y	R	R	R	Y	2	3	0	5
20.	Y	Y	Y	Y	Y	5	1	0	5
21.	Y	R	Y	R	Y	3	2	0	5
22.	Y	Y	R	Y	Y	4	1	0	5
23.	T	Y		Y	Y	3	1	1	5
<b>TOTAL</b>						<b>76</b>	<b>34</b>	<b>5</b>	<b>115</b>