

## DAFTAR PUSTAKA

- Anugerah, A. B. (2020). *Pengaruh Aspek Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Konsumen Produk Kopi Kelir Di Gabungan Kelompok Tani Gunung Kelir Kabupaten Semarang* (Doctoral dissertation, Program Studi S1 Agribisnis Departemen Pertanian).
- Arni, A. (2022). Revitalisasi Pasar Tradisional di Kota Makassar. *Indonesian Journal of Intellectual Publication*, 2(3), 111-116.
- Badan Pusat Statistik. 2022. Rata-rata Konsumsi Perkapita Seminggu Menurut Kelompok Sayur-Sayuran Per Kabupaten/kota (Satuan Komoditas), 2018-2022. BPS Nasional. URL: <https://www.bps.go.id/indicator/5/2100/1/rata-rata-konsumsi-perkapita-seminggu-menurut-kelompok-sayur-sayuran-per-kabupaten-kota.html>
- Badan Pusat Statistik. 2022. Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan dan Jenis Kelamin di Kota Makassar (Jiwa), 2019-2021. BPS Kota Makassar. URL: <https://makassarkota.bps.go.id/indicator/12/72/1/jumlah-penduduk-menurut-kecamatan-dan-jenis-kelamin-di-kota-makassar.html>
- Cypert, K., Prasetyo, E., & Setiadi, A. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Pembelian Brokoli Organik Di Pasar Modern Gelael Semarang. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian (J-SEP)*, 12(2), 67-79.
- Hardani dkk. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Marsono, S., Poniman, B., & Saryanti, E. (2015). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyatitas Konsumen Pada Pasar Tradisional di Kota Surakarta. *ProBank*, 1(1), 162204.
- Mayasari, I., Sugeng, N. W., & Ratnaningtyas, H. (2021). Peran Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Generasi Milenial: Studi Jajanan Tradisional. *At-Tadbir: jurnal ilmiah manajemen*, 5(2), 135-147.
- Noviyani, F. (2020). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan (Agen/Reseller) Roti Brian Pt. Nissin Biscuits Indonesia Di Kabupaten Semarang. *BISECER (Business Economic Entrepreneurship)*, 3(1), 42-60.

- Nurbani, A., Mulyanto, H., Wardani, M. K., & Andriyani, M. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan dan Kepercayaan serta Dampaknya pada Loyalitas Konsumen. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 16(2), 109-120.
- Pramiyati, T., Jayanta, J., & Yulnelly, Y. (2017). Peran Data Primer Pada Pembentukan Skema Konseptual Yang Faktual (Studi Kasus: Skema Konseptual Basisdata Simbumil). *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro dan Ilmu Komputer*, 8(2), 679-686.
- Priastuti, D., Suroso, A. I., & Najib, M. (2014). Analisis strategi peningkatan daya saing sayuran organik. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 5(3), 258-270.
- Prihatminingtyas, B., & Setyowati, P. B. (2018, October). Pengembangan pasar tradisional di kota malang. In *Conference on Innovation and Application of Science and Technology (CIASTECH)* (Vol. 1, No. 1, pp. 101-109).
- Putra, Y. A. (2020). Analisis Faktor-Faktor Bauran Pemasaran dalam Membeli Sayur Organik di Pasar Modern Kota Medan. *PERWIRA-Jurnal Pendidikan Kewirausahaan Indonesia*, 3(1), 42-54.
- Sakinah, S. (2019). *Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen* (Doctoral dissertation, Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang).
- Salsabila, A. N. (2022). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Sayuran Organik* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Santosa, M. S. B. (2015). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan Yakult di Wonosobo* (Doctoral dissertation, UPN" Veteran" Yogyakarta).
- Siregar, L. A. N. (2019). *Pengaruh bauran pemasaran terhadap loyalitas pelanggan Zoya cabang Medan dengan brand image sebagai variabel moderating* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

- Suliyanto. (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori dan Aplikasi dengan SPSS*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Susanto, A. (2011). Pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian di Pasar Baru Dan Pasar Sayur Magetan.
- Syahrum dan Salim. (2012). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Citapustaka Media.
- Tjiptono, F. 2013. Strategi Pemasaran. Andi Offset, Yogyakarta.
- Trihaksami, A. M. (2018). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen dalam Pembelian Produk Beras Lokal di Pasar Tradisional Kecamatan Penajam Kabupaten Penajam Paser Utara. *Magrobis Journal*, 18(1), 1-10.
- Tumbel, A. L., & Van Rate, P. (2015). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian di Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Tradisional di Kota Manado). *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 2(2), 60-72.
- Usdiana, L. (2017). *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian SayurKale Organik (Brassica oleracea var. acephala) Di UD. Bumiaji Sejahtera Dusun Banaran Desa Bumiaji Kecamatan Bumiaji Kota Batu* (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Utami, A. P. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Minimarket Kopma Universitas Negeri Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, 5(6), 469-476.
- Utami, S. (2013). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Gula Pasir Oleh Konsumen Rumah Tangga Pada Pasar Swalayan Di Kabupa. ten Karanganyar (Studi Kasus Pada Konsumen Merek Gulaku).
- Vista, A. B. (2020). *Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Pembelian Sayuran Organik di Pasar Modern Kota Semarang* (Doctoral dissertation, Program Studi S1 Agribisnis Departemen Pertanian).
- Widiastuti, N. P. T., & Rahyuda, H. (2016). *Pengaruh pertumbuhan perusahaan, rasio likuiditas, maturity, dan rasio aktivitas terhadap peringkat obligasi pada perusahaan jasa* (Doctoral dissertation, Udayana University).

- Yaqin, A. A. (2021). *Analisis Dampak Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Di Kecamatan Biringkanaya Makassar* (Doctoral Dissertation).
- Zainuddin, M. Z., Sahyuni, S., Suyuti, H. M., Lajaraia, R. T., & Naim, I. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Apotek UHO Kendari. *Sultra Journal of Economic and Business*, 3(1), 69-78.

## **LAMPIRAN**

### **Lampiran 1. Kuesioner Penelitian**

#### **KUESIONER PENELITIAN**

#### **PENGARUH VARIABEL BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SAYURAN DI PASAR TRADISIONAL DAYA KOTA MAKASSAR**

Kepada Yth.

Pelanggan Sayuran di Pasar Tradisional Daya Kota Makassar

Berkaitan dengan kegiatan penelitian yang saya lakukan dengan judul “Pengaruh Variabel Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Sayuran di Pasar Tradisional Daya Kota Makassar” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Universitas Hasanuddin, maka dengan ini saya mengharapkan bantuan saudara(i) untuk mengisi daftar pertanyaan yang saya sertakan di bawah ini.

Agar memperoleh masukan yang berarti, saya berharap kuesioner ini diisi dengan keadaan yang sebenarnya. Semua sumber dan data yang diperoleh dijamin kerahasiaannya. Atas perhatian dan bantuannya saya mengucapkan banyak terima kasih.

Rosmiati  
NIM G021191091

**No. Responden :**

Petunjuk Pengisian:

Berilah penilaian sejujurnya dalam pengisian kuesioner ini dengan mengisi jawaban dan memberikan tanda (√) pada salah satu jawaban yang tersedia.

**Data Responden**

1. Nama :
2. Umur (tahun) :  
 17-20     31-40  
 21-30     ≥ 41
3. Jenis Kelamin :  
 Perempuan  
 Laki-laki
4. Pekerjaan :  
 Ibu Rumah Tangga  
 Pelajar/Mahasiswa  
 Wiraswasta  
 Pegawai Swasta  
 PNS  
 Lain-lain \_\_\_\_\_
5. Penghasilan Per Bulan :  
 ≤ 500.000  
 500.001 - 1.000.000  
 1.000.001 – 2.000.000  
 2.000.001 – 5.000.000  
 ≥ 5.000.001
6. Berapa kali anda membeli sayuran di Pasar Tradisional Daya dalam satu bulan:  
 < 3 kali  
 3 – 6

□ > 6

### Pernyataan Penelitian

#### Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
<b>Produk</b>						
1	Kualitas sayuran di Pasar Tradisional Daya sangat baik.					
2	Variasi produk sayuran di Pasar Tradisional Daya sangat beragam					
3	Setiap sayuran yang dibutuhkan tersedia di Pasar Tradisional Daya					
4	Produk selain sayuran juga tersedia sehingga dapat memudahkan pembeli.					
5	Kemasan yang diberikan oleh pedang bisa menampung barang belanjaan.					
<b>Harga</b>						
1	Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas sayuran yang ditawarkan					
2	Harga sayuran di Pasar Tradisional Daya terjangkau oleh semua kalangan					
3	Harga produk bervariasi sehingga bisa disesuaikan dengan uang belanja yang dimiliki.					
4	Harga produk sayuran di Pasar Tradisional Daya mampu bersaing dengan pasar tradisional lain					
5	Saya bisa menawar harga produk sayuran di Pasar Tradisional Daya					
<b>Tempat</b>						
1	Lokasi Pasar Tradisional Daya mudah di jangkau					
2	Jarak dari rumah ke Pasar Tradisional Daya relatif dekat					
3	Perjalanan dari tempat tinggal ke Pasar Tradisional Daya relatif singkat					
4	Pasar Tradisional Daya terletak di dekat keramaian					
5	Di Pasar Tradisional Daya terdapat tempat parkir kendaraan					
<b>Promosi</b>						
1	Saya memperoleh informasi tentang Pasar Tradisional Daya dari media sosial (facebook, instagram, whatsapp, dll)					

2	Saya mengetahui tentang Pasar Tradisional Daya dari keluarga					
3	Banyak orang yang membicarakan tentang Pasar Tradisional Daya					
4	Pedangan biasanya memberikan bonus produk untuk pembelian yang banyak					
5	Saya mendapatkan potongan harga untuk pembelian dengan harga tertentu					
<b>Keputusan Pembelian</b>						
1	Saya selalu berbelanja ulang sayuran di Pasar Tradisional Daya					
2	Saya memperkenalkan Pasar Tradisional Daya kepada keluarga saya					
3	Saya menyarankan rekan saya untuk berbelanja di Pasar Tradisional Daya					
4	Saya mengajak keluarga saya untuk berbelanja di Pasar Tradisional Daya					
5	Saya puas dengan kualitas produk sayuran di Pasar Tradisional Daya					

N : Netral

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju



## Lampiran 2. Tabulasi Data

### a. Karakteristik Responden

No. Resp	KARAKTERISTIK RESPONDEN				
	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Penghasilan	Kuntatitas Pembelian
1	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
2	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
3	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
4	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
5	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
6	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
7	31-40	P	PNS	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
8	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
9	17-20	P	Pelajar/Mahasiswa	≤500.000	3-6 kali
10	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	> 6 kali
11	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
12	≥41	P	Pegawai Swasta	≥5.000.001	> 6 kali
13	≥41	P	Wiraswasta	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
14	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	1.000.001-2.000.000	< 3 kali
15	21-30	P	Pelajar/Mahasiswa	500.001-1.000.000	3-6 kali
16	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
17	≥41	L	Lain-lain	2.000.001-5.000.000	3-6 kali
18	≥41	L	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	< 3 kali
19	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	< 3 kali
20	31-40	P	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	3-6 kali
21	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
22	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	< 3 kali
23	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
24	31-40	L	Wiraswasta	≤500.000	< 3 kali
25	31-40	P	PNS	2.000.001-5.000.000	< 3 kali
26	≥41	L	Lain-lain	1.000.001-2.000.000	3-6 kali

No. Resp	KARAKTERISTIK RESPONDEN				
	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Penghasilan	Kuntatitas Pembelian
27	31-40	L	Wiraswasta	≤500.000	3-6 kali
28	≥41	P	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	3-6 kali
29	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
30	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
31	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
32	≥41	L	Wiraswasta	≤500.000	3-6 kali
33	21-30	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	3-6 kali
34	31-40	L	Lain-lain	500.001-1.000.000	> 6 kali
35	17-20	P	Pelajar/Mahasiswa	≤500.000	< 3 kali
36	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
37	≥41	L	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	> 6 kali
38	21-30	P	Pelajar/Mahasiswa	≤500.000	3-6 kali
39	31-40	P	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	> 6 kali
40	21-30	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	> 6 kali
41	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	> 6 kali
42	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
43	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
44	≥41	P	Wiraswasta	2.000.001-5.000.000	3-6 kali
45	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
46	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
47	21-30	L	Pelajar/Mahasiswa	≤500.000	< 3 kali
48	21-30	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
49	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	> 6 kali
50	31-40	P	Pegawai Swasta	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
51	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
52	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
53	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	< 3 kali
54	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
55	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	< 3 kali
56	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	< 3 kali
57	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali

No. Resp	KARAKTERISTIK RESPONDEN				
	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Penghasilan	Kuntatitas Pembelian
58	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	< 3 kali
59	≥41	P	Wiraswasta	500.001-1.000.000	3-6 kali
60	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	3-6 kali
61	21-30	L	Wiraswasta	500.001-1.000.000	< 3 kali
62	≥41	L	Wiraswasta	≥ 5.000.001	> 6 kali
63	21-30	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	< 3 kali
64	31-40	L	Wiraswasta	≤500.000	3-6 kali
65	≥41	L	Wiraswasta	500.001-1.000.000	> 6 kali
66	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
67	21-30	P	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	> 6 kali
68	31-40	L	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	< 3 kali
69	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
70	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	3-6 kali
71	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
72	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	2.000.001-5.000.000	< 3 kali
73	≥41	P	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	> 6 kali
74	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	3-6 kali
75	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
76	21-30	P	Pelajar/Mahasiswa	≤500.000	< 3 kali
77	31-40	P	Wiraswasta	2.000.001-5.000.000	3-6 kali
78	≥41	L	Wiraswasta	500.001-1.000.000	3-6 kali
79	≥41	L	Wiraswasta	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
80	≥41	L	Lain-lain	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
81	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
82	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
83	≥41	L	Wiraswasta	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
84	31-40	P	Wiraswasta	1.000.001-	> 6 kali

No. Resp	KARAKTERISTIK RESPONDEN				
	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Penghasilan	Kuntatitas Pembelian
				2.000.000	
85	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
86	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
87	≥41	P	Wiraswasta	500.001-1.000.000	3-6 kali
88	21-30	P	Pelajar/Mahasiswa	2.000.001-5.000.000	< 3 kali
89	21-30	P	Ibu Rumah Tangga	500.001-1.000.000	> 6 kali
90	≥41	P	Lain-lain	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
91	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
92	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
93	21-30	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
94	≥41	P	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	> 6 kali
95	≥41	L	Wiraswasta	1.000.001-2.000.000	< 3 kali
96	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
97	≥41	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	> 6 kali
98	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali
99	31-40	L	Wiraswasta	2.000.001-5.000.000	> 6 kali
100	31-40	P	Ibu Rumah Tangga	≤500.000	3-6 kali

b. Jawaban Pertanyaan Kuesioner

BAURAN PEMASARAN (X)																				KEPUTUSAN PEMBELIAN (Y)					TOTAL				
Produk (X1)					TOTAL	Harga (X2)					TOTAL	Tempat (X3)					TOTAL	Promosi (X4)					TOTAL						
P1	P2	P3	P4	P5		P6	P7	P8	P9	P10		P11	P12	P13	P14	P15		P16	P17	P18	P19	P20							
4	4	4	4	5	21	5	5	4	4	5	23	4	4	4	4	4	20	3	4	3	3	3	16	4	4	4	4	4	20
5	4	4	4	4	21	4	4	4	4	5	21	4	2	2	4	5	17	3	4	3	4	3	17	4	4	4	3	4	19
4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	3	18	4	4	4	3	4	19
4	4	4	4	5	21	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	3	18	4	4	4	4	4	20
5	5	4	5	5	24	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20	3	4	4	3	3	17	4	4	4	3	4	19
5	3	4	4	3	19	4	3	4	4	3	18	3	3	3	4	4	17	2	4	4	4	3	17	3	3	4	3	3	16
4	4	3	4	4	19	5	3	4	4	4	20	5	5	5	5	4	24	3	3	3	4	4	17	5	3	3	3	4	18
4	4	3	4	4	19	4	4	4	3	3	18	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	3	18	3	4	4	4	4	19
4	4	4	4	4	20	3	4	3	5	5	20	4	4	4	5	5	22	5	5	4	5	4	23	4	3	3	3	4	17
5	4	4	5	5	23	4	5	5	5	4	23	5	5	5	5	4	24	3	4	4	4	5	20	4	5	4	3	4	20
4	3	4	3	4	18	4	5	3	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	4	3	3	4	17	3	4	4	3	4	18
4	4	5	5	5	23	5	5	5	4	3	22	5	5	4	4	4	22	1	4	4	4	3	16	5	5	5	3	5	23
4	4	3	4	3	18	4	4	3	4	3	18	4	4	4	4	4	20	3	4	4	3	3	17	4	3	4	4	4	19
4	3	3	4	4	18	4	4	4	3	4	19	2	2	2	4	4	14	3	4	3	3	3	16	3	4	3	3	4	17
4	4	4	4	5	21	4	4	5	5	4	22	5	2	2	5	5	19	2	4	3	4	4	17	5	3	4	3	4	19
4	4	3	3	4	18	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	4	20	3	4	4	3	3	17	4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20	4	3	3	4	3	17	3	3	3	4	4	17	2	4	4	3	2	15	4	4	3	4	4	19
4	4	3	4	4	19	4	4	3	4	4	19	4	4	4	4	4	20	2	4	3	3	3	15	4	4	4	3	4	19
5	5	5	5	5	25	4	5	4	4	4	21	4	4	4	4	4	20	3	3	4	4	4	18	4	3	3	3	4	17
4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20	4	3	3	3	3	16	4	3	3	3	4	17
4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	5	20
4	4	3	4	4	19	4	4	3	4	3	18	2	2	2	2	2	10	3	3	3	4	3	16	4	3	4	3	4	18

4	3	4	4	4	<b>19</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	2	2	2	4	4	<b>14</b>	2	4	3	4	3	<b>16</b>	3	4	4	3	4	<b>18</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>	2	2	3	4	3	<b>14</b>	4	3	4	3	4	<b>18</b>
4	4	5	5	4	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	2	2	4	4	<b>16</b>	2	4	2	3	3	<b>14</b>	3	3	3	4	4	<b>17</b>
4	4	3	3	4	<b>18</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>	2	2	2	4	3	<b>13</b>	2	4	3	4	3	<b>16</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
4	4	3	3	4	<b>18</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	3	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	2	2	<b>15</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	4	2	2	4	4	<b>16</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	3	4	3	4	<b>18</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	4	3	4	<b>17</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
4	4	4	5	5	<b>22</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	2	4	4	2	3	<b>15</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
5	5	4	4	5	<b>23</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	5	4	4	<b>21</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	5	5	5	4	5	<b>24</b>
5	4	4	5	4	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	3	2	4	4	<b>16</b>	2	2	2	2	2	<b>10</b>	3	2	2	3	4	<b>14</b>
5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	2	3	4	4	<b>17</b>	3	3	4	3	3	<b>16</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
4	5	4	4	4	<b>21</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	2	4	4	4	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	4	5	5	<b>22</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	3	4	4	3	<b>17</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	4	3	3	<b>18</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>
4	5	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	3	<b>21</b>	4	2	2	4	4	<b>16</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>	5	5	4	3	4	<b>21</b>
4	4	3	3	4	<b>18</b>	4	3	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	3	3	<b>17</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>
4	4	3	3	4	<b>18</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	3	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	3	4	3	4	4	<b>18</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>	3	3	3	4	4	<b>17</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	3	4	4	<b>17</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>
5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	5	4	4	5	<b>23</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	2	4	4	3	4	<b>17</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>
4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	3	4	3	3	<b>17</b>	3	3	3	4	4	<b>17</b>	3	3	3	3	2	<b>14</b>	3	3	3	3	4	<b>16</b>
5	5	5	5	5	<b>25</b>	4	3	3	3	5	<b>18</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	2	5	3	5	5	<b>20</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>
4	4	5	4	4	<b>21</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	4	4	4	<b>18</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	4	4	5	5	<b>22</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>
4	3	4	4	4	<b>19</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>	2	2	2	4	4	<b>14</b>	2	4	3	4	4	<b>17</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>
4	4	4	5	5	<b>22</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	2	2	4	4	<b>16</b>	3	5	5	5	4	<b>22</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>

5	4	5	5	4	<b>23</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	4	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>24</b>			
4	5	4	4	4	<b>21</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>		
5	3	4	4	4	<b>20</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>	2	4	2	4	<b>16</b>	2	4	4	3	3	<b>16</b>	3	4	4	4	<b>19</b>		
4	4	5	4	4	<b>21</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	4	<b>21</b>	3	4	3	4	3	<b>17</b>	4	4	4	4	<b>20</b>		
4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	2	3	4	4	4	<b>17</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	
5	4	4	4	4	<b>21</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	4	4	4	<b>18</b>	4	4	4	4	<b>20</b>		
5	3	3	4	4	<b>19</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	3	3	3	4	<b>17</b>	2	4	3	4	4	<b>17</b>	3	4	4	3	4	<b>18</b>	
4	4	3	4	4	<b>19</b>	5	3	3	3	4	<b>18</b>	4	2	2	4	<b>16</b>	2	4	3	3	3	<b>15</b>	4	2	2	2	3	<b>13</b>	
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	
4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	5	4	4	5	4	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	
4	4	4	3	4	<b>19</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>	3	3	4	3	4	<b>17</b>
4	3	3	4	3	<b>17</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	4	4	4	<b>18</b>	3	4	3	4	4	<b>18</b>
4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	3	3	4	3	<b>17</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	3	4	4	<b>17</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>
5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	4	4	4	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	5	4	4	3	3	<b>19</b>	4	3	3	4	3	<b>17</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>	3	3	3	3	3	<b>15</b>
4	5	5	5	5	<b>24</b>	5	4	4	4	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	3	3	4	3	<b>16</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>
4	4	5	5	5	<b>23</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	3	4	4	3	<b>16</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	3	3	3	4	<b>17</b>	4	3	4	3	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	3	3	<b>17</b>	2	3	3	4	4	<b>16</b>
4	4	4	4	5	<b>21</b>	5	4	3	4	4	<b>20</b>	4	4	3	3	3	<b>17</b>	3	5	4	3	3	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	5	4	4	4	<b>21</b>	4	4	5	4	4	<b>21</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	2	4	4	4	3	<b>17</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>	4	3	4	4	4	<b>19</b>	3	4	4	3	4	<b>18</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>
4	3	3	4	5	<b>19</b>	4	3	4	3	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	3	3	<b>17</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>
4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	5	3	4	4	4	<b>20</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
4	4	4	5	4	<b>21</b>	5	5	4	4	2	<b>20</b>	4	2	2	5	4	<b>17</b>	2	4	4	2	3	<b>15</b>	4	3	3	3	4	<b>17</b>
4	4	3	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>
4	5	5	4	4	<b>22</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	3	3	5	3	2	<b>16</b>	5	4	4	4	5	<b>22</b>
4	5	4	4	4	<b>21</b>	4	4	5	4	4	<b>21</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	5	5	4	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>
5	4	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	4	<b>21</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	3	3	4	4	3	<b>17</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>

4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	3	4	4	5	<b>20</b>	4	4	4	4	<b>20</b>	5	4	4	3	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>
4	5	5	4	4	<b>22</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	2	4	4	4	4	<b>18</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	3	4	3	<b>18</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>	4	4	3	4	<b>19</b>
4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	3	3	4	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	4	4	3	<b>17</b>	4	3	3	4	<b>18</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	3	4	3	4	4	<b>18</b>	4	4	4	3	<b>19</b>
3	4	2	4	4	<b>17</b>	4	3	4	3	3	<b>17</b>	4	3	4	4	4	<b>19</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	5	5	3	4	<b>21</b>	4	4	4	5	4	<b>21</b>	3	4	3	4	4	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>21</b>
5	5	5	4	5	<b>24</b>	5	4	4	4	4	<b>21</b>	4	4	3	4	4	<b>19</b>	3	3	4	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>25</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
5	5	5	4	5	<b>24</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	5	4	4	4	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	3	3	3	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	2	4	2	4	4	<b>16</b>	4	4	4	3	<b>19</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	3	3	5	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	3	4	4	4	3	<b>18</b>	3	4	3	4	<b>18</b>
5	5	4	4	5	<b>23</b>	4	4	3	3	4	<b>18</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	3	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	4	<b>21</b>
4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	3	4	<b>19</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	4	3	4	3	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	4	4	5	5	<b>22</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	4	4	4	4	3	<b>19</b>	3	4	4	4	4	<b>19</b>	4	4	4	4	<b>20</b>
4	3	3	3	4	<b>17</b>	4	5	4	4	4	<b>21</b>	4	4	4	4	4	<b>20</b>	2	3	4	4	4	<b>17</b>	4	4	3	3	<b>17</b>



### Lampian 3. Dokumentasi Kegiatan

