

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Pada bab empat ini penulis akan mengambil kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bab empat. Pada tahap selanjutnya, penulis membuat implikasi manajerial, memaparkan keterbatasan penelitian dan merumuskan saran untuk penelitian selanjutnya.

#### **5.1. Kesimpulan**

##### **1. Hasil analisis deskriptif profil responden:**

Hasil analisis deskriptif demografi responden diketahui bahwa mayoritas konsumen Pattern X Jogja yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laki-laki dengan rentang usia antara 20 sampai 34 tahun dan berpendidikan SLTA/ sederajat/ dibawahnya. Hasil penelitian juga memberikan informasi bahwa mayoritas responden memiliki rata-rata pendapatan antara Rp 2.000.000 sampai Rp 4.000.000. Mayoritas responden menyatakan telah melakukan pembelian ulang sebanyak 3 kali di Pattern X Jogja dimana produk yang di beli adalah baju.

##### **2. Hasil analisis deskripsi jawaban responden pada variabel penelitian**

Hasil analisis deskriptif pada variabel penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa konsumen Pattern X Jogja memiliki tingkat kepercayaan, kepuasan dan loyalitas yang tinggi pada Pattern X Jogja. Penilaian konsumen pada variabel nilai fungsional, nilai emosional, nilai sosial, dan nilai moneter termasuk dalam

kategori yang tinggi. Penelitian ini juga memberikan informasi bahwa konsumen memiliki penilaian yang baik pada layanan yang diberikan Pattern X Jogja.

3. Analisis *structural equation modelling*

- a. Kepercayaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan. Artinya, semakin tinggi tingkat kepercayaan konsumen pada Pattern X Jogja secara nyata meningkatkan kepuasan konsumen Pattern X Jogja.
- b. Kualitas layanan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan. Artinya, semakin baik kualitas layanan Pattern X Jogja secara nyata meningkatkan kepuasan konsumen Pattern X Jogja.
- c. Nilai fungsional memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan. Artinya, semakin tinggi nilai fungsional secara nyata meningkatkan kepuasan konsumen Pattern X Jogja.
- d. Nilai emosional memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan. Artinya, semakin tinggi kemampuan produk untuk memberikan nilai emosional secara nyata meningkatkan kepuasan konsumen Pattern X Jogja.
- e. Nilai sosial memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan. Artinya, semakin tinggi kemampuan produk untuk memberikan nilai sosial secara nyata meningkatkan kepuasan konsumen Pattern X Jogja.
- f. Nilai moneter memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan. Artinya, semakin tinggi kemampuan produk untuk memberikan

nilai moneter secara nyata meningkatkan kepuasan konsumen Pattern X Jogja.

- g. Kepercayaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas. Artinya, semakin tinggi tingkat kepercayaan konsumen secara nyata meningkatkan loyalitas pelanggan Pattern X Jogja.
- h. Kepuasan konsumen memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas. Artinya, semakin tinggi tingkat kepuasan konsumen secara nyata meningkatkan loyalitas pelanggan Pattern X Jogja.

Hasil penelitian secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan kepuasan konsumen, pihak manajemen Pattern X Jogja telah melakukannya dengan baik yang ditunjukkan oleh kemampuan Pattern X Jogja untuk meningkatkan kepercayaan, nilai fungsional, nilai emosional, nilai sosial, dan nilai moneter, serta memberikan layanan yang baik. Pada tahap selanjutnya, loyalitas pelanggan yang tinggi pada Pattern X Jogja telah dibangun melalui peningkatan kepercayaan dan kepuasan pelanggan.

## **5.2. Implikasi Manajerial**

Loyalitas pelanggan pada produk atau jasa perusahaan merupakan jawaban dari kemampuan sebuah perusahaan untuk menyediakan produk atau jasa yang baik. Konsumen memiliki tingkat loyalitas yang tinggi karena dipengaruhi banyak faktor seperti kepuasan konsumen atas konsumsi produk atau jasa perusahaan, kepercayaan konsumen yang tinggi pada produk/jasa atau, perusahaan mampu

memberikan layanan yang baik, serta kemampuan produk atau jasa untuk memberikan nilai yang tinggi bagi konsumen.

Hasil penelitian ini telah memberikan bukti nyata pengaruh bahwa loyalitas pelanggan dipengaruhi oleh kepuasan dan kepercayaan konsumen atas produk atau jasa layanan Pattern X Jogja. Kepuasan yang dirasakan konsumen Pattern X Jogja dipengaruhi oleh kepercayaan, layanan dan kemampuan produk Pattern X Jogja untuk memberikan nilai (fungsional, emosional, sosial dan moneter) yang tinggi atau baik. Implikasi bagi pihak manajemen adalah: untuk semakin meningkatkan loyalitas pelanggan, pihak manajemen Pattern X Jogja terlebih dahulu harus mampu meningkatkan kepuasan konsumen melalui peningkatan kepercayaan, kualitas layanan dan pemberian nilai yang tinggi atas produk atau jasa perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian dan implikasi manajerial di atas, penulis membuat suatu implikasi manajerial sebagai berikut:

1. Untuk membangun kepercayaan pelanggan, manajemen Pattern X Jogja harus jujur dalam berbisnis dan tidak mencari keuntungan semata. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan membuat produk yang berkualitas mulai dari proses pemilihan dan penggunaan bahan baku, kontrol produksi dan inspeksi produk cacat yang ketat.
2. Manajemen Pattern X Jogja harus mampu memberikan layanan yang lebih baik dibandingkan perusahaan pesaing. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan membuat produk *custom* (sesuai pesanan konsumen) dan

memberikan layanan ekstra seperti gratis desain, pengantaran barang dan lain sebagainya.

3. Peningkatan persepsi nilai dapat dilakukan manajemen Pattern X Jogja dengan meningkatkan kualitas produk hingga produk-produk yang dijual memiliki tingkat reliabilitas (kehandalan) yang tinggi saat digunakan konsumen. Manajemen Pattern X Jogja sebaiknya menggunakan bahan baku yang berkualitas, proses produksi dengan kontrol yang ketat serta melakukan inspeksi akhir yang baik sebelum produk dijual atau diserahkan kepada konsumen.
4. Peningkatan nilai emosional dilakukan dengan membuat produk sesuai pesanan konsumen, atau memberikan masukan kepada konsumen mengenai produk dan desain produk yang cocok bagi konsumen. Perhatian dan kemampuan pihak manajemen untuk memberikan dan menyediakan produk atau layanan yang unik dan berbeda akan membuat konsumen merasa lebih senang kepada Pattern X Jogja.
5. Peningkatan nilai sosial dapat dilakukan pihak manajemen Pattern X Jogja dengan membentuk suatu komunitas pengguna produk-produk perusahaan. Pihak manajemen Pattern X Jogja dapat memfasilitas komunitas tersebut dalam bentuk pertemuan rutin yang berisi *sharing* tentang arti penting produk *fashion* serta memberikan pemahaman tentang pemilihan produk yang tepat untuk masing-masing pribadi (konsumen). Hal ini dilakukan dengan tujuan agar konsumen dapat memperoleh manfaat yang tinggi atas konsumsi produk dari Pattern X Jogja.

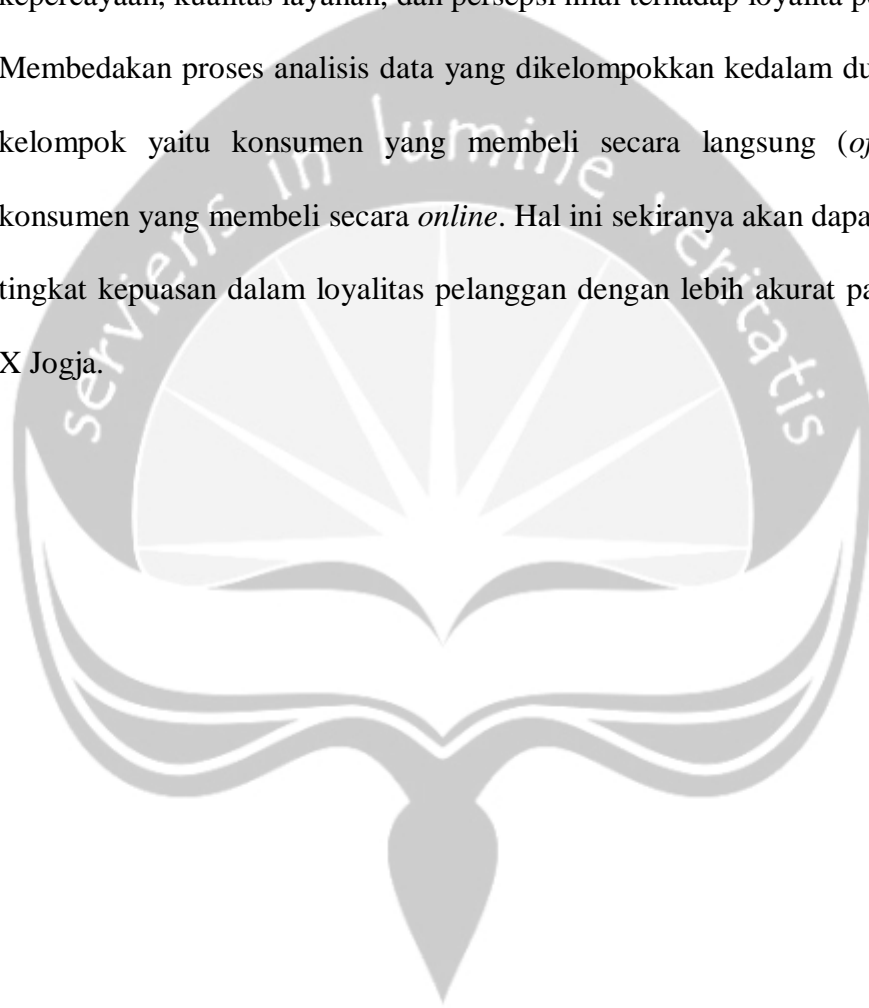
6. Pihak manajemen Pattern X Jogja sebaiknya menjual produk dengan harga yang kompetitif (lebih murah dari produk pesaing), memperkuat kredibilitas merek dagang Pattern X Jogja melalui iklan yang intensif agar merek dagang Pattern X Jogja lebih banyak dikenal masyarakat dan memiliki citra (*image*) yang baik.

### **5.3. Keterbatasan Penelitian dan Saran Untuk penelitian Selanjutnya**

Keterbatasan penelitian yang melingkupi penelitian ini adalah jumlah sampel penelitian yang hanya 200 orang responden, cara penyebaran data secara *online* dan *offline*. Jumlah responden tersebut relatif sedikit jika dibandingkan dengan jumlah konsumen Pattern X Jogja yang sebenarnya. Penyebaran data secara online maupun offline akan berdampak pada perbedaan obyektivitas responden dalam memberikan jawaban. Keterbatasan lain dari penelitian ini adalah tidak menguji peran mediasi kepuasan dalam hubungan kausal antara kepercayaan, kualitas layanan, dan persepsi nilai terhadap loyalita pelanggan. Berdasarkan hal tersebut maka hasil penelitian ini tidak mampu menggambarkan secara tepat mengenai fenomena perilaku konsumen yang berhubungan dengan kepercayaan, kualitas layanan, persepsi nilai, kepuasan dan loyalitasnya pada Pattern X Jogja.

Berdasarkan hal tersebut maka penulis merumuskan saran untuk penelitian selanjutnya sebagai berikut:

1. Menambahkan jumlah sampel penelitian, menambahkan variabel independen lain yang relevan mempengaruhi kepuasan dan loyalitas pelanggan seperti persepsi risiko, persepsi kualitas dan lain sebagainya.
2. Menguji peran kepuasan sebagai variabel yang memediasi pengaruh kepercayaan, kualitas layanan, dan persepsi nilai terhadap loyalita pelanggan.
3. Membedakan proses analisis data yang dikelompokkan kedalam du grup atau kelompok yaitu konsumen yang membeli secara langsung (*offline*) dan konsumen yang membeli secara *online*. Hal ini sekiranya akan dapat menguku tingkat kepuasan dalam loyalitas pelanggan dengan lebih akurat pada Pattern X Jogja.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alhuwitat, M.A.A., dan Salem, F.S.H. (2017). The Impact of Pharmaceutical Services Quality on Building A Strong Relationship between Pharmacists and Their Customers. *International Journal of Pharmaceutical Sciences and Research*, Vol. 8, No. 7.
- Ashari. (2016). Pengaruh Pemasaran Relasional terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan. *E-proceeding of Management*. Vol. 3, No. 3.
- Aslam, W., Arifb, I., Farhatc, K., Khursheedd, M. (2018). The Role of Customer Trust, Service Quality and Value Dimensions in Determining Satisfaction and Loyalty: An Empirical Study of Mobile Telecommunication Industry in Pakistan. *Market Triste*, Vol. 30, No. 2.
- Barnes, J.G. (2018). *Secrets of Customer Relationship Management*. Rahasia Manajemen Hubungan Pelanggan, Yogyakarta: Andi..
- Bowen, J.T., dan Chen, S.L. (2011). The Relationship Between Customer Loyalty and Customer Satisfaction. *Journal of Contemporary Hospitality Management*. Vol. 13, No. 5.
- Burnet, J.J. (2012). *Promotion Management*. Boston: Houghton Mifflin.
- Deng, Z., Lu, Y., Wei, K.K., dan Zhang, J. (2010). Understanding Customer Satisfaction and Loyalty: An Empirical Study of Mobile Instant Messages in China. *International Journal of Information Management*, Vol. 30.
- Dharmmesta, B.S. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPF.
- Elahinia, N., dan Karami, M. (2019). The Influence of Service Quality on Iranian Students' Satisfaction, Loyalty and Wom: A Case Study of North Cyprus. *Journal of Management, Marketing and Logistics*, Vol. 6, No. 1.
- Gerson, R. (2015). *Mengukur Kepuasan Pelanggan*, Jakarta: PPM.
- Ghozali, I. (2017). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Griffin, J. (2015). *Customer Loyalty, Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta: Erlangga.



- Hair Jr., J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., dan Black, W.C. (2017). *Multivariate Data Analysis: With Readings*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Hassan, S., Shamsudin, M.F., Hasim, M.A., Mustapha, I., Jaafar, J., Adruthdin, K.F., Shukri, A., Karim, S., dan Ahmad, R. (2019). Mediating Effect of Corporate Image and Students' Satisfaction on The Relationship between Service Quality and Students' Loyalty In TVET HLIs. *Asian Academy of Management Journal*, Vol. 24, No.1.
- Hellier, P.K., Goursen, G.M., Carr, R.A., dan Rickard, J.A. (2013). Customer Repurchase Intention A General Structural Equation Model. *European Journal of Marketing*. Vol. 11, No. 12.
- Kotler, P., dan Keller, K.L. (2016). *Marketing Management*, 15<sup>th</sup> Edition, Pearson Education, Inc.
- Lin, H. H., dan Wang, Y. S. (2006). An Examination of the Determinants of Customer Loyalty in Mobile Commerce Contexts. *Information & management*, Vol. 43, No. 3.
- Makmuri, T.R., dan Harsono, S. (2018). The Effect of Trust and Service Quality on Loyalty Mediated by Customer Satisfaction at PT Bank Nusa Tenggara Timur, Waingapu Branch Office, Indonesia. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, Vol. 6, No. 9.
- Moorman, C., Deshpande, R., dan Zaltman, G. (2013). *Factors Affecting Trust in Market Research Relationship*. *Journal Marketing Research*, Vol. 57.
- Moosa, M.Y., dan Hassan, Z. (2015). Customer Perceived Values Associated with Automobile and Brand Loyalty. *International Journal of Accounting and Business Management*, Vol. 3, No. 1.
- Mowen, J.C., dan Minor, M. (2012). *Consumer Behavior*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., dan Berry, L.L. (1988). SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing*. Vol. 64, No. 1.
- Qayyum, A., Ba Khang, D., dan Krairit, D. (2013). An Analysis of the Antecedents of Loyalty and the Moderating Role of Customer Demographics in an Emerging Mobile Phone Industry. *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 8, No. 4.
- Rangkuti, F. (2016). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- Sekaran, U., dan Bougie, R. (2016). *Research Methods For Business*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Shao, Z., Guo, Y., dan Ge, C. (2019). Impact of Perceived Value on Customer Satisfaction and Continuance Intention of Bicycle Sharing Service. *Proceedings of the 52 nd Hawaii International Conference on System Sciences 2019*.
- Shoki, M., Fen, H.S., Zakuan, N., Ishak, N., Ismail, K. (2012). Relationship Between Customers' Perceived Values, Satisfaction and Loyalty of Mobile Phone Users. *Review Integratif Business Economics Research*. Vol 1, No. 1.
- Siagian, H., dan Cahyono, H. (2014), Analisis Website Quality, Trust, dan Loyalty Pelanggan Online Shop. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 8, No. 2.
- Singh, A.P., dan Thakur, S. (2012). Impact of Service Quality on Customer Satisfaction and Loyalty: In The Context of Retail Outlets in DB City Shopping Mall Bhopal. *Journal of Management Research and Review*. Vol. 2, No. 2.
- Sweeny, J.C., dan Soutar, G. (2001). Consumer Perceived Value: The Development of Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*, Vol. 77, No. 2.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Waheed, N., dan Hassan, Z. (2016). Influence of Customer Perceived Value on Tourist Satisfaction and Revisit Intention: A Study on Guesthouses in Maldives. *International Journal of Accounting & Business Management*, Vol. 4, No. 1.
- Zeithaml, V., Bitner, M.J., dan Gremler, D.D. (2013). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across The Firm*, Singapore, The McGraw-Hill Companies.



**KUESIONER PENELITIAN**  
**PENGARUH KEPERCAYAAN, KUALITAS LAYANAN DAN**  
**PERSEPSI NILAI TERHADAP KEPUASAN DAN DAMPAKNYA PADA**  
**LOYALITAS KONSUMEN**  
(Studi Empiris Pada Pattern X Jogja)

Kepada Yth:  
Konsumen Pattern X Jogja  
Di tempat

Dengan hormat,  
perkenalkan saya dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Alfons Brian Laksa Dewa  
NPM : 15 03 21806  
Program Studi : Manajemen  
Konsentrasi : Pemasaran  
Fakultas : Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas : Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Adalah mahasiswa yang sedang melakukan penelitian dan membutuhkan data yang sekiranya bapak/ibu/sdr/i konsumen Pattern X Jogja dapat membantu saya. Atas kesediaan bapak/ibu/sdr/i dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner penelitian saya ucapkan banyak terimakasih.

Hormat saya:

**Alfon Brian Laksa Dewa**

## **BAGIAN I: KARAKTERISTIK RESPONDEN**

Berikut ini adalah kuesioner mengenai karakteristik demografi responden. Anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau cek list (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan sesuai dengan karakteristik Anda saat ini.

1. Jenis kelamin:
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
2. Usia Anda saat ini:
  - a. 17 – 20 tahun
  - b. 21 – 34 tahun
  - c. 35 – 49 tahun
  - d. Lebih dari 49 tahun
3. Tingkat pendidikan terakhir yang Anda raih:
  - a. SLTA/Sederajat/Dibawahnya
  - b. Diploma (D1 – D3)
  - c. Sarjana (S1)
  - d. Paska Sarjana (S2 – S3)
4. Pekerjaan Anda saat ini:
  - a. Pelajar atau Mahasiswa
  - b. Pegawai Negeri/TNI/POLRI
  - c. Pegawai Swasata
  - d. Wiraswasta
  - e. Lainnya
5. Rata-rata pendapatan atau uang saku Anda dalam 1 bulan:
  - a. ≤ Rp 2.000.000
  - b. Rp 2.000.001 – Rp 4.000.000
  - c. Rp. 4.000.001 – Rp 6.000.000
  - d. > Rp 6.000.001
6. Produk apa yang pernah Anda beli di Pattern X Jogja: (\*boleh lebih dari 1)
  - a. ....
  - b. ....
  - c. ....
  - d. ....
7. Seingat Anda, berapa kali anda telah melakukan pembelian ulang produk-produk Pattern X Jogja: (\*boleh lebih dari 1)
  - a. 1 kali
  - b. 2 kali
  - c. 3 kali
  - d. Lebih dari 3 kali

## **BAGIAN II: KUESIONER PENELITIAN**

Berikut ini adalah kuesioner penelitian. Anda dipersilahkan untuk menjawab dengan memberi tanda silang (X) atau cek list (√) pada salah satu alternatif jawaban yang telah disediakan.

SS = Sangat Setuju; S = Setuju; N = Netral; TS = Tidak Setuju; STS = Sangat Tidak Setuju.

### **KEPERCAYAAN**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Berdasarkan pengalaman saya, Pattern X Jogja selalu peduli pada pelanggan.					
2	Berdasarkan pengalaman saya, Pattern X Jogja tidak mencari keuntungan pribadi.					
3	Pattern X Jogja dapat dipercaya untuk memenuhi kebutuhan saya.					

### **KUALITAS LAYANAN**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Pattern X Jogja mampu memberikan layanan yang baik.					
2	Secara kualitas, Pattern X Jogja mampu menyediakan layanan yang berkualitas tinggi.					
3	Pattern X Jogja memberikan layanan yang superior dibandingkan perusahaan sejenis yang lainnya.					
4	Pattern X Jogja memberikan layanan yang baik saat saya mengalami masalah.					

### **NILAI FUNGSIONAL**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Pattern X Jogja adalah perusahaan penyedia layanan yang dapat diandalkan.					
2	Produk-produk Pattern X Jogja mampu melakukan fungsinya dengan baik.					
3	Produk-produk Pattern X Jogja mampu memenuhi kebutuhan saya.					

### **NILAI EMOSIONAL**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Saya merasa lebih percaya diri ketika menggunakan produk-produk dari Pattern X Jogja.					
2	Menggunakan produk-produk Pattern X Jogja merupakan hal yang menyenangkan.					
3	Saya merasa senang dengan membeli produk-produk Pattern X Jogja.					
4	Menarik bagi saya saat menggunakan produk-produk Pattern X Jogja.					

**NILAI SOSIAL**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Saya dapat diterima dalam kelompok bergaul saya ketika saya menggunakan produk Pattern X Jogja.					
2	Saya memperoleh kesan yang baik dari orang lain saat menggunakan produk Pattern X Jogja.					
3	Saya merasa menjadi bagian suatu kelompok tertentu saat saya menggunakan produk Pattern X Jogja.					
4	Saya dipandang orang lain lebih baik saat saya menggunakan produk Pattern X Jogja.					

**NILAI MONOTARI**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Harga jual produk-produk dari Pattern X Jogja rasional.					
2	Saya memperoleh nilai ekonomis dari harga jual produk.					
3	Saya memperoleh keuntungan secara finansial dengan membeli produk-produk Pattern X Jogja.					
4	Harga jual produk-produk Pattern X Jogja kompetitif.					

**KEPUASAN**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Pilihan saya pada Pattern X Jogja adalah pilihan yang bijaksana.					
2	Saya merasa telah melakukan hal yang benar dengan membeli produk di Pattern X Jogja.					
3	Saya puas dengan produk dan layanan Pattern X Jogja.					
4	Pattern X Jogja mampu memenuhi harapan saya dengan baik.					

**LOYALITAS**

No	PERNYATAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Saya akan terus menggunakan Pattern X Jogja sebagai perusahaan penyedia produk-produk <i>fashion</i> kebutuhan saya.					
2	Saya merekomendasikan Pattern X Jogja kepada orang lain yang membutuhkan produk <i>fashion</i> .					
3	Saya tidak akan pindah pada perusahaan lain penyedia produk <i>fashion</i> .					



## **LAMPIRAN II**



	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Pendapatan	Baju	Kaos	Jaket	Celana	Sepatu
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
2	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
5	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
6	2	1	1	1	2	1	1	0	1	1
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
8	1	2	1	1	2	0	1	0	1	1
9	1	2	3	3	3	1	1	1	0	1
10	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	2	2	2	1	3	1	1	1	1	0
13	1	2	3	1	4	1	1	0	1	1
14	2	3	4	5	2	1	1	0	1	0
15	1	3	2	3	2	1	1	1	1	1
16	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1
17	2	2	3	2	3	1	1	0	1	0
18	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
19	1	2	2	4	3	1	1	1	1	1
20	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1
21	1	3	3	3	3	1	1	0	0	0
22	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
23	1	2	3	4	4	0	1	0	1	1
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
25	1	2	2	1	1	1	1	0	1	1
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27	1	2	3	1	1	1	1	1	1	0
28	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1
29	2	2	1	1	2	1	1	0	1	1
30	1	2	2	1	1	1	1	1	1	0
31	1	2	1	3	2	0	1	0	1	1
32	1	2	3	3	3	1	1	1	0	1
33	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
34	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
35	2	2	2	3	3	1	1	1	1	0
36	1	2	3	3	4	1	1	0	1	1
37	2	3	4	5	2	1	1	0	1	0
38	1	3	2	3	2	1	1	1	1	1
39	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1
40	2	2	3	2	3	1	1	0	1	0
41	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
42	1	2	2	4	3	1	1	1	1	1
43	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1
44	1	3	3	3	3	1	1	0	0	0
45	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
46	1	2	3	4	4	0	1	0	1	1
47	1	2	3	3	2	1	1	0	1	0
48	2	4	3	2	3	1	0	0	0	1
49	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
50	1	2	2	1	1	1	1	0	1	1
51	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
52	1	2	3	1	1	1	1	1	1	0
53	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1
54	1	2	1	3	2	1	1	0	1	1
55	1	2	2	3	1	1	1	1	1	0

## Case Summaries

	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Pendapatan	Baju	Kaos	Jaket	Celana	Sepatu
56	1	2	1	3	2	0	1	0	1	1
57	1	2	3	3	3	1	1	1	0	1
58	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
60	2	2	2	3	3	1	1	1	1	0
61	1	2	3	3	4	1	1	0	1	1
62	2	3	4	5	2	1	1	0	1	0
63	1	3	2	3	2	1	1	0	1	1
64	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1
65	2	2	3	2	3	1	1	0	1	0
66	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
67	1	2	2	4	3	1	1	1	1	1
68	2	2	2	3	2	1	1	0	1	1
69	1	3	3	3	3	1	1	0	0	0
70	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
71	1	2	3	4	4	0	1	0	1	1
72	1	2	3	3	2	1	1	0	1	0
73	2	4	3	2	3	1	0	0	0	1
74	1	2	1	2	2	0	1	1	1	1
75	1	1	1	1	2	1	1	1	1	0
76	1	2	2	4	3	1	1	1	1	0
77	2	2	2	3	1	0	1	1	0	1
78	1	2	2	3	2	1	0	0	1	1
79	1	2	1	2	2	0	1	0	1	1
80	1	1	1	1	2	1	1	1	1	0
81	1	2	2	4	3	1	1	0	1	0
82	2	2	2	3	1	0	1	0	0	1
83	1	2	2	3	2	1	0	1	1	1
84	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
85	1	2	2	1	1	1	1	0	1	1
86	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
87	1	2	3	1	1	1	1	1	1	0
88	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1
89	2	2	1	3	2	1	1	0	1	1
90	1	2	2	3	1	1	1	1	1	0
91	1	2	1	3	2	0	1	0	1	1
92	1	2	3	3	3	1	1	1	0	1
93	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
94	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
95	2	2	2	3	3	1	1	1	1	0
96	1	2	3	3	4	1	1	0	1	1
97	2	3	4	5	2	1	1	0	1	0
98	1	3	2	3	2	1	1	0	1	1
99	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1
100	1	2	3	2	3	1	1	0	1	0
101	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
102	1	2	2	4	3	1	1	1	1	1
103	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1
104	1	3	3	3	3	1	1	0	0	0
105	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
106	1	2	3	4	4	0	1	0	1	1
107	1	2	3	3	2	1	1	0	1	0
108	2	4	3	2	3	1	0	0	0	1
109	1	2	1	2	2	0	1	1	1	1
110	1	1	1	1	2	1	1	1	1	0



## Case Summaries

	Jenis kelamin	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Pendapatan	Baju	Kaos	Jaket	Celana	Sepatu
166	1	2	3	4	4	0	1	0	1	1
167	1	2	3	3	2	1	1	0	1	0
168	2	4	4	2	3	1	0	0	0	1
169	1	2	1	2	2	0	1	1	1	1
170	1	1	1	1	2	1	1	1	1	0
171	1	2	2	4	3	1	1	1	1	0
172	2	2	2	3	1	0	1	0	0	1
173	1	2	2	3	2	1	0	0	1	1
174	1	2	3	1	1	1	1	1	1	0
175	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1
176	2	2	1	3	2	1	1	0	1	1
177	1	2	2	3	1	1	1	1	1	0
178	1	2	1	3	2	0	1	0	1	1
179	1	2	3	3	3	1	1	0	0	1
180	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
181	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
182	1	2	2	3	3	1	1	1	1	0
183	1	2	3	3	4	1	1	0	1	1
184	1	3	4	5	2	1	1	0	1	0
185	1	3	2	3	2	1	1	1	1	1
186	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1
187	2	2	3	2	3	1	1	0	1	0
188	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0
189	1	2	2	4	3	1	1	0	1	1
190	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1
191	1	3	3	3	3	1	1	0	0	0
192	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
193	1	2	3	4	4	0	1	0	1	1
194	1	2	3	3	2	1	1	0	1	0
195	2	4	3	2	3	1	0	0	0	1
196	1	2	1	2	2	0	1	1	1	1
197	1	1	1	1	2	1	1	1	1	0
198	1	2	2	4	3	1	1	1	1	0
199	2	2	2	3	1	0	1	1	0	1
200	1	2	2	3	2	1	0	1	1	1



## Case Summaries

	Sandal	Topi	Jersey	KPC.1	KPC.2	KPC.3	KL.1	KL.2	KL.3	KL.4	NF.1
56	0	0	1	3	3	3	3	3	3	4	4
57	0	0	0	3	3	3	4	4	5	3	4
58	0	0	0	4	3	4	3	4	4	4	3
59	0	1	0	4	3	4	3	4	4	4	3
60	0	0	1	4	3	4	3	4	4	4	3
61	1	1	1	4	3	4	3	4	4	4	4
62	0	0	0	4	3	4	3	4	4	4	4
63	0	0	0	3	3	4	4	4	4	3	3
64	0	0	0	3	3	4	4	4	4	3	3
65	0	0	1	3	3	4	4	4	4	3	3
66	1	0	1	4	4	3	4	3	3	4	4
67	0	0	1	4	4	3	4	3	3	4	4
68	0	0	0	4	4	4	3	3	3	4	3
69	1	0	0	4	4	4	3	3	3	4	4
70	0	1	0	4	4	4	3	3	4	3	4
71	0	1	0	4	4	4	3	4	4	4	5
72	0	0	1	4	4	4	4	3	3	4	3
73	0	0	0	4	4	5	2	2	2	2	5
74	0	1	0	4	3	4	3	3	3	3	5
75	0	0	0	4	3	4	4	4	3	3	3
76	0	0	0	4	4	3	4	4	3	3	4
77	0	0	0	3	2	3	4	4	5	3	4
78	1	0	1	4	4	4	4	3	4	4	3
79	0	0	0	4	4	4	3	3	3	3	4
80	0	0	1	4	4	4	4	3	3	4	4
81	0	0	0	3	3	3	4	4	3	3	3
82	0	0	0	3	3	4	4	4	3	3	3
83	1	0	1	3	3	4	4	4	3	3	3
84	0	0	0	3	3	4	4	4	3	3	3
85	0	0	0	3	3	4	3	4	4	4	3
86	0	0	0	3	3	4	2	3	3	3	3
87	0	1	1	3	3	4	4	4	4	4	3
88	1	0	1	3	3	4	4	4	4	4	3
89	0	1	1	4	3	4	4	4	4	4	3
90	1	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4
91	0	0	1	5	4	3	5	4	4	5	4
92	0	0	1	4	4	4	4	4	4	4	4
93	0	0	0	5	4	3	5	4	4	5	4
94	0	1	0	5	4	3	5	4	4	5	4
95	0	0	0	5	4	3	5	4	4	5	4
96	1	1	1	5	5	5	5	5	4	5	4
97	0	0	0	3	3	4	5	5	5	5	4
98	0	0	0	3	3	4	5	5	5	5	5
99	0	1	0	3	3	4	5	5	5	5	5
100	0	0	1	4	4	4	4	3	3	5	3
101	1	0	1	4	4	4	4	5	4	3	4
102	0	0	1	5	4	3	5	4	4	5	4
103	0	0	0	4	4	4	5	5	5	5	5
104	1	0	0	4	4	5	4	4	4	4	4
105	0	1	0	4	4	5	4	4	4	4	4
106	0	0	0	4	4	5	4	4	4	4	4
107	0	0	1	4	4	5	4	4	4	4	4
108	0	0	0	4	4	5	4	4	4	4	4
109	0	1	0	4	4	5	4	4	4	4	4
110	0	0	0	4	4	3	4	4	5	3	5



## Case Summaries

	Sandal	Topi	Jersey	KPC.1	KPC.2	KPC.3	KL.1	KL.2	KL.3	KL.4	NF.1
166	0	0	1	4	4	4	5	5	4	5	5
167	0	0	1	4	4	4	4	5	4	5	5
168	0	0	0	5	5	5	5	5	4	5	5
169	0	0	0	5	5	5	5	5	4	5	5
170	0	0	0	5	5	5	5	4	4	5	5
171	0	0	0	5	5	5	4	3	4	5	5
172	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5
173	1	0	1	4	4	4	5	5	5	5	4
174	0	1	1	5	5	5	5	5	5	5	4
175	1	0	0	4	4	4	2	3	2	2	3
176	0	1	1	4	4	4	3	4	3	4	4
177	1	0	0	4	3	3	4	3	4	4	4
178	0	0	1	3	3	4	3	3	3	4	3
179	0	0	0	3	4	4	4	3	3	3	4
180	0	0	0	4	5	4	5	4	4	4	5
181	0	1	0	3	3	3	4	4	5	3	3
182	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4
183	1	0	1	2	2	3	3	3	3	4	3
184	0	0	0	5	4	5	4	4	4	4	4
185	0	1	0	4	4	5	4	5	4	5	5
186	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	3
187	0	0	1	4	4	4	4	4	4	4	4
188	1	0	1	2	2	2	4	4	3	4	3
189	0	1	1	5	5	5	4	5	5	5	5
190	0	1	0	3	4	4	4	3	4	4	3
191	1	0	0	4	4	4	5	5	5	5	4
192	0	1	0	4	4	4	5	5	5	5	5
193	0	1	0	5	5	5	3	3	3	4	4
194	0	1	1	3	4	4	4	3	4	4	3
195	0	0	0	4	4	5	4	4	4	4	4
196	0	1	0	4	3	3	3	3	4	4	3
197	0	0	0	4	4	3	3	3	3	3	3
198	0	0	0	3	4	4	4	3	3	3	3
199	0	0	1	2	3	2	4	4	4	3	3
200	1	0	1	4	5	4	5	5	5	5	4



Case Summaries

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

## Case Summaries

	NF.2	NF.3	NE.1	NE.2	NE.3	NE.4	NS.1	NS.2	NS.3	NS.4	NM.1
56	4	4	4	4	4	4	3	2	3	4	4
57	4	3	4	4	4	4	3	2	3	4	4
58	4	4	4	3	3	3	3	4	5	4	3
59	4	4	4	3	3	3	3	4	5	4	3
60	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3
61	4	4	3	3	3	3	2	4	4	4	3
62	4	4	3	4	4	3	2	2	2	3	3
63	3	4	3	3	2	3	3	4	4	5	4
64	3	4	3	3	2	3	3	4	4	5	4
65	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4
66	4	5	3	3	3	3	4	4	4	5	4
67	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4
68	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5
69	4	5	3	3	2	2	3	3	3	4	3
70	5	4	3	3	2	2	3	3	3	4	3
71	5	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3
72	4	4	3	4	5	5	3	3	3	4	3
73	5	3	3	3	2	2	3	3	3	4	3
74	5	3	3	3	2	2	3	3	3	4	3
75	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3
76	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4
77	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3
78	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	3
79	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4
80	4	4	4	4	4	4	3	3	2	3	4
81	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	5
82	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4
83	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
84	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
85	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
86	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
87	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
88	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
89	4	4	3	3	3	3	2	3	2	3	3
90	4	3	3	4	5	5	5	3	3	3	5
91	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
92	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	5
93	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
94	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
95	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
96	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	3
97	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
98	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3
99	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4
100	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
101	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3
102	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
103	5	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
104	4	3	5	5	5	5	4	4	3	4	5
105	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5
106	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5
107	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5
108	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5
109	4	4	3	3	5	5	5	4	3	3	5
110	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4



Case Summaries

	NF.2	NF.3	NE.1	NE.2	NE.3	NE.4	NS.1	NS.2	NS.3	NS.4	NM.1
166	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
167	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
168	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
169	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4
170	5	5	5	5	3	3	5	5	5	5	5
171	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	4
172	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
173	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
174	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
175	3	2	4	3	3	3	3	4	4	4	4
176	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3
177	4	4	4	5	4	4	3	4	3	4	3
178	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3
179	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
180	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4
181	3	3	3	2	4	3	4	4	3	4	3
182	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
183	3	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2
184	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
185	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4
186	3	3	4	5	4	4	3	3	3	3	4
187	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
188	3	3	3	3	3	2	4	4	3	3	2
189	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5
190	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3
191	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5
192	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5
193	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4
194	3	3	3	3	2	2	3	4	4	4	3
195	4	4	3	3	3	3	4	4	4	5	3
196	3	3	4	3	4	4	5	4	4	4	4
197	3	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4
198	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3
199	4	5	3	4	2	4	3	3	3	3	3
200	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4

Case Summaries

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

Case Summaries

	NM.2	NM.3	NM.4	KPS.1	KPS.2	KPS.3	KPS.4	LOY.1	LOY.2	LOY.3
56	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4
57	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4
58	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4
59	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4
60	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4
61	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4
62	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4
63	5	5	3	4	3	4	4	4	3	3
64	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3
65	4	5	4	4	3	4	4	4	3	3
66	4	4	3	4	3	4	4	4	2	4
67	4	4	3	4	3	4	4	4	2	4
68	4	5	3	4	4	4	3	3	4	3
69	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
70	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
71	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
72	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
73	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
74	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
75	4	4	4	2	3	2	3	3	4	4
76	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4
77	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4
78	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
79	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
80	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
81	5	4	4	4	4	3	3	3	4	4
82	4	4	3	4	3	4	4	5	3	3
83	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
84	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
85	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
86	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
87	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
88	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
89	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4
90	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3
91	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4
92	4	5	3	4	3	4	4	4	4	3
93	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4
94	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4
95	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4
96	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4
97	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4
98	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4
99	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
100	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4
101	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4
102	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
103	2	2	3	4	4	4	4	4	3	4
104	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
105	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
106	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
107	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
108	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
109	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3
110	3	4	3	5	5	5	5	4	3	4



Case Summaries

	NM.2	NM.3	NM.4	KPS.1	KPS.2	KPS.3	KPS.4	LOY.1	LOY.2	LOY.3
166	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
167	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
168	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5
169	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5
170	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
171	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5
172	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
173	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5
174	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
175	4	4	4	4	3	4	3	2	3	3
176	4	4	3	4	3	3	3	4	4	5
177	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4
178	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3
179	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4
180	3	4	4	4	5	4	5	4	5	4
181	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4
182	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
183	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2
184	4	3	3	5	5	5	5	3	3	3
185	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4
186	4	4	4	4	4	4	5	3	3	3
187	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
188	2	3	4	2	2	2	3	2	3	2
189	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
190	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
191	4	5	3	5	4	4	5	5	5	4
192	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5
193	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4
194	4	3	4	3	3	3	3	2	4	3
195	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3
196	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3
197	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
198	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4
199	2	2	4	3	3	4	3	3	3	3
200	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4





## **LAMPIRAN III**

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Kepercayaan

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.846	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KPC.1	7.87	2.326	.673	.824
KPC.2	7.87	2.120	.726	.774
KPC.3	7.80	1.959	.748	.754

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.77	4.461	2.112	3

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Kualitas Layanan

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.873	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KL.1	11.73	4.340	.761	.831
KL.2	11.90	3.472	.801	.810
KL.3	11.83	3.937	.707	.848
KL.4	11.63	4.447	.679	.858

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.70	6.907	2.628	4

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Nilai Fungsional

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.918	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NF.1	7.53	2.878	.838	.882
NF.2	7.53	2.809	.874	.854
NF.3	7.60	2.386	.815	.913

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.33	5.816	2.412	3

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Nilai Emosional

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.911	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NE.1	11.60	5.903	.804	.884
NE.2	11.53	5.361	.797	.886
NE.3	11.57	5.978	.741	.903
NE.4	11.50	5.224	.858	.862

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.40	9.697	3.114	4

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Nilai Sosial

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.874	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NS.1	11.77	4.323	.747	.838
NS.2	11.50	4.741	.759	.828
NS.3	11.60	4.731	.819	.805
NS.4	11.33	5.540	.621	.879

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.40	8.248	2.872	4

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Nilai Monotari

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.884	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
NM.1	11.60	4.317	.798	.831
NM.2	11.43	4.599	.828	.829
NM.3	11.63	3.964	.742	.858
NM.4	11.53	4.464	.660	.884

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
15.40	7.421	2.724	4

## Validitas & Reliabilitas: Variabel Kepuasan

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.908	4

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KPS.1	12.07	3.513	.844	.863
KPS.2	12.27	3.720	.824	.871
KPS.3	12.10	3.886	.779	.886
KPS.4	12.07	3.926	.728	.904

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
16.17	6.489	2.547	4



## Validitas & Reliabilitas: Variabel Loyalitas

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.813	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
LOY.1	7.87	2.051	.678	.740
LOY.2	7.90	2.438	.729	.686
LOY.3	8.03	2.585	.606	.800

#### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.90	4.852	2.203	3



## **LAMPIRAN IV**

## Frequencies

### Frequency Table

#### Jenis kelamin:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	151	75.5	75.5	75.5
	Perempuan	49	24.5	24.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

#### Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17 sampai 20 tahun	51	25.5	25.5	25.5
	21 sampai 34 tahun	122	61.0	61.0	86.5
	35 sampai 49 tahun	21	10.5	10.5	97.0
	Lebih dari 49 tahun	6	3.0	3.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

#### Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SLTA/Sederajat/ Dibawahnya	70	35.0	35.0	35.0
	Diploma (D1 – D3)	57	28.5	28.5	63.5
	Sarjana (S1)	64	32.0	32.0	95.5
	Paska Sarjana (S2 – S3)	9	4.5	4.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

### Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pelajar atau mahasiswa	73	36.5	36.5	36.5
	Pegawai Negeri Sipil/TNI/POLRI	26	13.0	13.0	49.5
	Pegawai Swasta	74	37.0	37.0	86.5
	Wiraswasta	20	10.0	10.0	96.5
	Lainnya	7	3.5	3.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

### Pendapatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<= Rp 2.000.000	66	33.0	33.0	33.0
	Rp 2.000.000 – Rp 4.000.000	73	36.5	36.5	69.5
	Rp. 4.000.001 – Rp 6.000.000	47	23.5	23.5	93.0
	> Rp 6.000.001	14	7.0	7.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

### Baju

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	26	13.0	13.0	13.0
	Ya	174	87.0	87.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

### Kaos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	12	6.0	6.0	6.0
	Ya	188	94.0	94.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

**Jaket**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	92	46.0	46.0	46.0
	Ya	108	54.0	54.0	100.0
Total		200	100.0	100.0	

**Celana**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	33	16.5	16.5	16.5
	Ya	167	83.5	83.5	100.0
Total		200	100.0	100.0	

**Sepatu**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	80	40.0	40.0	40.0
	Ya	120	60.0	60.0	100.0
Total		200	100.0	100.0	

**Sandal**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	159	79.5	79.5	79.5
	Ya	41	20.5	20.5	100.0
Total		200	100.0	100.0	

**Topi**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	143	71.5	71.5	71.5
	Ya	57	28.5	28.5	100.0
Total		200	100.0	100.0	

### Jersey

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	127	63.5	63.5	63.5
	Ya	73	36.5	36.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

### Frekuensi pembelian ulang

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 kali	5	2.5	2.5	2.5
	2 kali	36	18.0	18.0	20.5
	3 kali	123	61.5	61.5	82.0
	Lebih dari 3 kali	36	18.0	18.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	





**LAMPIRAN V**

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KPC.1	200	2.00	5.00	3.7300	.80019
KPC.2	200	1.00	5.00	3.6000	.78938
KPC.3	200	2.00	5.00	3.8450	.75753
Kepercayaan	200	1.67	5.00	3.7250	.68520
Valid N (listwise)	200				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KL.1	200	2.00	5.00	3.8950	.87050
KL.2	200	2.00	5.00	3.7650	.80187
KL.3	200	2.00	5.00	3.7000	.75021
KL.4	200	2.00	5.00	3.8550	.77263
Kualitas layanan	200	2.00	5.00	3.8037	.68218
Valid N (listwise)	200				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NF.1	200	2.00	5.00	3.6900	.81067
NF.2	200	2.00	5.00	3.7400	.78452
NF.3	200	2.00	5.00	3.8200	.69282
Nilai fungsional	200	2.00	5.00	3.7500	.66646
Valid N (listwise)	200				



## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NE.1	200	2.00	5.00	3.7100	.76079
NE.2	200	2.00	5.00	3.6950	.84590
NE.3	200	2.00	5.00	3.5850	.90380
NE.4	200	2.00	5.00	3.6400	.94598
Nilai emosional	200	2.00	5.00	3.6575	.75659
Valid N (listwise)	200				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NS.1	200	2.00	5.00	3.6950	.85182
NS.2	200	2.00	5.00	3.6200	.76059
NS.3	200	2.00	5.00	3.5250	.81406
NS.4	200	2.00	5.00	3.7100	.85414
Nilai sosial	200	2.00	5.00	3.6375	.69985
Valid N (listwise)	200				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NM.1	200	2.00	5.00	3.7900	.72701
NM.2	200	2.00	5.00	3.7650	.78923
NM.3	200	1.00	5.00	3.7800	.73778
NM.4	200	2.00	5.00	3.5900	.70312
Nilai monetari	200	1.75	5.00	3.7312	.63747
Valid N (listwise)	200				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
KPS.1	200	2.00	5.00	3.8700	.75893
KPS.2	200	1.00	5.00	3.7300	.91173
KPS.3	200	1.00	5.00	3.8000	.79572
KPS.4	200	1.00	5.00	3.7850	.93442
Kepuasan	200	1.50	5.00	3.7963	.77048
Valid N (listwise)	200				

## Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
LOY.1	200	1.00	5.00	3.4300	.87689
LOY.2	200	2.00	5.00	3.5600	.69195
LOY.3	200	2.00	5.00	3.7350	.74670
Loyalitas	200	1.67	5.00	3.5750	.66829
Valid N (listwise)	200				



**LAMPIRAN VI**



## Cross Loadings

	KL	KPC	KPS	LOY	NE	NF	NM	NS
KL.1	0.898	0.535	0.618	0.646	0.573	0.513	0.477	0.478
KL.2	0.880	0.462	0.522	0.608	0.535	0.473	0.446	0.436
KL.3	0.824	0.359	0.480	0.497	0.431	0.408	0.355	0.373
KL.4	0.806	0.538	0.563	0.591	0.543	0.516	0.428	0.411
KPC.1	0.520	0.913	0.649	0.693	0.658	0.617	0.580	0.586
KPC.2	0.535	0.922	0.629	0.728	0.655	0.600	0.641	0.573
KPC.3	0.410	0.785	0.504	0.538	0.389	0.397	0.483	0.416
KPS.1	0.552	0.578	0.883	0.688	0.626	0.575	0.586	0.463
KPS.2	0.588	0.639	0.894	0.723	0.662	0.604	0.614	0.594
KPS.3	0.578	0.602	0.937	0.690	0.604	0.580	0.545	0.542
KPS.4	0.616	0.653	0.909	0.717	0.624	0.545	0.618	0.602
LOY.1	0.665	0.689	0.711	0.859	0.672	0.614	0.666	0.659
LOY.2	0.573	0.632	0.646	0.865	0.649	0.493	0.626	0.552
LOY.3	0.551	0.630	0.661	0.874	0.624	0.641	0.575	0.490
NE.1	0.527	0.577	0.604	0.669	0.852	0.537	0.565	0.575
NE.2	0.479	0.608	0.611	0.635	0.857	0.605	0.570	0.534
NE.3	0.559	0.554	0.586	0.637	0.905	0.533	0.585	0.491
NE.4	0.584	0.568	0.625	0.677	0.881	0.551	0.599	0.525
NF.1	0.508	0.573	0.581	0.609	0.577	0.907	0.476	0.412
NF.2	0.474	0.528	0.500	0.549	0.512	0.896	0.460	0.306
NF.3	0.486	0.524	0.570	0.595	0.567	0.807	0.504	0.438
NM.1	0.459	0.535	0.530	0.620	0.628	0.461	0.874	0.504
NM.2	0.430	0.599	0.582	0.653	0.615	0.497	0.917	0.554
NM.3	0.432	0.543	0.556	0.629	0.575	0.487	0.893	0.505
NM.4	0.414	0.565	0.573	0.573	0.468	0.456	0.755	0.468
NS.1	0.459	0.557	0.571	0.582	0.603	0.413	0.588	0.803
NS.2	0.498	0.561	0.531	0.578	0.504	0.368	0.453	0.894
NS.3	0.399	0.478	0.491	0.534	0.490	0.332	0.441	0.894
NS.4	0.341	0.461	0.475	0.545	0.467	0.412	0.526	0.826

### Construct Reliability and Validity

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
KL	0.875	0.882	0.914	0.727
KPC	0.847	0.868	0.908	0.767
KPS	0.927	0.928	0.948	0.821
LOY	0.833	0.835	0.900	0.750
NE	0.897	0.897	0.928	0.764
NF	0.840	0.842	0.904	0.759
NM	0.883	0.883	0.920	0.743
NS	0.877	0.879	0.916	0.732



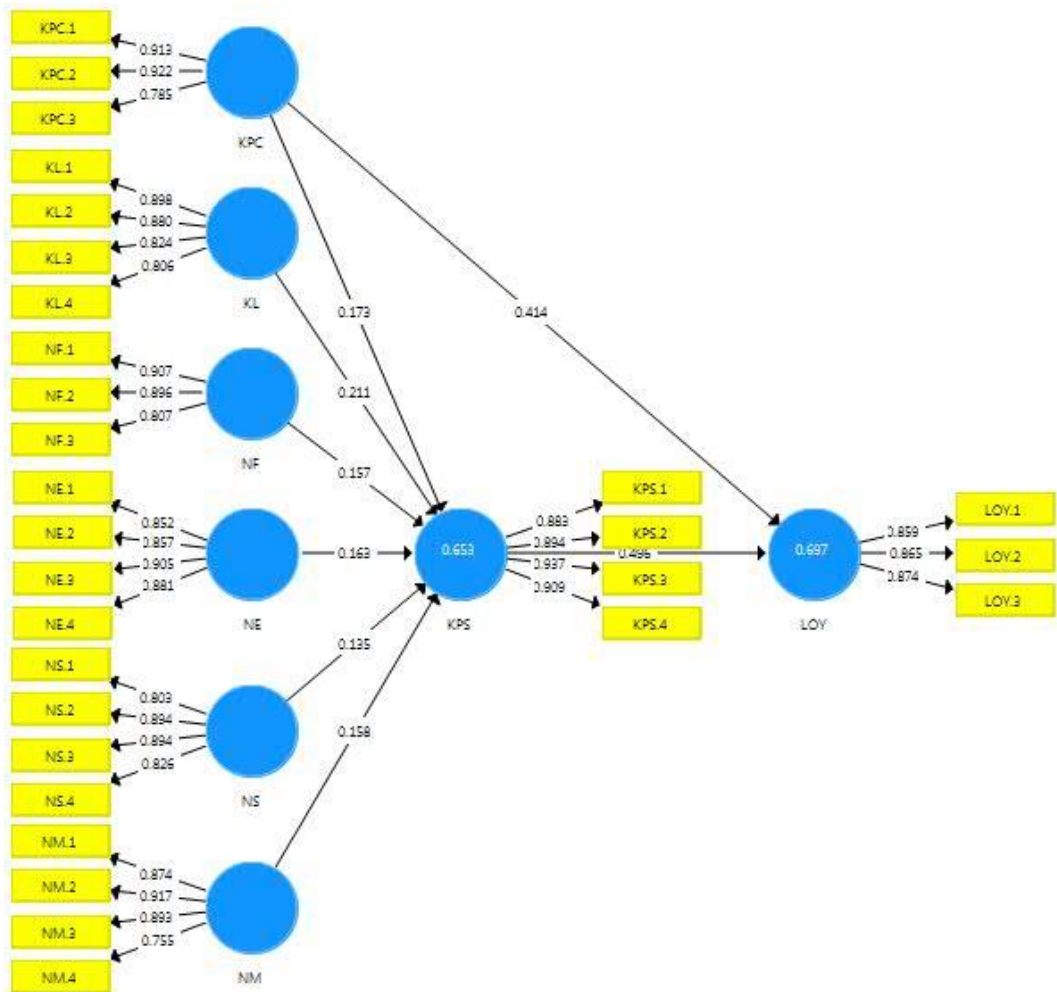
### R Square

	R Square	R Square Adjusted
KPS	0.653	0.642
LOY	0.697	0.694

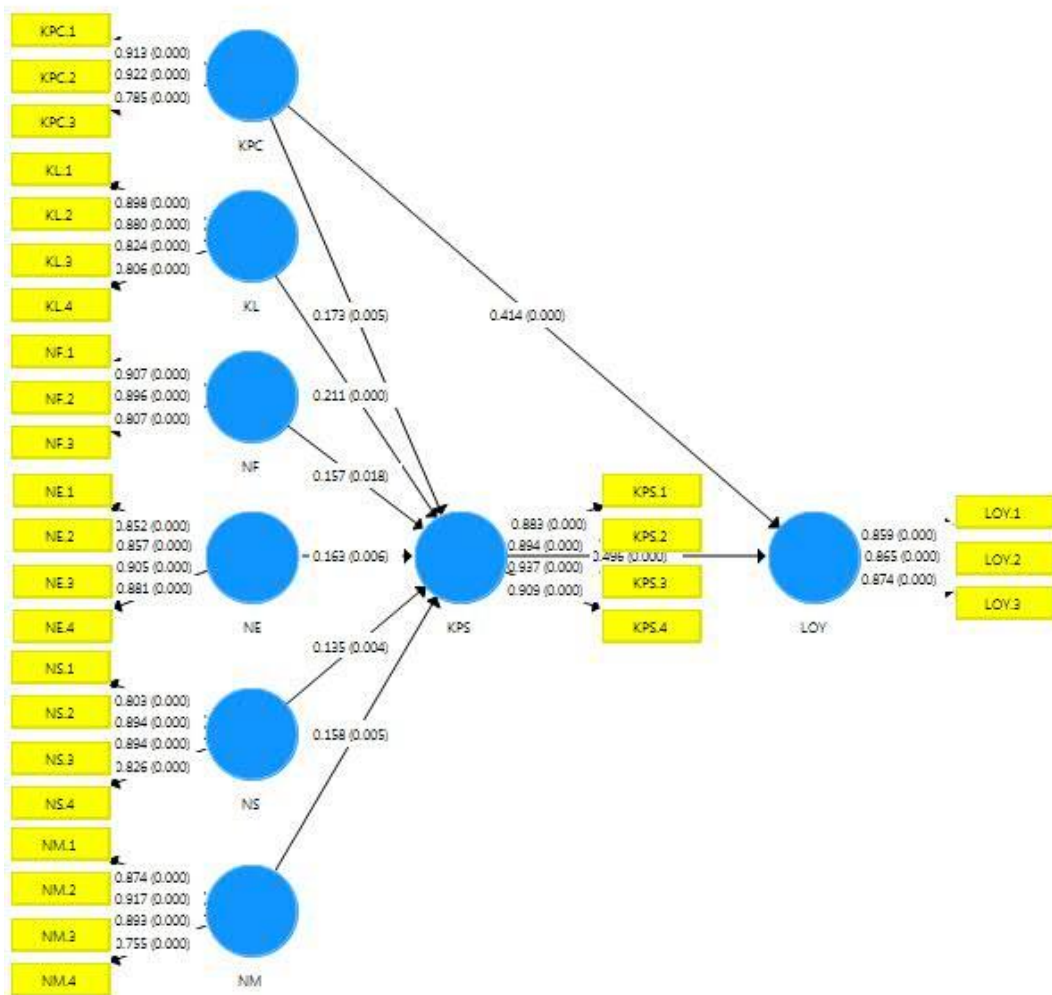
### Path Coefficients

#### Mean, STDEV, T-Values, P-Values

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
KL -> KPS	0.211	0.212	0.063	3.380	<b>0.000</b>
KPC -> KPS	0.173	0.171	0.067	2.595	<b>0.005</b>
KPC -> LOY	0.414	0.416	0.049	8.394	<b>0.000</b>
KPS -> LOY	0.496	0.492	0.053	9.348	<b>0.000</b>
NE -> KPS	0.163	0.163	0.064	2.541	<b>0.006</b>
NF -> KPS	0.157	0.154	0.074	2.105	<b>0.018</b>
NM -> KPS	0.158	0.158	0.061	2.611	<b>0.005</b>
NS -> KPS	0.135	0.138	0.051	2.664	<b>0.004</b>









**LAMPIRAN VII**

**TABEL DISTRIBUSI R**

<b>Df</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>	<b>DF</b>	<b>5%</b>
1	0.997	51	0.271	101	0.194	151	0.159
2	0.950	52	0.268	102	0.193	152	0.158
3	0.878	53	0.266	103	0.192	153	0.158
4	0.811	54	0.263	104	0.191	154	0.157
5	0.754	55	0.261	105	0.190	155	0.157
6	0.707	56	0.259	106	0.189	156	0.156
7	0.666	57	0.256	107	0.188	157	0.156
8	0.632	58	0.254	108	0.187	158	0.155
9	0.602	59	0.252	109	0.187	159	0.155
10	0.576	60	0.250	110	0.186	160	0.154
11	0.553	61	0.248	111	0.185	161	0.154
12	0.532	62	0.246	112	0.184	162	0.153
13	0.514	63	0.244	113	0.183	163	0.153
14	0.497	64	0.242	114	0.182	164	0.152
15	0.482	65	0.240	115	0.182	165	0.152
16	0.468	66	0.239	116	0.181	166	0.151
17	0.456	67	0.237	117	0.180	167	0.151
18	0.444	68	0.235	118	0.179	168	0.151
19	0.433	69	0.234	119	0.179	169	0.150
20	0.423	70	0.232	120	0.178	170	0.150
21	0.413	71	0.230	121	0.177	171	0.149
22	0.404	72	0.229	122	0.176	172	0.149
23	0.396	73	0.227	123	0.176	173	0.148
24	0.388	74	0.226	124	0.175	174	0.148
25	0.381	75	0.224	125	0.174	175	0.148
26	0.374	76	0.223	126	0.174	176	0.147
27	0.367	77	0.221	127	0.173	177	0.147
28	0.361	78	0.220	128	0.172	178	0.146
29	0.355	79	0.219	129	0.172	179	0.146
30	0.349	80	0.217	130	0.171	180	0.146
31	0.344	81	0.216	131	0.170	181	0.145
32	0.339	82	0.215	132	0.170	182	0.145
33	0.334	83	0.213	133	0.169	183	0.144
34	0.329	84	0.212	134	0.168	184	0.144
35	0.325	85	0.211	135	0.168	185	0.144
36	0.320	86	0.210	136	0.167	186	0.143
37	0.316	87	0.208	137	0.167	187	0.143
38	0.312	88	0.207	138	0.166	188	0.142
39	0.308	89	0.206	139	0.165	189	0.142
40	0.304	90	0.205	140	0.165	190	0.142
41	0.301	91	0.204	141	0.164	191	0.141
42	0.297	92	0.203	142	0.164	192	0.141
43	0.294	93	0.202	143	0.163	193	0.141
44	0.291	94	0.201	144	0.163	194	0.140
45	0.288	95	0.200	145	0.162	195	0.140
46	0.285	96	0.199	146	0.161	196	0.139
47	0.282	97	0.198	147	0.161	197	0.139
48	0.279	98	0.197	148	0.160	198	0.139
49	0.276	99	0.196	149	0.160	199	0.138
50	0.273	100	0.195	150	0.159	200	0.138