

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis mengambil kesimpulan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis perbedaan motivasi konsumen dalam berbelanja di toko diskon berdasarkan perbedaan tipologi konsumen:
  - a. Terdapat perbedaan motivasi konsumen pada variabel *diversion* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The leisurely-motivated shopper*” memiliki motivasi *diversion* yang lebih tinggi (mean = 4,000) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.
  - b. Terdapat perbedaan motivasi konsumen pada variabel *socialization* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The social-motivated shopper*” memiliki motivasi *socialization* yang lebih tinggi (mean = 4,0577) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.
  - c. Terdapat perbedaan motivasi konsumen pada variabel *utilitarian* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The utilitarian shopper*” memiliki motivasi *utilitarian* yang lebih tinggi (mean = 4,2877) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.

2. Berdasarkan hasil analisis perbedaan penilaian konsumen terhadap atribut toko diskon berdasarkan perbedaan tipologi konsumen:
- a. Tidak terdapat perbedaan penilaian konsumen pada variabel *facility convenience* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen.
  - b. Terdapat perbedaan penilaian konsumen pada variabel *service convenience* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The leisurely-motivated shopper*” memiliki penilaian yang lebih baik (mean = 4,1619) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.
  - c. Terdapat perbedaan penilaian konsumen pada variabel *shopping convenience* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*Shopping-apatetic shopper*” memiliki penilaian yang lebih baik (mean = 4,1667) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.
  - d. Terdapat perbedaan penilaian konsumen pada variabel *Neat/Specious atmosphere* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The leisurely-motivated shopper*” memiliki penilaian yang lebih baik (mean = 4,2190) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.
  - e. Terdapat perbedaan penilaian konsumen pada variabel *price competitive* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The utilitarian shopper*” memiliki penilaian yang lebih baik (mean = 4,1438) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.

- f. Terdapat perbedaan penilaian konsumen pada variabel *Fashion goods* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The utilitarian shopper*” memiliki penilaian yang lebih baik (mean = 4,2192) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.
3. Berdasarkan hasil analisis perbedaan tingkat kesenangan konsumen saat berbelanja di toko diskon berdasarkan perbedaan tipologi konsumen diketahui terdapat perbedaan *level of excitement* berdasarkan perbedaan tipologi konsumen. Konsumen dengan tipologi “*The social-motivated shopper*” memiliki *level of excitement* (tingkat kesenangan) yang lebih tinggi (mean = 4,2933) dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.

## 5.2. Implikasi Manajerial

Mempelajari perilaku konsumen saat berbelanja merupakan suatu hal yang penting untuk menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan dalam rangka meningkatkan kunjungan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menguji perbedaan motivasi, penilaian dan tingkat kesenangan konsumen dalam beraktivitas (berbelanja) pada toko diskon (Carrefour) berdasarkan perbedaan tipologi konsumen.

Hasil penelitian ini memberikan bukti yang nyata bahwa, tipologi yang berbeda memberikan kontribusi yang berbeda terhadap motivasi, penilaian dan tingkat kesenangan konsumen dalam beraktivitas (berbelanja) pada toko diskon (Carrefour). Konsumen dengan tipologi *The leisurely-motivated shopper* memiliki motivasi *diversion* yang lebih tinggi dibandingkan konsumen dengan tipologi

yang lainnya. Konsumen dengan tipologi *The social-motivated shopper* memiliki motivasi *socialization* dan *ulitarian* yang lebih tinggi dibandingkan dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.

Hasil analisis pada atribut toko diketahui bahwa, konsumen dengan tipologi *The leisurely-motivated shopper* memiliki penilaian yang lebih tinggi pada atribut *service convenience* dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya. Konsumen dengan tipologi *The social-motivated shopper* memiliki penilaian yang lebih tinggi pada atribut *neat/specious atmosphere*, *price competitiv* dan *fashion goods* dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya. Konsumen dengan tipologi *Shopping-apatetic shopper* memiliki penilaian yang lebih tinggi pada atribut *shopping convenience* dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.

Berdasarkan *level of excitement* atau tingkat kesenangan dalam berbelanja, konsumen dengan tipologi *The social-motivated shopper* memiliki *level of excitement* atau tingkat kesenangan dalam berbelanja yang lebih tinggi dibandingkan konsumen dengan tipologi yang lainnya.

Hasil analisis ini mengindikasikan bahwa pihak pemasar (Carrefour) harus dapat mengetahui bagaimana tipologi konsumen yang berbelanja di toko mereka dan menerapkan strategi pemasaran yang paling efektif berdasarkan pemahaman manajemen pada masing-masing tipologi konsumen yang bersangkutan. Pihak manajemen Carrefour Plaza Ambarukmo sebaiknya menerapkan strategi pemasaran yang berkaitan dengan motivasi, penilaian pada atribut toko dan

tingkat kesenangan konsumen saat berbelanja yang didasarkan pada tipologi konsumen. Cara yang dapat dilakukan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan tipologi *The leisurely-motivated shopper*, pihak manajemen Carrefour Plaza Ambarukmo sebaiknya melakukan promosi yang intensif dengan menggunakan berbagai media. Hal ini berhubungan dengan penyampaian informasi mengenai promosi atau diskon yang dilakukan pihak manajemen dan dalam rangka meningkatkan minat konsumen ke Carrefour. Cara ini diharapkan agar konsumen yang tinggal jauh dari Carrefour Plaza Ambarukmo tetap memiliki motivasi berbelanja yang tinggi ke Carrefour Plaza Ambarukmo karena adanya promosi tersebut.
2. Berdasarkan tipologi *The social-motivated shopper*, pihak manajemen Carrefour Plaza Ambarukmo sebaiknya mengadakan even-even tertentu yang dilakukan secara berkala seperti lomba memasak, demo produk, pengenalan produk baru bagi pelanggan dan kegiatan yang lainnya yang sekiranya mampu memberikan informasi (pengetahuan) bagi konsumen berkaitan dengan kegiatan berbelanja. Hal ini penting untuk dilakukan dengan tujuan konsumen dapat lebih berinteraksi dengan orang lain (pihak-pihak yang berkompeten) khususnya mengenai produk yang akan dibeli.
3. Berdasarkan tipologi *The utilitarian shopper*, pihak manajemen Carrefour Plaza Ambarukmo sebaiknya menentukan strategi penetapan harga jual produk yang lebih rendah dibandingkan para pesaingnya. Cara lain yang dapat dilakukan adalah dengan menjual produk dalam jumlah tertentu dengan harga yang lebih

murah. Hal ini bertujuan untuk menciptakan *image/citra* perusahaan yang menjual produk dengan harga yang murah.

4. Berdasarkan tipologi *Shopping-apatetic shopper*, pihak manajemen Carrefour Plaza Ambarukmo harus mengelompokkan produk ke dalam kategori produk yang sama, memberikan petunjuk pencarian produk bagi konsumen, menata produk sedemikian rupa hingga mudah untuk dicari dan ditemukan konsumen. Hal ini penting untuk dilakukan dengan tujuan agar konsumen yang memiliki keterbatasan waktu berbelanja dapat memanfaatkan waktu yang dimiliki untuk dapat mendapatkan semua produk yang dibutuhkan dengan cepat (berbelanja dengan cepat).

## DAFTAR PUSTAKA

- Arnold, M.J., dan Reynolds, K.E., (2003), Hedonic Shopping Motivations, *Journal of Retailing*, Vol. 79. No. 2.
- Assael, H. (2001), *Consumer Behavior and Marketing Action*, 6<sup>th</sup> ed, Singapore: Thomson Learning.
- Cooper, D.R., dan Emory, C.W., (1997), *Metode Penelitian Bisnis*, Jilid I, Edisi Kelima, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Ferdinand, A., (2002), *Structural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen*, Penerbit Fakultas Ekonomi, UNDIP. Semarang.
- Hadi, S., (2000), *Analisis Butir Untuk Instrumen*, Jilid 1, Cetakan Kelima, Penerbit Fakultas Psikologi UGM, Yogyakarta.
- Hair Jr., J.F. R.E. Anderson, R.L, Tatham, and W.C. Black., (1998), *Multivariate Data Analysis: With Readings*, 5<sup>th</sup> ed, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Hippocrates dan Galenus., (2010), *Tipologi Kepribadian*, PsikologiZone.com. Diakses 14 Desember 2010.
- Jin, B. dan Kim J. O., (2002), A typology of Korean Discount Shoppers: Shopping Motives, Store Attributes, and Outcomes, *International Journal of Service Industry Management*, Vo. 14, No. 4.
- Jogiyanto, H., (2004), *Metodologi Penelitian Bisnis*, Penerbit BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta
- Kim, Y.-K. and Kang, J. (1995), Consumer Perception of Shopping Costs and Its Relationship With Retail Trends, *Journal of Shopping Center Research*, Vol. 2 No. 1..
- Kotler, P., (2008), *Manajemen Pemasaran*, Penerbit Indeks, Jakarta.
- Kotler, P., dan Keller K.L., (2008), *Perilaku Konsumen*, Edisi 12, Penerbit Indeks, Jakarta.
- Lotz, S.L., Eastlick, M.A. and Shim, S. (1999), Modeling Participation in Entertainment and Shopping Activities in Malls Utilizing The Flow Paradigm, *Paper Presented At Yonsei University*, Seoul.

Russell, J.A. (1980), "A Circumplex Model of Affect", *Journal Of Personality And Social Psychology*, Vol. 39. No. 2.

Schiffman, L., dan Kanuk, L.L., (2008), *Perilaku Konsumen*, Edisi Ketujuh, Penerbit Indeks, Jakarta.

Sugiyono., (2000), *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan 2, Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.

Wkipedia, (2010), *Definisi Tipologi*, <http://id.wikipedia.org/wiki/Tipologi>. Diakses 14 Desember 2010.







# KUESIONER

## BAGIAN I. KARAKTERISTIK DEMOGRAFI

Berikut ini merupakan pertanyaan mengenai karakteristik demografi. Anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan.

1. Jenis kelamin
  - a. Pria
  - b. Wanita
  
2. Berapakan usia Anda saat ini:
  - a. Kurang dari 20 tahun
  - b. 20 – 34 tahun
  - c. 35 – 49 tahun
  - d. Lebih dari 49 tahun
  
3. Pekerjaan
  - a. Pelajar/Mahasiswa
  - b. Pegawai Negeri/TNI/POLRI
  - c. Pegawai Swasta
  - d. Wiraswasta
  - e. Lainnya, (sebutkan).....
  
4. Rata-rata penghasilan atau uang saku dalam satu bulan
  - a. < Rp. 750.000,-
  - b. > Rp. 750.000,-  $\geq$  Rp. 1.500.000,-
  - c. > Rp. 1.501.000, -  $\geq$  Rp. 2.250.000,-
  - d. > Rp. 2.251.000, - Rp. 3.000.000,-
  - e. > Rp. 3.000.000,-
  
5. Dalam berbelanja, saya memiliki karakteristik sebagai berikut:
  - a. Saya berbelanja pada toko diskon (Carrefour) karena dekat rumah saya
  - b. Saya berbelanja di toko diskon (Carrefour) untuk berinteraksi dengan orang lain dan memperoleh banyak informasi
  - c. Saya berbelanja pada toko diskon (Carrefour) untuk memperoleh produk dan pelayanan terbaik serta harga termurah.
  - d. Saya berbelanja di toko diskon (Carrefour) dalam waktu yang singkat dan untuk melakukan pembelian produk dalam jumlah yang banyak.

## **BAGIAN II. ATRIBUT TOKO**

Bagian kedua kuesioner ini dimaksudkan untuk mengetahui tanggapan anda terhadap store atribut dari Carrefour Plaza Ambarukmo. Anda dipersilahkan untuk memberi tanda silang (X) atau (√) pada salah satu jawaban yang telah disediakan sebagai berikut: Sangat setuju (SS), Setuju (S), Cukup Setuju (CS), Tidak setuju (TS) dan Sangat Tidak setuju (STS).

<b>No</b>	<b><i>FACILITY CONVENIENCE (KENYAMANAN FASILITAS)</i></b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>CS</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Carrefour Plaza Ambarukmo memiliki fasilitas parkir yang luas					
2	Carrefour Plaza Ambarukmo nyaman digunakan sebagai tempat belanja					
3	Carrefour Plaza Ambarukmo memiliki akses yang mudah dari tempat parkir kendaraan pengunjung					
4	Carrefour Plaza Ambarukmo merupakan tempat yang baik untuk berbelanja bersama keluarga					

<b>No</b>	<b><i>SERVICE CONVENIENCE (KENYAMANAN PELAYANAN)</i></b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>CS</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Carrefour Plaza Ambarukmo menerima pembayaran dengan menggunakan kartu kredit/debit					
2	Carrefour Plaza Ambarukmo mudah untuk dijangkau dengan fasilitas umum					
3	Carrefour Plaza Ambarukmo menyediakan fasilitas kartu belanja					

<b>No</b>	<b><i>SHOPPING CONVENIENCE (KENYAMANAN BELANJA)</i></b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>CS</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Carrefour Plaza Ambarukmo nyaman untuk berbelanja karena memiliki akses jalan dalam toko yang baik					
2	Carrefour Plaza Ambarukmo memiliki kasir yang banyak hingga pelanggan tidak terlalu lama untuk mengantri.					
3	Carrefour Plaza Ambarukmo menyediakan produk dengan berbagai macam jenis dan ukuran (dewasa dan anak-anak)					
4	Jalan/lorong dalam Carrefour Plaza Ambarukmo disesuaikan dengan kebutuhan mobilitas konsumen					

<b>No</b>	<b><i>NEAT/SPESIOUS ATMOSPHERE (KEADAAN/ATMOSFER TOKO)</i></b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>CS</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Barang yang dijual oleh Carrefour Plaza Ambarukmo ditata dengan menarik					
2	Carrefour Plaza Ambarukmo menjaga kenyamanan pelanggan dalam berbelanja.					
3	Barang-barang yang dijual Carrefour Plaza Ambarukmo ditata dengan rapi					

<b>No</b>	<b><i>PRICE COMPETITIVE (HARGA YANG KOMPETITIF)</i></b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>CS</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Harga barang yang dijual oleh Carrefour Plaza Ambarukmo relatif murah					
2	Harga barang yang dijual Carrefour Plaza Ambarukmo sudah sesuai dengan kualitasnya					

No	<b>FASHION GOODS (JENIS BARANG)</b>	SS	S	CS	TS	STS
1	Carrefour Plaza Ambarukmo menyediakan berbagai macam jenis produk					
2	Carrefour Plaza Ambarukmo menyediakan produk dari berbagai merek					

### **BAGIAN III. MOTIVASI BERBELANJA**

Bagian ketiga kuesioner ini dimaksudkan untuk mengetahui motivasi anda dalam berbelanja. Anda dipersilahkan untuk memberi tanda silang (X) atau (√) pada salah satu jawaban yang telah disediakan sebagai berikut:

No	<b>DIVERSION (PENGALIHAN)</b>	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya pergi berbelanja untuk melupakan kegelisahan atau kecemasan yang saya alami					
2	Saya pergi berbelanja untuk refreshing					
3	Saya pergi berbelanja untuk bertemu dan menghabiskan waktu bersama dengan teman-teman					
4	Saya pergi berbelanja untuk melepaskan diri dari rutinitas sehari-hari					
5	Saya pergi berbelanja untuk bersenang-senang					
6	Saya pergi berbelanja untuk mencari inspirasi					

No	<b>SOCIALIZATION (SOSIALISASI)</b>	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya pergi berbelanja untuk menikmati keramaian					
2	Saya pergi berbelanja untuk berinteraksi dengan orang lain					
3	Saya pergi berbelanja untuk mencari sesuatu yang dapat mencerminkan diri saya.					

No	<b>UTILITARIAN (MANFAAT)</b>	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya pergi berbelanja untuk memperoleh barang-barang yang termurah					
2	Saya pergi berbelanja untuk mendapatkan bermacam-macam barang yang saya butuhkan					
3	Saya pergi berbelanja untuk melihat-lihat produk sebelum mengambil keputusan pembelian					

### **BAGIAN IV. KESENANGAN DALAM BERBELANJA**

Kuesioner ini dimaksudkan untuk mengetahui kesenangan dalam berbelanja. Anda dipersilahkan untuk memberi tanda silang (X) atau (√) pada salah satu jawaban yang telah disediakan sebagai berikut:

No	<b>PERTANYAAN</b>	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya senang dengan barang yang dijual Carrefour Plaza Ambarukmo					
2	Saya senang dengan pelayanan Carrefour Plaza Ambarukmo					
3	Saya senang dengan fasilitas yang disediakan Carrefour Plaza Ambarukmo					
4	Saya merasa gembira saat berbelanja di Carrefour Plaza Ambarukmo					



**LAMPIRAN II**

## Facility convenience

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.866	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
FC.1	11.49	3.658	.698	.836
FC.2	11.63	3.641	.744	.818
FC.3	11.67	3.571	.705	.834
FC.4	11.56	3.816	.721	.828

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.45	6.248	2.500	4

## Service convenience

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.740	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SC.1	7.69	2.044	.422	.819
SC.2	7.72	1.630	.671	.522
SC.3	7.76	1.842	.623	.591

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.59	3.661	1.913	3

## Shopping convenience

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.852	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SHC.1	11.91	5.604	.448	.904
SHC.2	11.52	4.562	.693	.813
SHC.3	11.73	4.148	.829	.751
SHC.4	11.71	4.299	.831	.753

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.62	7.885	2.808	4



## Neat/Specious atmosphere

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.855	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NSA.1	8.10	1.855	.718	.807
NSA.2	8.00	1.849	.775	.751
NSA.3	8.14	2.047	.691	.830

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
12.12	4.022	2.005	3

## Pice competitive

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.914	2

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PC.1	3.94	.529	.843	. <sup>a</sup>
PC.2	3.91	.579	.843	. <sup>a</sup>

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
7.85	2.041	1.429	2

## Fashion goods

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.757	2

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
FG.1	4.14	.570	.610	. <sup>a</sup>
FG.2	3.93	.552	.610	. <sup>a</sup>

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
8.06	1.805	1.344	2

## Diversion

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.847	6

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DIV.1	19.39	7.524	.603	.827
DIV.2	19.38	7.411	.615	.824
DIV.3	19.49	7.688	.626	.825
DIV.4	19.37	6.565	.644	.820
DIV.5	19.29	6.398	.714	.804
DIV.6	19.10	6.840	.612	.826

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
23.20	9.879	3.143	6

## Socialization

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.705	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SOC.1	7.74	1.241	.487	.674
SOC.2	7.94	1.393	.545	.589
SOC.3	7.74	1.422	.548	.588

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.71	2.651	1.628	3

## Utilitarian

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.730	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
UTI.1	8.20	1.776	.561	.637
UTI.2	8.09	1.952	.542	.656
UTI.3	8.15	2.034	.561	.637

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
12.22	3.808	1.951	3

## Level of excitement

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	200	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	200	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.812	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
HAP.1	12.14	3.605	.613	.773
HAP.2	11.89	3.294	.639	.762
HAP.3	12.08	3.708	.637	.763
HAP.4	12.05	3.515	.641	.760

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
16.05	5.907	2.430	4



**LAMPIRAN III**



## Frequencies

### Frequency Table

Jenis kelamin					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pria	45	22.5	22.5	22.5
	Wanita	155	77.5	77.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Usia					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang dari 20 tahun	15	7.5	7.5	7.5
	20 - 34 tahun	135	67.5	67.5	75.0
	35 - 49 tahun	39	19.5	19.5	94.5
	Lebih dari 49 tahun	11	5.5	5.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Pekerjaan					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pelajar/Mahasiswa	44	22.0	22.0	22.0
	PNS/TNO/POLRI	39	19.5	19.5	41.5
	Pegawai Swasta	89	44.5	44.5	86.0
	Wiraswasta	21	10.5	10.5	96.5
	Lainnya	7	3.5	3.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

### Penghasilan/uang saku

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp. 750.000	4	2.0	2.0	2.0
Rp. 750 - Rp. 1.500.000	47	23.5	23.5	25.5
> Rp. 1.500.000 - Rp. 2.250.000	13	6.5	6.5	32.0
> Rp. 2.251.000 - Rp. 3.000.000	93	46.5	46.5	78.5
> Rp. 3.000.000	43	21.5	21.5	100.0
Total	200	100.0	100.0	

### Tipologi

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid The leisurely-motiveted shopper	35	17.5	17.5	17.5
The social-motiveted shopper	52	26.0	26.0	43.5
The utilitarian shopper	73	36.5	36.5	80.0
Shooping-apathetic shopper	40	20.0	20.0	100.0
Total	200	100.0	100.0	



**LAMPIRAN IV**

## Oneway

### Descriptives

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error
Diversion	The leisurely-motivated shooper	35	4.0000	.54683	.09243
	The social-motivated shooper	52	3.8526	.45930	.06369
	The utilitarian shooper	73	3.9726	.44009	.05151
	Shooping-apathetic shooper	40	3.5750	.61781	.09769
	Total	200	3.8667	.52386	.03704
Socialization	The leisurely-motivated shooper	35	3.8476	.49404	.08351
	The social-motivated shooper	52	4.0577	.47011	.06519
	The utilitarian shooper	73	3.9589	.43013	.05034
	Shooping-apathetic shooper	40	3.6417	.74109	.11718
	Total	200	3.9017	.54275	.03838
Utilitarian	The leisurely-motivated shooper	35	3.9333	.69452	.11739
	The social-motivated shooper	52	4.0577	.61825	.08574
	The utilitarian shooper	73	4.2877	.46916	.05491
	Shooping-apathetic shooper	40	3.8167	.81282	.12852
	Total	200	4.0717	.65045	.04599

### ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Diversion	Between Groups	4.855	3	1.618	6.374	.000
	Within Groups	49.757	196	.254		
	Total	54.611	199			
Socialization	Between Groups	4.311	3	1.437	5.186	.002
	Within Groups	54.310	196	.277		
	Total	58.622	199			
Utilitarian	Between Groups	6.687	3	2.229	5.637	.001
	Within Groups	77.508	196	.395		
	Total	84.195	199			



## Oneway

### Descriptives

		N	Mean	Std. Deviation
Facility convenience	The leisurely-motivated shopper	35	3.8286	.65522
	The social-motivated shopper	52	3.7548	.55900
	The utilitarian shopper	73	3.9658	.56414
	Shooping-apatetic shopper	40	3.8375	.76492
	Total	200	3.8613	.62491
Service convenience	The leisurely-motivated shopper	35	4.1619	.60159
	The social-motivated shopper	52	3.9167	.65305
	The utilitarian shopper	73	3.8539	.61108
	Shooping-apatetic shopper	40	3.5500	.57264
	Total	200	3.8633	.63772
Shopping convenience	The leisurely-motivated shopper	35	3.6643	.82903
	The social-motivated shopper	52	3.8990	.45980
	The utilitarian shopper	73	3.8733	.65102
	Shooping-apatetic shopper	40	4.1813	.85107
	Total	200	3.9050	.70201
Neat/Specious atmosphere	The leisurely-motivated shopper	35	4.2190	.73628
	The social-motivated shopper	52	4.0833	.57876
	The utilitarian shopper	73	4.1279	.59997
	Shooping-apatetic shopper	40	3.6583	.71407
	Total	200	4.0383	.66849
Price competitive	The leisurely-motivated shopper	35	3.9143	.80883
	The social-motivated shopper	52	3.9038	.65708
	The utilitarian shopper	73	4.1438	.60941
	Shooping-apatetic shopper	40	3.5500	.74075
	Total	200	3.9225	.71435
Fashion goods	The leisurely-motivated shopper	35	3.9857	.79044
	The social-motivated shopper	52	3.9615	.55876
	The utilitarian shopper	73	4.2192	.55893
	Shooping-apatetic shopper	40	3.8125	.80613
	Total	200	4.0300	.67183

## ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Facility convenience	Between Groups	1.446	3	.482	1.239	.297
	Within Groups	76.266	196	.389		
	Total	77.712	199			
Service convenience	Between Groups	7.202	3	2.401	6.382	.000
	Within Groups	73.729	196	.376		
	Total	80.931	199			
Shopping convenience	Between Groups	5.156	3	1.719	3.625	.014
	Within Groups	92.914	196	.474		
	Total	98.070	199			
Neat/Specious atmosphere	Between Groups	7.609	3	2.536	6.113	.001
	Within Groups	81.319	196	.415		
	Total	88.928	199			
Price competitive	Between Groups	9.147	3	3.049	6.467	.000
	Within Groups	92.402	196	.471		
	Total	101.549	199			
Fashion goods	Between Groups	4.817	3	1.606	3.702	.013
	Within Groups	85.003	196	.434		
	Total	89.820	199			



**LAMPIRAN VI**



## Oneway

### Descriptives

Level of excitement				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error
The leisurely-motivated shopper	35	4.1286	.61349	.10370
The social-motivated shopper	52	4.2933	.43364	.06013
The utilitarian shopper	73	3.9452	.58667	.06866
Shooping-apathetic shopper	40	3.6688	.65385	.10338
Total	200	4.0125	.60761	.04296

### ANOVA

Level of excitement					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	9.628	3	3.209	9.853	.000
Within Groups	63.841	196	.326		
Total	73.469	199			



**LAMPIRAN VII**

## Case Summaries

	Jenis kelamin	Usia	Pekerjaan	Penghasilan/uang saku	Tipologi	FC.1	FC.2	FC.3
1	2	2	1	2	2	5	4	4
2	2	2	1	2	3	4	4	5
3	2	2	1	2	1	5	5	4
4	2	2	1	2	3	5	5	5
5	2	2	1	2	2	3	4	4
6	2	3	2	4	1	5	4	4
7	2	2	1	2	1	4	4	5
8	2	1	1	2	2	3	3	4
9	2	2	1	2	1	5	5	5
10	2	2	1	2	3	5	4	4
11	1	2	1	3	2	4	3	3
12	2	2	1	2	3	5	4	4
13	2	2	1	2	3	4	3	4
14	2	2	1	2	1	5	4	4
15	2	3	5	5	3	3	4	4
16	2	2	1	2	2	4	4	4
17	2	2	1	2	2	4	4	4
18	2	2	1	2	2	3	2	2
19	2	1	1	2	1	4	3	4
20	2	2	1	3	2	4	5	4
21	1	2	1	2	2	4	4	4
22	1	2	1	2	2	4	4	3
23	2	3	2	5	3	3	3	3
24	2	3	2	4	2	3	3	3
25	2	3	2	4	3	5	4	4
26	2	2	1	2	2	3	4	3
27	2	3	4	4	2	4	4	4
28	2	3	3	4	2	4	4	4
29	2	3	3	4	3	3	3	3
30	2	2	1	2	1	3	4	4
31	2	2	1	3	1	5	4	4
32	2	2	1	2	1	4	4	5
33	1	3	2	4	2	4	4	4
34	2	4	3	5	1	5	4	4
35	2	4	3	4	2	4	3	3
36	2	2	1	2	3	5	4	4
37	2	2	1	1	1	4	3	4
38	2	2	1	1	3	3	4	4
39	2	4	4	4	1	5	5	4
40	1	2	1	2	1	5	4	4
41	2	2	1	1	1	4	4	5
42	2	2	1	2	2	4	5	4
43	2	2	1	1	2	4	4	4
44	2	3	4	5	2	4	4	3
45	2	2	3	3	2	4	4	4
46	2	3	2	5	3	3	3	3
47	2	2	3	4	3	5	4	4
48	2	3	3	5	2	4	4	3
49	2	2	3	4	2	4	4	4
50	2	2	3	4	3	4	4	5
51	1	2	2	4	1	4	3	4
52	2	2	2	4	3	3	3	3
53	2	2	3	3	2	5	5	5
54	2	2	3	4	1	4	3	3
55	2	2	2	4	1	3	3	3
56	2	1	1	2	1	3	3	3

## Case Summaries

	Jenis kelamin	Usia	Pekerjaan	Penghasilan/uang saku	Tipologi	FC.1	FC.2	FC.3
57	2	2	4	5	3	5	4	4
58	1	2	3	5	2	4	3	3
59	1	2	4	4	3	5	4	4
60	2	2	3	4	1	4	3	3
61	2	2	3	3	3	3	4	4
62	2	2	3	2	1	2	3	2
63	2	2	3	4	2	3	3	3
64	2	2	4	4	2	4	4	2
65	2	2	4	5	2	4	5	4
66	2	1	1	2	2	5	5	5
67	2	2	4	5	2	4	4	3
68	2	3	2	4	3	3	3	4
69	2	2	3	4	3	3	3	4
70	2	4	5	4	2	5	5	4
71	2	3	3	4	2	3	2	3
72	2	2	2	3	2	4	4	4
73	2	2	3	4	3	4	4	4
74	2	3	5	4	1	3	3	4
75	2	2	4	4	1	4	3	3
76	2	2	3	4	1	3	3	3
77	2	2	4	4	2	5	5	5
78	2	2	3	4	3	4	3	3
79	2	3	4	4	3	5	4	4
80	2	2	3	2	3	4	3	4
81	2	2	3	2	3	3	4	4
82	2	2	3	4	3	5	5	4
83	2	2	2	4	3	5	5	5
84	2	1	1	2	3	4	5	4
85	2	2	2	4	3	4	4	3
86	2	2	3	3	3	4	4	4
87	2	2	3	4	3	4	3	3
88	2	2	3	2	3	5	4	4
89	2	2	3	2	3	5	5	4
90	2	2	2	4	3	4	4	4
91	2	2	4	4	3	4	4	5
92	2	3	2	4	1	3	3	4
93	2	3	5	4	3	3	3	3
94	2	2	3	5	1	4	3	3
95	2	1	1	2	3	4	4	4
96	2	2	4	5	1	5	5	5
97	2	2	4	5	3	4	3	3
98	2	2	3	4	3	5	4	4
99	2	2	3	4	1	4	3	3
100	2	2	2	5	3	4	5	5
101	2	2	3	5	1	2	3	2
102	2	2	2	5	3	5	4	2
103	2	3	3	5	3	4	4	3
104	2	3	3	4	3	4	4	4
105	2	2	4	5	3	5	5	4
106	2	3	3	4	1	3	3	3
107	2	2	4	5	3	4	4	3
108	2	4	5	4	3	4	4	4
109	2	2	3	4	1	5	4	4
110	1	2	2	5	4	3	3	3
111	2	3	3	4	3	4	4	4
112	2	2	2	4	1	3	3	3

## Case Summaries

	Jenis kelamin	Usia	Pekerjaan	Penghasilan/uang saku	Tipologi	FC.1	FC.2	FC.3
113	2	2	2	4	3	4	4	4
114	1	2	3	3	4	3	3	3
115	1	3	3	4	4	3	3	3
116	2	2	3	2	3	4	4	4
117	2	2	3	4	3	3	2	3
118	2	2	2	4	2	3	3	3
119	1	2	4	5	4	4	3	3
120	2	2	3	2	2	5	4	4
121	2	2	3	2	1	4	4	5
122	2	2	3	4	3	4	4	3
123	2	2	3	4	3	5	4	2
124	2	4	3	4	3	3	3	3
125	1	3	3	5	1	3	4	4
126	2	2	3	4	3	4	4	4
127	2	2	2	5	4	3	3	3
128	2	1	1	2	3	4	5	5
129	2	2	2	4	2	3	3	3
130	2	2	3	4	3	4	4	4
131	1	2	3	5	3	5	5	5
132	1	2	3	5	3	5	5	5
133	2	2	3	4	3	4	4	4
134	2	2	3	4	2	4	3	4
135	2	3	3	4	2	5	4	4
136	2	3	3	4	2	4	3	4
137	2	2	2	4	3	4	4	4
138	2	3	3	4	2	4	4	3
139	1	2	2	4	3	4	4	3
140	2	3	3	5	2	3	4	4
141	2	2	3	3	4	3	2	3
142	2	2	3	2	2	3	3	2
143	2	4	3	5	2	5	4	4
144	1	2	3	4	4	3	3	3
145	1	2	3	4	3	3	3	3
146	1	3	3	5	2	4	3	4
147	2	3	3	4	3	5	5	4
148	2	2	2	4	2	3	4	4
149	2	2	3	5	2	3	3	3
150	2	2	3	3	2	3	4	4
151	2	2	3	3	2	4	4	3
152	1	2	3	4	4	3	3	3
153	1	1	1	2	4	3	3	3
154	1	1	1	2	4	3	3	3
155	1	2	2	4	4	3	3	4
156	2	2	2	5	4	4	5	5
157	1	3	3	4	4	5	5	5
158	1	4	3	4	4	4	4	4
159	1	2	2	4	4	4	4	5
160	1	2	2	5	4	4	4	4
161	1	3	3	4	4	5	5	5
162	2	2	4	5	4	4	4	5
163	1	1	1	2	4	4	4	4
164	1	2	3	4	4	4	4	4
165	1	2	2	4	4	5	5	5
166	2	2	4	4	4	4	3	3
167	1	3	3	4	4	4	4	4
168	2	3	5	5	4	4	4	4

## Case Summaries

	Jenis kelamin	Usia	Pekerjaan	Penghasilan/uang saku	Tipologi	FC.1	FC.2	FC.3
169	2	2	3	5	4	4	4	5
170	2	3	5	4	3	4	4	4
171	2	4	3	4	3	5	4	4
172	2	1	1	2	3	4	3	4
173	2	2	2	4	3	4	5	4
174	2	2	3	5	3	5	5	5
175	2	2	3	4	4	3	3	3
176	2	2	3	5	2	4	4	5
177	2	2	3	5	1	5	4	4
178	2	2	2	4	3	3	4	2
179	1	2	2	5	4	4	4	4
180	1	1	1	2	4	4	4	4
181	1	2	3	4	4	3	3	4
182	2	3	3	4	3	4	4	4
183	2	2	2	5	3	4	3	3
184	1	4	3	4	4	5	5	5
185	1	3	3	4	4	5	5	5
186	1	2	4	4	4	4	4	4
187	2	2	3	5	4	2	3	2
188	2	2	2	5	3	5	5	5
189	1	1	1	2	4	4	3	3
190	2	3	3	4	4	4	4	4
191	2	2	2	5	2	3	4	3
192	1	1	1	2	4	5	5	5
193	1	2	4	4	4	4	4	5
194	1	2	2	4	1	5	4	4
195	2	2	2	4	2	4	4	4
196	2	1	1	2	2	4	4	3
197	1	4	3	4	4	5	5	5
198	1	3	3	5	4	4	3	3
199	2	2	3	3	3	4	5	5
200	1	2	3	2	4	3	3	3

Case Summaries

	FC.4	SC.1	SC.2	SC.3	SHC.1	SHC.2	SHC.3	SHC.4	NSA.1	NSA.2
1	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4
2	5	5	5	5	3	3	3	3	2	2
3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
4	3	5	5	5	5	5	3	3	4	4
5	4	5	4	4	4	3	3	3	4	4
6	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5
7	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5
8	3	4	4	4	3	4	4	4	5	5
9	3	5	5	5	3	5	3	3	5	5
10	4	4	4	4	5	3	4	4	5	5
11	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4
12	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
13	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5
14	4	5	4	4	4	3	4	4	5	5
15	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
16	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5
17	4	5	5	5	3	5	4	4	3	3
18	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4
19	4	4	3	4	4	5	4	4	5	5
20	4	3	3	4	4	3	2	3	3	3
21	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4
22	3	3	3	3	3	4	5	5	4	4
23	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5
24	3	5	5	5	4	5	4	4	4	4
25	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
26	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4
27	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
28	3	5	4	3	4	5	4	4	4	4
29	3	5	3	3	4	4	5	4	5	5
30	4	3	3	3	3	3	3	3	5	5
31	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5
32	5	4	3	3	3	4	5	5	5	5
33	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
34	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4
35	4	3	3	2	2	4	4	4	4	4
36	4	4	3	3	3	5	5	5	5	4
37	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5
38	4	5	4	4	4	3	3	3	5	5
39	5	4	4	4	3	3	3	3	5	5
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	5	5	4	4	3	4	5	5	5	5
42	4	4	5	4	4	4	2	3	4	4
43	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
44	3	3	4	4	4	4	5	5	4	4
45	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4
46	3	4	4	4	3	5	5	5	5	5
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
48	4	4	3	4	3	4	4	4	4	5
49	4	5	4	4	3	5	4	4	3	3
50	5	3	3	3	3	4	5	5	4	4
51	3	2	3	3	3	2	2	2	3	4
52	3	5	5	5	5	5	3	3	3	4
53	5	3	3	4	3	4	4	4	4	3
54	4	4	4	5	3	3	3	3	3	4
55	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3
56	3	4	5	4	3	3	3	3	3	3

Case Summaries


	FC.4	SC.1	SC.2	SC.3	SHC.1	SHC.2	SHC.3	SHC.4	NSA.1	NSA.2
57	4	3	2	3	3	3	4	4	5	5
58	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
59	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4
60	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5
61	4	5	4	4	4	3	3	3	5	5
62	3	4	4	4	3	3	2	2	3	3
63	3	5	5	4	5	5	4	4	4	3
64	4	3	4	4	5	4	3	3	4	4
65	4	3	3	3	4	4	2	2	4	4
66	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4
67	3	3	4	4	4	4	5	5	3	3
68	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5
69	3	5	4	4	3	2	2	2	5	5
70	4	4	3	3	5	4	4	4	4	4
71	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3
72	4	4	3	3	3	5	4	4	4	5
73	4	5	4	3	4	4	5	5	5	5
74	3	5	5	5	3	2	2	2	3	4
75	4	4	4	5	5	5	3	3	3	4
76	3	3	5	4	4	3	3	3	3	3
77	5	4	3	3	3	4	4	4	4	4
78	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4
79	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4
80	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5
81	4	4	4	3	3	3	3	3	5	5
82	4	5	5	5	4	5	4	4	4	3
83	5	3	4	4	4	4	3	3	4	4
84	4	3	3	5	4	4	3	3	4	4
85	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
86	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
87	3	5	4	4	3	5	4	4	4	4
88	5	4	4	4	3	5	5	5	5	5
89	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4
90	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3
91	5	4	3	3	3	4	5	5	5	5
92	3	4	4	4	3	2	2	2	3	4
93	3	3	4	5	5	4	4	4	4	3
94	4	4	5	4	4	5	3	3	3	4
95	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
96	3	5	5	5	5	5	3	3	5	5
97	4	4	2	3	3	4	4	4	4	4
98	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4
99	4	3	3	3	3	3	3	3	3	5
100	5	5	4	4	4	4	4	5	4	3
101	3	3	5	4	3	3	2	2	3	3
102	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4
103	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4
104	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
105	5	4	3	2	1	2	2	2	3	3
106	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3
107	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5
108	4	4	3	3	3	4	4	4	4	5
109	4	4	3	3	3	3	4	4	5	5
110	3	3	4	4	5	5	5	5	3	3
111	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3
112	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3



## Case Summaries

	FC.4	SC.1	SC.2	SC.3	SHC.1	SHC.2	SHC.3	SHC.4	NSA.1	NSA.2
113	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4
114	3	3	5	5	5	5	5	5	3	3
115	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
116	4	4	4	3	3	5	4	4	4	5
117	3	5	5	5	5	5	4	4	4	3
118	3	5	5	5	4	4	3	3	5	5
119	4	3	4	4	2	2	2	2	3	5
120	4	5	5	5	3	3	4	4	5	5
121	5	4	4	3	3	4	5	5	5	5
122	3	4	4	3	4	5	4	4	4	5
123	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4
124	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4
125	4	5	4	4	4	3	3	3	5	5
126	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
127	3	4	5	4	3	4	5	5	4	4
128	5	5	3	4	3	5	4	4	4	5
129	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4
130	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
131	4	5	2	3	3	5	4	4	4	4
132	5	5	3	3	3	5	4	4	3	3
133	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
134	4	4	3	3	3	5	4	4	5	5
135	4	3	2	2	3	3	4	4	5	5
136	4	3	3	3	4	5	4	4	4	4
137	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4
138	3	4	4	3	3	5	3	3	5	5
139	4	3	3	3	3	4	4	4	4	5
140	4	5	4	4	3	3	3	3	5	5
141	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3
142	3	5	5	5	5	3	4	4	4	4
143	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4
144	3	4	5	4	3	3	3	3	3	3
145	3	3	3	3	3	5	4	4	4	3
146	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4
147	4	4	2	3	3	3	3	3	4	4
148	4	5	5	3	3	3	3	3	5	5
149	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4
150	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5
151	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4
152	3	3	4	4	4	4	5	5	3	3
153	3	3	3	5	4	4	5	5	5	5
154	3	3	3	4	3	5	5	5	4	4
155	3	2	5	5	4	5	5	5	3	4
156	4	3	3	3	5	5	5	5	3	5
157	5	3	5	4	3	2	2	3	3	3
158	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3
159	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4
160	5	2	3	3	3	4	4	4	2	3
161	5	2	4	4	5	5	5	5	3	4
162	4	3	3	3	5	5	5	5	4	4
163	4	3	4	3	4	5	4	4	3	5
164	4	3	3	3	4	4	5	5	5	5
165	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4
166	4	4	4	3	3	5	3	3	5	4
167	4	3	3	4	4	3	3	3	3	5
168	4	3	3	3	5	5	5	5	4	4

## Case Summaries



	FC.4	SC.1	SC.2	SC.3	SHC.1	SHC.2	SHC.3	SHC.4	NSA.1	NSA.2
169	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4
170	3	5	3	4	3	2	2	2	5	5
171	4	5	4	4	4	3	4	4	5	5
172	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5
173	4	3	3	3	3	3	2	3	4	4
174	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4
175	3	3	4	4	2	2	2	2	3	3
176	5	4	4	3	3	4	4	4	3	3
177	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4
178	3	3	2	2	2	4	3	3	4	4
179	5	2	5	5	5	4	4	4	2	3
180	5	3	3	3	5	5	5	5	4	4
181	3	3	3	3	4	5	4	4	5	4
182	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4
183	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
184	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4
185	5	3	4	4	4	5	5	5	4	4
186	5	3	4	4	4	5	5	5	2	3
187	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5
188	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4
189	4	4	5	5	3	3	3	3	3	4
190	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
191	3	5	4	4	4	5	3	3	5	5
192	5	3	2	3	5	5	5	5	3	3
193	4	3	2	3	4	4	4	4	3	3
194	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4
195	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
196	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
197	5	3	4	3	4	4	4	4	2	2
198	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4
199	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5
200	3	3	3	3	5	5	5	5	3	3

Case Summaries

	NSA.3	PC.1	PC.2	FG.1	FG.2	DIV.1	DIV.2	DIV.3	DIV.4	DIV.5
1	5	4	4	4	5	4	4	4	3	2
2	2	5	5	5	5	4	4	4	5	4
3	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5
4	4	3	3	5	5	4	5	4	3	5
5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3
6	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
7	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4
8	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5
9	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5
10	5	4	4	5	5	3	2	3	3	3
11	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4
12	3	4	4	4	5	4	4	4	5	5
13	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4
14	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5
15	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
16	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4
17	3	5	5	4	4	4	4	3	3	3
18	3	3	3	3	4	3	4	4	4	5
19	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
20	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
21	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3
22	4	5	4	4	3	4	3	3	4	4
23	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5
24	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
25	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
26	4	3	3	4	4	4	3	3	4	5
27	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4
28	5	5	5	5	5	3	3	4	3	3
29	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
30	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
31	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5
32	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
33	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
34	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5
35	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4
36	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5
37	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
38	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
39	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5
40	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
41	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
42	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
43	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
44	4	5	4	3	3	4	3	3	4	4
45	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4
46	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5
47	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
48	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
49	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3
50	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
51	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
52	4	5	5	5	5	4	5	4	3	4
53	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4
54	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4
55	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
56	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3

Case Summaries

	NSA.3	PC.1	PC.2	FG.1	FG.2	DIV.1	DIV.2	DIV.3	DIV.4	DIV.5
57	5	4	4	5	5	4	5	4	4	4
58	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4
59	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
60	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4
61	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
62	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2
63	3	5	5	4	4	4	4	4	4	5
64	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4
65	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
66	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
67	3	5	4	4	3	4	3	3	4	4
68	4	3	3	4	4	5	4	4	5	5
69	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
70	4	3	4	4	4	4	3	3	4	5
71	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4
72	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4
73	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
74	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
75	5	3	3	4	5	4	4	3	5	4
76	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
77	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
78	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4
79	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5
80	4	2	2	5	4	5	4	4	4	4
81	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
82	3	5	5	4	4	4	4	4	4	5
83	3	4	4	3	4	3	4	4	4	5
84	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
85	4	5	4	4	3	4	3	3	4	4
86	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4
87	4	4	5	4	5	4	4	3	3	3
88	5	3	3	5	5	4	4	4	5	5
89	4	5	5	4	4	4	3	3	4	5
90	3	4	4	4	4	4	5	4	3	4
91	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4
92	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
93	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4
94	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4
95	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
96	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5
97	3	4	4	3	4	3	3	4	3	4
98	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5
99	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4
100	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4
101	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2
102	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3
103	4	5	4	4	3	4	3	3	4	4
104	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4
105	3	5	5	4	4	5	4	4	5	5
106	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3
107	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
108	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4
109	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5
110	3	3	3	4	5	3	3	3	3	3
111	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4
112	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3

Case Summaries

	NSA.3	PC.1	PC.2	FG.1	FG.2	DIV.1	DIV.2	DIV.3	DIV.4	DIV.5
113	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
114	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
115	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4
116	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4
117	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4
118	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5
119	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4
120	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5
121	4	4	4	3	3	4	4	4	5	4
122	5	5	5	4	5	4	3	2	3	3
123	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4
124	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
125	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
126	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
127	4	3	3	3	3	5	5	5	5	5
128	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4
129	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5
130	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4
131	4	4	5	4	5	4	4	4	3	3
132	3	5	5	5	5	3	3	4	4	3
133	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4
134	4	3	3	4	4	5	4	4	4	4
135	5	4	4	4	4	3	3	3	3	3
136	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
137	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
138	5	5	5	5	5	4	5	4	3	4
139	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
140	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
141	4	3	3	4	4	3	4	4	4	5
142	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4
143	5	2	2	4	5	4	4	4	5	5
144	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
145	3	5	5	4	4	3	3	3	3	3
146	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
147	4	3	4	4	4	4	3	3	4	5
148	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3
149	4	2	2	4	4	3	2	2	2	2
150	5	3	3	5	5	4	4	4	4	4
151	4	4	4	3	3	4	3	2	2	3
152	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
153	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3
154	4	3	3	5	5	3	3	3	3	3
155	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
156	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4
157	3	3	3	4	4	3	3	2	3	2
158	4	4	4	4	3	4	5	4	5	4
159	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4
160	2	4	4	4	4	2	3	3	3	3
161	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
162	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3
163	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4
164	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
165	4	3	3	2	3	4	4	4	4	4
166	5	5	5	4	5	4	4	3	5	4
167	4	4	4	3	5	4	4	4	3	4
168	4	3	3	2	3	4	4	4	4	4





Case Summaries

	DIV.6	SOC.1	SOC.2	SOC.3	UTI.1	UTI.2	UTI.3	HAP.1	HAP.2
57	4	4	4	4	5	4	3	4	5
58	4	4	4	4	3	4	4	4	5
59	4	3	3	3	5	3	5	5	5
60	4	5	4	4	3	4	3	4	4
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4
62	3	2	3	3	3	3	2	3	3
63	5	3	3	3	4	4	4	4	5
64	4	4	4	4	5	5	5	4	5
65	3	3	4	3	2	3	3	3	4
66	4	3	3	3	4	4	4	5	5
67	5	4	5	5	5	5	5	5	5
68	4	3	3	4	3	4	4	3	4
69	4	4	3	4	3	4	4	3	3
70	4	4	4	4	4	4	4	4	5
71	5	3	5	5	5	5	5	5	5
72	4	4	3	4	4	3	4	5	5
73	5	5	4	3	5	5	4	4	3
74	4	4	4	4	3	3	4	3	4
75	5	4	4	4	5	5	5	5	4
76	4	3	3	4	4	3	3	3	4
77	4	4	4	4	4	5	4	3	5
78	4	4	4	4	3	4	4	4	5
79	5	5	4	4	5	3	5	4	4
80	4	4	3	4	4	5	5	3	2
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4
82	5	5	4	4	5	5	5	4	5
83	5	4	4	5	5	5	5	4	5
84	3	3	4	3	2	4	4	3	4
85	5	4	5	5	5	5	5	5	5
86	4	4	4	4	4	4	4	4	4
87	3	4	4	4	4	4	5	3	3
88	4	4	3	4	3	4	4	3	3
89	4	4	4	4	4	4	4	4	3
90	4	4	3	4	4	3	4	3	3
91	5	5	4	3	5	5	4	4	4
92	4	4	4	4	3	3	4	3	4
93	4	4	4	4	4	4	4	4	4
94	5	4	4	4	5	5	5	5	4
95	4	4	4	4	4	5	4	3	5
96	5	5	3	5	5	5	4	4	5
97	4	4	4	4	3	4	4	4	5
98	5	5	4	4	5	3	5	5	5
99	4	5	4	4	3	4	3	3	4
100	5	5	4	5	4	5	4	3	3
101	3	2	3	3	3	3	2	3	3
102	3	4	4	5	5	5	5	4	5
103	4	4	4	4	5	5	5	4	4
104	4	4	4	4	4	4	4	4	4
105	4	3	3	4	3	4	4	3	4
106	3	4	3	4	3	3	3	4	4
107	5	3	4	4	5	5	5	4	4
108	4	4	3	4	4	3	4	4	4
109	5	4	5	5	5	4	3	4	5
110	3	3	3	3	3	3	3	3	3
111	4	4	4	4	4	4	4	4	4
112	4	3	3	4	4	3	3	3	4



## Case Summaries

	DIV.6	SOC.1	SOC.2	SOC.3	UTI.1	UTI.2	UTI.3	HAP.1	HAP.2
113	4	4	4	4	4	5	4	3	5
114	4	3	3	4	4	4	4	3	4
115	4	5	5	5	4	5	4	5	5
116	5	4	4	4	4	5	4	5	5
117	4	5	4	4	5	5	5	4	5
118	5	5	3	5	5	5	4	4	5
119	4	5	4	4	4	4	5	3	4
120	5	4	5	5	5	4	3	4	5
121	5	5	4	3	5	5	4	4	5
122	3	3	3	3	4	5	4	5	5
123	4	4	4	4	5	5	5	4	5
124	4	4	4	4	4	4	5	5	5
125	4	4	4	4	4	4	4	4	4
126	4	4	4	4	4	5	4	3	4
127	5	4	4	4	3	3	3	4	4
128	5	3	3	3	4	5	4	5	5
129	5	5	4	4	5	3	5	5	5
130	4	4	4	4	4	4	4	4	4
131	3	4	4	4	4	4	5	5	5
132	3	5	4	4	5	5	4	4	5
133	4	4	4	4	4	4	4	4	4
134	4	4	3	4	4	5	5	5	2
135	3	4	5	5	5	4	3	4	5
136	4	4	3	4	4	5	5	5	2
137	5	5	5	5	4	5	5	4	4
138	4	5	3	5	5	5	4	4	5
139	5	3	5	5	5	5	5	3	3
140	4	4	4	4	4	4	4	4	4
141	5	3	3	3	4	5	5	3	2
142	4	4	5	5	5	4	3	4	5
143	5	5	4	4	5	3	5	5	5
144	3	4	4	4	4	4	5	4	4
145	3	5	4	4	5	5	5	4	4
146	4	4	3	4	4	5	5	5	2
147	4	4	4	4	4	4	4	4	5
148	4	4	4	4	4	4	4	4	4
149	2	3	3	4	3	4	4	3	4
150	4	4	3	4	3	3	3	3	3
151	3	5	4	3	5	5	4	4	5
152	4	3	3	4	4	3	3	3	4
153	5	4	4	4	3	3	3	4	4
154	3	4	4	4	5	5	5	4	4
155	4	4	4	4	3	3	4	3	4
156	4	5	4	4	3	4	3	3	4
157	3	2	3	3	3	3	2	3	3
158	4	4	4	4	4	4	4	4	4
159	5	5	5	5	5	4	5	4	4
160	2	2	2	2	3	5	5	3	3
161	4	4	4	4	3	3	4	3	4
162	4	3	3	4	4	5	4	5	4
163	4	5	4	4	3	4	3	3	4
164	3	3	3	3	3	3	3	3	3
165	4	3	3	2	2	2	3	4	4
166	5	4	4	4	5	5	5	5	4
167	4	5	4	4	3	4	3	3	4
168	4	4	4	4	5	5	4	3	3

Case Summaries

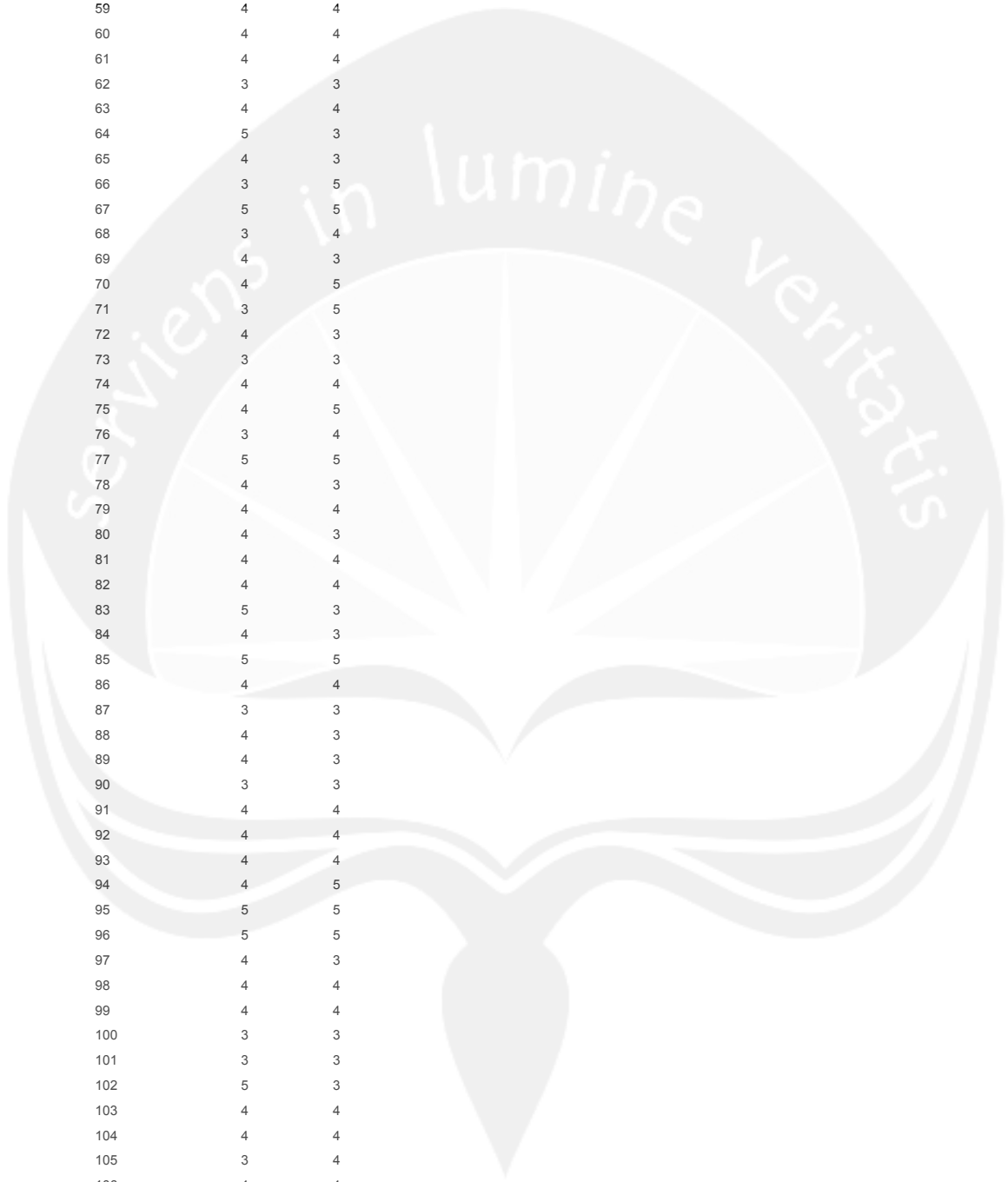
	DIV.6	SOC.1	SOC.2	SOC.3	UTI.1	UTI.2	UTI.3	HAP.1	HAP.2
169	3	3	3	3	4	4	4	3	3
170	5	5	3	5	5	5	4	4	4
171	5	4	5	5	5	4	3	4	5
172	4	4	3	4	4	5	5	5	2
173	3	3	4	3	2	4	4	3	4
174	3	4	4	4	4	4	5	2	2
175	5	3	3	3	3	3	3	3	3
176	5	5	4	3	5	5	4	4	5
177	5	5	4	4	5	3	5	5	5
178	4	4	4	5	5	5	5	4	5
179	2	3	2	3	4	2	3	3	3
180	5	3	3	3	3	3	3	5	5
181	4	4	4	4	3	3	4	3	4
182	5	5	5	5	4	5	5	4	4
183	4	4	4	4	3	4	4	4	4
184	5	5	4	4	5	5	4	3	3
185	3	4	4	4	5	5	5	3	3
186	2	2	3	3	5	5	5	4	3
187	3	2	3	3	3	4	4	3	3
188	5	4	4	4	5	5	4	4	4
189	5	4	4	4	5	5	5	3	3
190	4	4	4	4	4	5	4	3	5
191	5	5	3	5	5	5	4	4	5
192	3	2	3	3	3	3	2	3	3
193	5	3	3	3	4	4	5	4	4
194	5	5	4	4	5	3	5	5	5
195	4	4	4	4	4	4	4	4	4
196	4	3	5	5	3	3	3	5	5
197	2	4	4	4	2	5	2	5	5
198	5	4	4	4	5	5	5	5	4
199	5	3	3	3	4	5	4	5	5
200	5	5	5	5	3	3	3	4	4

Case Summaries

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

Case Summaries

	HAP.3	HAP.4
57	4	4
58	4	3
59	4	4
60	4	4
61	4	4
62	3	3
63	4	4
64	5	3
65	4	3
66	3	5
67	5	5
68	3	4
69	4	3
70	4	5
71	3	5
72	4	3
73	3	3
74	4	4
75	4	5
76	3	4
77	5	5
78	4	3
79	4	4
80	4	3
81	4	4
82	4	4
83	5	3
84	4	3
85	5	5
86	4	4
87	3	3
88	4	3
89	4	3
90	3	3
91	4	4
92	4	4
93	4	4
94	4	5
95	5	5
96	5	5
97	4	3
98	4	4
99	4	4
100	3	3
101	3	3
102	5	3
103	4	4
104	4	4
105	3	4
106	4	4
107	3	4
108	4	3
109	4	4
110	3	3
111	4	4
112	3	4



Case Summaries

	HAP.3	HAP.4
113	5	5
114	3	4
115	5	5
116	5	5
117	4	4
118	5	5
119	4	4
120	4	4
121	5	5
122	5	5
123	5	3
124	5	5
125	4	4
126	4	4
127	4	4
128	5	5
129	4	4
130	4	4
131	5	5
132	5	5
133	4	4
134	4	5
135	4	4
136	4	5
137	3	4
138	5	5
139	3	3
140	4	4
141	3	3
142	4	4
143	4	4
144	4	4
145	4	4
146	4	5
147	4	5
148	4	4
149	3	4
150	4	3
151	5	5
152	3	4
153	4	4
154	4	4
155	4	4
156	4	4
157	3	3
158	4	4
159	4	4
160	3	3
161	4	4
162	5	4
163	4	4
164	3	3
165	4	4
166	4	5
167	4	4
168	3	3

Case Summaries

	HAP.3	HAP.4
169	3	3
170	4	4
171	4	4
172	4	5
173	4	3
174	2	3
175	3	3
176	5	5
177	4	4
178	5	3
179	3	2
180	5	5
181	4	4
182	3	4
183	4	3
184	3	3
185	3	3
186	2	3
187	3	3
188	4	4
189	3	3
190	5	5
191	5	5
192	3	3
193	4	4
194	5	5
195	4	4
196	3	5
197	5	5
198	4	5
199	5	5
200	4	4

