

# LAMPIRAN

**Lampiran 1. Alat Ukur *Self Regulation***

NO	PERNYATAAN	SELALU	SERING	JARANG	TIDAK PERNAH
1.	<u>Menetapkan sendiri target</u> yang ingin saya capai adalah <u>hal yang penting</u> untuk mengarahkan kegiatan penjualan sehingga target transaksi perusahaan tercapai.				
2.	Saya berencana <u>membuat daftar toko</u> yang akan melakukan transaksi, sehingga kunjungan berlangsung efektif.				
3.	Saya <u>yakin</u> pada hubungan baik yang saya miliki dengan pelanggan, maka saya akan melakukan transaksi dengan mudah dan dapat mencapai target transaksi.				
4.	Saya <u>yakin</u> jika target jumlah toko yang dapat melakukan transaksi tercapai, maka saya dapat menjual lebih banyak produk sehingga mendapat bonus yang maksimal.				
5.	Berhubungan dengan pelanggan atau calon pembeli merupakan <u>hal yang menyenangkan</u> bagi saya.				
6.	Saya yakin dapat tetap berusaha <u>mempertahankan niat</u> saya untuk tetap berkunjung ke toko tertentu dan dapat melakukan transaksi, walaupun toko menolak transaksi.				
7.	Saya <u>memutuskan untuk</u> konsisten melakukan kegiatan penjualan agar target transaksi tercapai.				
8.	<u>Membayangkan</u> mendapat penghargaan dalam konvensi salesman yang diadakan setiap tahun, membantu saya untuk berhasil mencapai target transaksi.				
9.	Saya tetap <u>berkonsentrasi</u> dalam bekerja walaupun terjadi perubahan kebijakan penjualan dari perusahaan.				
10.	Saya berusaha untuk <u>merealisasikan</u> penjualan terhadap toko-toko yang direncanakan melakukan transaksi ( <i>heller seller</i> ).				
11.	Saya dapat belajar dengan <u>mengingat pengalaman</u> (keberhasilan/kegagalan) pada masa lalu untuk dapat melakukan perbaikan dalam pekerjaan saya.				
12.	Saya <u>berani mencoba</u> untuk merubah daftar susunan toko yang akan dikunjungi dengan daftar susunan yang baru agar kegiatan penjualan lebih efektif.				
13.	Saya <u>membandingkan</u> hasil penjualan pada hari tertentu dengan hasil penjualan hari sebelumnya.				
14.	Saya dapat <u>menyadari</u> bahwa kegagalan dalam pencapaian target transaksi adalah karena pengaturan waktu kunjungan yang tidak tepat.				
15.	Saya <u>merasa kurang puas</u> jika saya tidak mendapatkan ranking walaupun hasil transaksi yang saya raih memenuhi target.				

16.	Setiap hari saya <u>mengevaluasi hasil</u> pencapaian transaksi. Agar target transaksi tercapai, maka saya akan <u>mempertahankan</u> cara kerja yang sudah pernah saya lakukan.				
17.	<u>Menetapkan target transaksi</u> yang ingin dicapai adalah sesuatu yang mudah dilakukan <u>tanpa membebani</u> saya.				
18.	Saya <u>menyusun jadwal kegiatan penjualan</u> yang akan saya patuhi untuk dilakukan agar kegiatan penjualan lebih efektif.				
19.	Saya merasa <u>yakin</u> dapat mencapai target transaksi dengan menggunakan strategi penjualan yang saya susun.				
20.	Saya <u>yakin</u> jika dapat mencapai target transaksi, saya akan mendapat pujian dari atasan.				
21.	Ketika saya melakukan kegiatan penjualan, maka saya akan memulainya dengan <u>penuh semangat</u> .				
22.	Saya <u>yakin</u> bahwa saya dapat <u>tetap berusaha</u> melakukan kegiatan penjualan walaupun cuaca kurang mendukung.				
23.	Saya <u>memutuskan</u> untuk menyelesaikan kegiatan penjualan sampai tuntas <u>sesuai dengan rencana</u> yang telah disusun sehingga target transaksi tercapai.				
24.	Saya dapat <u>membayangkan keberhasilan</u> dalam mencapai target transaksi jika saya menjalankan rencana yang telah saya susun.				
25.	Saya <u>tetap mengunjungi</u> toko-toko yang telah direncanakan <u>walaupun</u> rekan kerja mengajak untuk melakukan kegiatan yang lain.				
26.	Saya <u>mampu menentukan strategi penjualan</u> yang akan dilakukan sesuai dengan rencana sebelumnya, sehingga saya dapat meminimalisasi hambatan-hambatan yang terjadi untuk mencapai target transaksi.				
27.	Saya <u>memiliki catatan-catatan</u> sendiri mengenai hasil penjualan yang pernah saya peroleh dan digunakan untuk perbaikan dalam melakukan kegiatan penjualan selanjutnya.				
28.	Saya <u>senang untuk mencoba</u> cara menjual yang belum pernah saya lakukan, karena saya menganggap bahwa cara menjual yang baru dapat membantu untuk mencapai target transaksi.				
29.	Saya <u>senang membandingkan</u> hasil kerja yang saya peroleh dengan hasil kerja yang diperoleh oleh rekan kerja saya (memeriksa ranking setiap hari).				
30.	Saya <u>mengetahui</u> bahwa kegagalan dalam pencapaian target karena saya kurang dapat merencanakan dengan baik toko-toko yang berpotensi melakukan transaksi.				

31.	Saya <u>bangga</u> pada diri saya dengan apa yang telah saya hasilkan dari kegiatan transaksi penjualan yang saya lakukan sampai sekarang.				
32.	Saya <u>memutuskan</u> untuk tetap memberikan barang yang lebih banyak dan melakukan transaksi pada kegiatan penjualan selanjutnya kepada toko yang berpotensi, walaupun pada kegiatan penjualan sebelumnya toko tersebut menolak untuk mengambil barang lebih banyak.				
33.	Saya akan <u>membuat perencanaan</u> waktu kunjungan yang tepat kepada toko-toko terlebih dahulu sebelum melakukan kegiatan penjualan.				
34.	Dalam menghadapi kondisi pasar yang sulit, saya <u>yakin</u> dapat mengatasinya dengan menggunakan kemampuan yang saya miliki sehingga target transaksi dapat tercapai.				
35.	Saya <u>yakin</u> bila target transaksi tercapai maka saya akan <u>mendapatkan penghargaan</u> dalam konvensi salesman.				
36.	Saya dapat <u>memotivasi diri sendiri (berjuang)</u> untuk melakukan kegiatan penjualan dengan baik sehingga dapat mencapai target transaksi.				
37.	Saya akan <u>berusaha mempertahankan motivasi</u> untuk menjual produk lebih banyak kepada toko yang berpotensi walaupun terkadang toko tersebut menolak untuk mengambil barang lebih banyak.				
38.	<u>Tidak sulit</u> bagi saya untuk tetap dapat <u>menjalankan</u> kegiatan penjualan sesuai dengan rencana yang telah saya susun.				
39.	Saya dapat memisahkan antara pekerjaan dan keluarga, sehingga saat terjadi masalah keluarga saya <u>tetap dapat berkonsentrasi</u> dalam melakukan kegiatan penjualan.				
40.	Saya mampu untuk <u>menentukan langkah-langkah</u> pelaksanaan kegiatan penjualan yang akan dilakukan selanjutnya untuk melaksanakan rencana penjualan yang telah saya susun sebelumnya.				
41.	Saya <u>menganalisis</u> kesesuaian antara kegiatan penjualan yang saya lakukan dengan target transaksi yang ingin saya capai.				
42.	Melalui hasil penjualan yang didapat, saya <u>melakukan perbandingan</u> terhadap cara penjualan yang sekarang saya lakukan dengan cara penjualan sebelumnya sudah saya lakukan.				
43.	Saya <u>dapat menemukan</u> bahwa hasil penjualan yang dapat saya capai sekarang karena adanya pengaruh dari atasan.				
44.	Saya <u>memutuskan untuk</u> tetap memberikan barang dan dapat melakukan transaksi kepada toko yang kurang				

	berpotensi pada kegiatan-kegiatan penjualan selanjutnya.				
45.	Saya <u>yakin</u> pada proses penjualan yang sudah saya lakukan dapat membawa saya untuk mencapai target transaksi.				
46.	Saya <u>tertarik</u> untuk mempelajari ilmu tentang penjualan karena merupakan hal yang berguna atau bermanfaat dalam mendukung pekerjaan yang saya lakukan sekarang ini.				
47.	Saya <u>memeriksa hasil</u> penjualan yang pernah saya capai pada hari-hari sebelumnya untuk mencapai kemajuan pada hari-hari mendatang.				

## Lampiran 2. Data Penunjang

### DATA PRIBADI

Identitas

Nama (inisial) :  
Jenis kelamin : L / P  
Usia :  
Pendidikan terakhir :

1. Lama bekerja :
  - a. > 1 tahun
  - b. 2-3 tahun
  - c. 4-5 tahun
  - d. > 5 tahun
  
2. Pernah mengalami sakit keras :
  - a. ya
  - b. tidak

Jika **ya**:  
Sakit apa?  
.....  
Apakah hal tersebut mempengaruhi Anda dalam bekerja? Mengapa?  
.....  
.....
  
3. Perasaan Anda tentang pekerjaan yang Anda lakukan:
  - a. **Senang** saat melakukan kegiatan penjualan, karena .....
  - b. **Cukup merasa senang** saat melakukan kegiatan penjualan, karena .....
  - c. **Tidak merasa senang** saat melakukan kegiatan penjualan, karena .....
  
4. Hambatan yang sering terjadi saat melakukan pekerjaan:
  - a. Hambatan dari **dalam diri** sendiri (internal), seperti .....
  - b. Hambatan dari **luar diri** (eksternal), seperti .....
  
5. Apa yang Anda lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut?  
.....  
.....  
.....

6. Hasil kerja yang Anda peroleh hingga saat ini lebih sering :
  - a. Mencapai target, penyebabnya karena  
 .....  
 .....
  - b. Tidak mencapai target, penyebabnya karena  
 .....  
 .....
  
7. Mengapa Anda ingin mendapatkan hasil kerja yang baik?  
 .....
  
8. Hasil kerja yang Anda anggap baik adalah hasil kerja yang  
 .....  
 .....  
 Dianggap baik karena :  
 .....  
 .....
  
9. Sikap rekan kerja Anda selama ini
  - a. Mendukung pekerjaan Anda, contohnya : .....
  - b. Tidak mendukung pekerjaan Anda, contohnya : .....
  
10. Sikap atasan Anda terhadap pekerjaan yang Anda lakukan :
  - a. Memperhatikan dan peduli terhadap apa yang Anda alami selama bekerja, contohnya : .....
  - b. Acuh tak acuh terhadap apa yang Anda alami selama bekerja, contohnya :  
 .....  
 .....
  
11. Apakah imbalan yang Anda dapatkan sekarang setara dengan apa yang telah Anda lakukan?
  - a. Ya, karena .....
  - b. Tidak, karena .....
  
12. Perasaan Anda ketika telah dapat mencapai target
  - a. Puas
  - b. Kurang puas
  - c. Tidak puas

Mengapa?

.....  
.....  
.....

13. Apa yang akan Anda lakukan ketika Anda telah dapat mencapai target?

.....  
.....  
.....

14. Perasaan Anda ketika telah tidak dapat mencapai target

- a. Puas
  - b. Kurang puas
  - c. Tidak puas
- Mengapa?

.....  
.....  
.....

15. Apa yang akan Anda lakukan ketika Anda tidak dapat mencapai target?

.....  
.....  
.....

16. Sikap Anda terhadap peraturan dan prosedur yang berlaku dalam perusahaan :

- a. Mematuhi dan melakukannya, karena .....
- .....
- b. Mematuhi tetapi tidak melakukannya, karena .....
- .....
- c. Tidak mematuhi dan tidak melakukannya, karena .....
- .....

### Lampiran 3. Hasil perhitungan validitas dan reliabilitas

#### VALIDITAS

No Item	Validitas
1	0.516
2	0.501
3	0.346
4	0.418
5	0.364
6	0.577
7	0.521
8	0.312
9	0.624
10	0.572
11	0.432
12	0.534
13	0.484
14	0.513
15	0.752
16	0.467
17	0.313
18	0.428
19	0.502
20	0.400
21	0.499
22	0.622
23	0.389
24	0.458
25	0.573
26	0.378
27	0.463

#### RELIABILITAS

Cronbach's Alpha	N of Item
.911	47

**Lampiran 4. Data skor mentah *self regulation***

No Item Responden	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4
3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	2	3	4	4	4	4	2	4	4
4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	2
5	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	2	3	2	4	4	3	4	2
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	1	4	4
7	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
8	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4
9	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4
11	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	2	3	2	3	1	4	4
12	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	4
13	2	4	3	3	4	4	2	4	4	4	4	2	2	4	2	2	2	4	4
14	4	4	4	4	4	3	2	4	4	3	4	2	2	4	3	3	3	4	4
15	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	2	3	4	4	3	4	4	4	4
16	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4
17	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3
18	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
19	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	2	4	3	3
20	3	2	3	3	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	3	3	1	4	4
21	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	2	4	4
22	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4
24	4	3	2	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	2	4	4
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	1	3	2	1	1	4	2
26	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	1	4	4
27	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	2	3	4
28	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	2	3	3	3	3	2	4	4
29	4	3	2	4	4	4	3	4	4	4	3	2	2	4	4	4	2	4	4
30	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	2	4	3
31	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	1	2	3
32	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	2	4	4
33	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	2	3	4
34	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2	2	4	4
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
38	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
39	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	2	4	4
40	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	2	4	4
41	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	2
42	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	2	4	4	3	4	4	4	4
43	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	2	3	2	3	3
44	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4
45	3	4	4	2	4	2	4	4	3	2	1	2	3	2	4	4	2	4	3

No Item	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
Responden																
1	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4
2	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
3	4	4	3	4	2	1	2	1	4	4	4	1	3	4	3	4
4	3	3	3	3	3	4	3	4	2	2	3	3	3	3	2	3
5	3	3	3	2	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	4
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	2	4
7	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4
8	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4
9	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4
10	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4
11	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3
12	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3
13	4	4	2	4	1	1	1	3	4	4	4	3	3	4	4	3
14	4	4	2	4	1	1	1	3	4	4	4	3	3	4	4	3
15	4	4	3	2	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3
16	4	3	3	4	4	4	3	4	3	2	4	4	3	4	4	3
17	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4
18	4	4	3	3	1	3	2	4	4	4	4	2	4	4	4	3
19	3	2	3	4	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	4	4
20	3	1	2	2	2	2	2	1	3	4	3	3	4	4	2	4
21	4	4	3	4	3	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4
22	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	3	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4
24	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	2	3	4	3	3
25	4	4	1	1	1	2	4	3	1	3	4	4	4	4	2	2
26	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	3	1	4	4	4	4
27	4	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
28	4	3	4	4	4	3	3	2	3	3	4	3	4	4	3	3
29	4	3	3	3	4	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4
30	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
31	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	1	3	3	2	2
32	4	4	3	3	3	2	3	2	3	4	4	3	4	4	3	3
33	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4
34	4	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4
35	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
39	4	1	3	3	4	4	3	3	2	4	3	4	4	3	3	4
40	4	4	4	3	2	3	2	4	4	4	3	2	4	3	4	4
41	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3
42	4	4	4	2	3	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3
43	4	3	3	1	2	3	3	2	3	4	3	1	3	3	4	4
44	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4
45	4	1	3	4	2	2	1	3	3	4	4	4	4	3	4	4

No Item Responden	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	TOTAL	KET
	1	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3		
2	4	4	4	2	3	3	4	3	4	4	4	3	177	TINGGI
3	4	4	3	3	3	3	2	3	2	4	4	4	153	RENDAH
4	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	135	RENDAH
5	3	3	4	4	4	2	2	3	4	4	3	2	157	RENDAH
6	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	171	TINGGI
7	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	180	TINGGI
8	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	173	TINGGI
9	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	176	TINGGI
10	4	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	1	172	TINGGI
11	4	3	4	4	4	2	3	4	4	3	4	2	158	RENDAH
12	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	136	RENDAH
13	4	3	3	2	1	1	4	1	2	4	4	1	139	RENDAH
14	4	3	3	2	1	1	4	1	2	4	4	2	145	RENDAH
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	2	157	RENDAH
16	4	4	3	4	3	2	4	3	3	4	4	2	167	TINGGI
17	4	3	2	3	3	2	4	4	4	4	4	2	167	TINGGI
18	4	4	3	2	1	3	4	4	4	3	4	4	167	TINGGI
19	3	4	3	4	3	4	2	4	4	3	3	1	147	RENDAH
20	4	3	3	4	4	3	2	2	3	3	4	3	143	RENDAH
21	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	173	TINGGI
22	4	4	4	3	4	3	2	2	4	4	4	4	176	TINGGI
23	4	4	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	177	TINGGI
24	3	3	3	4	4	4	2	4	3	4	4	1	156	RENDAH
25	2	2	4	4	2	2	2	1	4	4	4	2	135	RENDAH
26	4	3	4	4	4	4	1	3	4	4	4	3	168	TINGGI
27	3	3	3	3	3	1	2	3	3	4	3	3	148	RENDAH
28	3	3	2	2	3	2	3	2	3	4	4	2	150	RENDAH
29	3	3	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	161	TINGGI
30	3	3	4	4	4	2	2	3	3	4	3	3	154	RENDAH
31	1	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	124	RENDAH
32	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	163	TINGGI
33	3	3	3	3	4	1	3	3	3	4	4	2	156	RENDAH
34	4	4	4	4	4	3	1	3	3	4	4	3	168	TINGGI
35	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	175	TINGGI
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	185	TINGGI
37	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	144	RENDAH
38	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	186	TINGGI
39	3	4	3	4	3	2	4	3	4	4	4	2	162	TINGGI
40	3	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3	3	159	TINGGI
41	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	154	RENDAH
42	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	1	1	153	RENDAH
43	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	132	RENDAH
44	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	177	TINGGI
45	2	4	3	3	2	1	4	1	4	4	2	1	138	RENDAH

**Lampiran 5. Data Rata-rata hasil kerja April-Mei**

<b>Responden</b>	<b>Rata-rata Hasil kerja</b>	<b>KETERANGAN</b>
1	28	TINGGI
2	34	TINGGI
3	23	RENDAH
4	21	RENDAH
5	23	RENDAH
6	24	TINGGI
7	27	TINGGI
8	25	TINGGI
9	24	TINGGI
10	26	TINGGI
11	16	RENDAH
12	25	TINGGI
13	14	RENDAH
14	17	RENDAH
15	24	TINGGI
16	46	TINGGI
17	40	TINGGI
18	42	TINGGI
19	23	RENDAH
20	21	RENDAH
21	29	TINGGI
22	27	TINGGI
23	26	TINGGI
24	25	TINGGI
25	26	TINGGI
26	27	TINGGI
27	23	RENDAH
28	14	RENDAH
29	24	TINGGI
30	19	RENDAH
31	18	RENDAH
32	26	TINGGI
33	25	TINGGI
34	24	TINGGI
35	24	TINGGI
36	34	TINGGI
37	20	RENDAH
38	30	TINGGI
39	25	TINGGI
40	27	TINGGI
41	23	RENDAH
42	24	TINGGI
43	19	RENDAH
44	25	TINGGI
45	13	RENDAH