

## KUESIONER UNTUK PIMPINAN HOTEL 88

Kepada:

Yth Bapak/ibu/saudara Jajaran Pimpinan

Hotel 88 Embong Malang Surabaya

Di tempat

Dengan hormat

Sehubungan dengan penelitian dalam menyelesaikan Tugas Akhir untuk program studi S1 Fakultas Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya memerlukan informasi untuk mendukung penelitian saya yang berjudul “PENERAPAN METODE *PERFORMANCE PRISM* SEBAGAI ALAT UKUR MENINGKATKAN KINERJA KARYAWAN (Studi Kasus Hotel 88 Embong Malang Surabaya)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui performa kinerja Hotel 88 Embong Malang Surabaya dengan menggunakan metode *Performance Prism* melalui pembobotan dengan metode *Analytical Hierarchy Process*.

Peran serta Bapak/Ibu/Saudara dalam mengisi kuesioner ini sangat peneliti harapkan, karena hal ini akan menjadi gambaran terhadap kondisi Hotel 88 Embong Malang Surabaya, sehingga peneliti dapat memberikan masukan kepada pihak manajemen Hotel 88 Embong Malang Surabaya untuk selalu mengevaluasi kinerjanya. Atas bantuan dan partisipasinya, kami ucapkan banyak terima kasih.

Hormat Kami

Avien Sidhik Waskito

## KUESIONER PENELITIAN

Lembar wawancara ini berisi tentang penilaian tingkat kepentingan antar kriteria dan berdasarkan pada faktor identifikasi dari masing – masing kriteria yang diambil dari berbagai pertimbangan yang dianggap sebagai faktor yang sangat penting. Untuk melakukan penilaian terhadap perbandingan berpasangan antar kriteria ataupun antar alternatif didasar pada skala perbandingan berpasangan sebagai berikut:

<b>Intensitas Kepentingan</b>	<b>Keterangan</b>
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting dari pada elemen yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting dari elemen yang lainnya
7	Satu elemen jelas lebih mutlak penting daripada elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak penting daripada elemen lainnya
2,4,5,6	Nilai-nilai antara dua pertimbangan nilai yang berdekatan

### PETUNJUK PENGISIAN PENILAIAN TINGKAT KEPENTINGAN

Sebagai petunjuk dalam melakukan pengisian penilaian tingkat kepentingan data dilihat pada contoh dibawah ini:

Isilah tabel tingkat kepentingan antar kriteria dibawah ini sesuai dengan nilai skala perbandingan berpasangan dengan menggunakan tanda centeng (√) pada kolom yang tersedia.

Tabel skala perbandingan

Perbandingan Berpasangan Pada Level Kriteria																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A							√											B
A											√							C
A									√									D

Artinya:

- Pilihan (√) pada baris A-B kolom penilaian angka 3 ke kiri, menunjukkan bahwa kriteria A sedikit lebih penting dibandingkan kriteria B
- Pilihan (√) pada baris A-C kolom penilaian angka 3 ke kanan, menunjukkan bahwa kriteria C sedikit lebih penting dibandingkan kriteria A
- Pilihan (√) pada baris A-D kolom penilaian angka 1 ke kiri, menunjukkan bahwa kriteria A sama penting dibandingkan kriteria D

## LEMBAR WAWANCARA

## PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR KRITERIA KPI

Penilaian besarnya perbandingan berpasangan antar kriteria KPI pada penelitian ini dapat diisikan pada kolom dibawah ini:

1. *Strategy*
2. *Process*
3. *Capability*

Perbandingan Berpasangan Antar Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<i>Strategy</i>																		<i>Process</i>
<i>Strategy</i>																		<i>Capability</i>
<i>Process</i>																		<i>Capability</i>

PERBANDINGAN BERPASANGAN ANTAR *STAKEHOLDER* PERUSAHAAN

Penilaian besarnya perbandingan berpasangan antar *Stakeholder* perusahaan pada penelitian ini dapat diisikan pada kolom dibawah ini:

1. *Customer*
2. *Employee*
3. *Investor*
4. *Supplier*
5. *Regulator*
6. *Community*

Perbandingan Berpasangan Antar <i>Stakeholder</i> perusahaan																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<i>Customer</i>																		<i>Employee</i>
<i>Customer</i>																		<i>Investor</i>
<i>Customer</i>																		<i>Supplier</i>
<i>Customer</i>																		<i>Regulator</i>
<i>Customer</i>																		<i>Community</i>
<i>Employee</i>																		<i>Investor</i>
<i>Employee</i>																		<i>Supplier</i>
<i>Employee</i>																		<i>Regulator</i>
<i>Employee</i>																		<i>Community</i>
<i>Investor</i>																		<i>Supplier</i>
<i>Investor</i>																		<i>Regulator</i>
<i>Investor</i>																		<i>Community</i>
<i>Supplier</i>																		<i>Regulator</i>
<i>Supplier</i>																		<i>Community</i>
<i>Regulator</i>																		<i>Community</i>

PERBANDINGAN BERPASANGAN ELEMEN TIAP *STAKEHOLDER* UNTUK MASING – MASING KRITERIA KPI

Penilaian besarnya perbandingan berpasangan elemen tiap *Stakeholder* untuk masing- masing kriteria (*Strategi, Process dan Capability*) perusahaan pada penelitian ini dapat diisikan pada kolom dibawah ini:

1. *Customer*
2. *Employee*
3. *Investor*
4. *Supplier*

5. *Regulator*

6. *Community*

- *Customer*

- *Strategy*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

A : Harga yang bersaing

B : Pengembangan Fasilitas unggulan

C : Kemudahan Pembayaran

- *Process*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

A : Frekwensi pemberian diskon

B : Penanganan keluhan yang cepat

C : Pembayaran dengan kartu kredit

➤ *Capability*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Perluasan promosi yang kreatif
- B : Adanya Meja *Complain*
- C : Bekerja sama yang baik dengan bank

• *Employee*

➤ *Strategy*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Perbaikan kinerja dan loyalitas karyawan
- B : Perbaikan kondisi kerja didalam hotel
- C : Perbaikan Kualitas karyawan

➤ *Process*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Sanksi dan *reward*  
 B : Komunikasi Interen  
 C : Keterampilan karyawan

➤ *Capability*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Penyediaan anggaran bonus karyawan  
 B : Perhatian terhadap *complain* karyawan  
 C : Menyelenggarakan pelatihan kerja

- *Investor*

- *Strategy*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

A : Pemanfaatan aset hotel

B : Sistem pembukuan yang terkomputerisasi

C : Pemanfaatan biaya operasional

- *Process*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan :

A :Perencanaan pengembangan yang strategis

B : Informasi data yang akurat dan teratur

C : Penggunaan Anggaran dengan baik

➤ *Capability*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan :

- A : Perluasan usaha di daerah lain
- B : Sistem informasi yang terpercaya
- C : Realisasi Biaya operasional

• *Supplier*

➤ *Strategy*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Pengontrolan kerja *supplier*
- B : Menjaga komunikasi dengan *supplier*
- C : Menjaga Kerjasama dengan baik

➤ *Process*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Kesepakatan standar mutu produk  
 B : Pemesanan produk secara terencana  
 C : Kesepakatan Jatuh tempo pembayaran

➤ *Capability*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Pengecekan kualitas pada produk pesanan  
 B : Informasi kondisi stok secara berkala  
 C : Pembayaran tepat waktu

- *Regulator*

- *Strategy*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B

Keterangan:

A : Menjaga ketertiban usaha

B : Promosi pariwisata kota Surabaya

- *Process*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B

Keterangan:

A : Mematuhi aturan mengenai usaha

B : Memasarkan produk kerajinan daerah

- *Capability*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B

Keterangan:

A : Membayar retribusi sesuai aturan

B : Memperluas usaha pemasaran kerajinan daerah

- *Communities*

- *Strategy*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

A : Memberdayakan UKM

B : Menjaga citra positif di masyarakat

C : Menjaga Kerjasama dengan masyarakat

- *Process*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

A : Memasarkan produk UKM dilingkungan sekitar

B : Mengadakan Program social agama dan bantuan

C : Melakukan *rekrutment* secara berkala

➤ *Capability*

Perbandingan Berpasangan Tiap Kriteria KPI																		
Kriteria	Skala Penilaian Tingkat Kepentingan																	Kriteria
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A																		B
B																		C
C																		C

Keterangan:

- A : Menyediakan *display* produk kerajinan
- B : Anggaran untuk kegiatan Bina Lingkungan
- C : Menyediakan lapangan pekerjaan untuk lingkungan sekitar

## KUESIONER UNTUK *COSTUMER* HOTEL 88 EMBONG MALANG

Nama :

Umur :

Petunjuk Pengisian : Berikan tanda  $\surd$  (Centang) pada kolom untuk masing masing pertanyaan

\*Mohon Dijawab Tanpa terpengaruh apapun, peneliti menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/ibu

No	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
	<i>Strategy</i>					
1	Harga yang bersaing					
2	Pengembangan Fasilitas unggulan					
3	Kemudahan Pembayaran					
	<i>Process</i>					
4	Frekwensi pemberian paket diskon					
5	Penanganan keluhan dengan cepat					
6	Pembayaran menggunakan kartu kredit					
	<i>Capability</i>					
7	Adanya Perluasan promosi yang kreatif					
8	Adanya Meja <i>complain</i>					
9	Terjalin Kerja sama yang baik dengan bank					

Keterangan:

5: SP: Sangat Puas

4: P : Puas

3: N : Netral

2: TP: Tidak Puas

1: STP : Sangat Tidak Puas

**IDENTITAS RESPONDEN KUESIONER UNTUK KARYAWAN  
PERUSAHAAN**

- 1 Nama
- 2 Umur/Jenis kelamin : ..... Tahun, Laki-laki / Perempuan \*)
- 3 Status Perkawinan : Menikah / Bujangan / Duda / Janda\*
- 4 Masa Kerja : ..... Tahun
- 5 Jabatan/Unit Kerja : .....
- 6 Pendidikan Terakhir :
  - f* SMP (Sekolah Menengah Pertama)
  - f* SMA (Sekolah Menengah Atas)
  
  - f* Diploma
  - f* S1 (Sarjana)
  - f* S2 (Magister)

Keterangan : \*) Coret yang tidak perlu

## KUESIONER UNTUK *EMPLOYESS* HOTEL 88 EMBONG MALANG

Petunjuk Pengisian : Berikan tanda  $\surd$  (Centang) pada kolom untuk masing masing pertanyaan

\*Mohon Dijawab Tanpa terpengaruh apapun, peneliti menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/ibu

No	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
	<i>Strategy</i>					
1	Perbaikan kinerja dan loyalitas karyawan lain terhadap <i>customer</i>					
2	Perbaikan kondisi kerja didalam hotel					
3	Perbaikan kualitas karyawan					
	<i>Process</i>					
4	Sanksi dan <i>reward</i> yang diberikan oleh perusahaan					
5	Komunikasi Intern dengan pimpinan					
6	Keterampilan karyawan					
	<i>Capability</i>					
7	Penyediaan anggaran bonus karyawan					
8	Perhatian terhadap <i>complain</i> karyawan					
9	Menyelenggarakan pelatihan kerja					

Keterangan:

SP : Sangat Puas

P : Puas

N : Netral

TP: Tidak Puas

STP : Sangat Tidak Puas

## KUESIONER UNTUK *INVESTOR* HOTEL 88 EMBONG MALANG

Nama :

Umur :

Petunjuk Pengisian : Berikan tanda  $\surd$  (Centang) pada kolom untuk masing masing pertanyaan

\*Mohon Dijawab Tanpa terpengaruh apapun, peneliti menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/ibu

No	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
	<i>Strategy</i>					
1	Pemanfaatan aset hotel					
2	Sistem pembukuan yang terkomputerisasi					
3	Pemanfaat Biaya operasional					
	<i>Process</i>					
4	Perencanaan pengembangan yang strategis					
5	Informasi data yang akurat dan teratur					
6	Penggunaan anggaran dengan baik					
	<i>Capability</i>					
7	Perluasan usaha di daerah lain					
8	Sistem informasi yang terpercaya					
9	Realisasi Biaya operasional sesuai anggaran					

Keterangan:

SP : Sangat Puas

P : Puas

N : Netral

TP: Tidak Puas

STP : Sangat Tidak Puas

## KUESIONER UNTUK *SUPPLIER* HOTEL 88 EMBONG MALANG

Nama :

Umur :

Petunjuk Pengisian : Berikan tanda  $\surd$  (Centang) pada kolom untuk masing masing pertanyaan

\*Mohon Dijawab Tanpa terpengaruh apapun, peneliti menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/ibu

No	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
	<i>Strategy</i>					
1	Pengontrolan kerja <i>supplier</i>					
2	Menjaga komunikasi dengan <i>supplier</i>					
3	Menjaga kerjasama dengan baik					
	<i>Process</i>					
4	Kesepakatan standar mutu produk					
5	Pemesanan produk secara terencana					
6	Kesepakatan jatuh tempo pembayaran					
	<i>Capability</i>					
7	Pengecekan kualitas pada produk pesanan					
8	Informasi kondisi stok secara berkala					
9	Pembayaran yang tepat waktu					

Keterangan:

SP : Sangat Puas

P : Puas

N : Netral

TP: Tidak Puas

STP : Sangat Tidak Puas

## KUESIONER UNTUK PEMERINTAH HOTEL 88 EMBONG MALANG

Nama :

Umur :

Petunjuk Pengisian : Berikan tanda  $\surd$  (Centang) pada kolom untuk masing masing pertanyaan

\*Mohon Dijawab Tanpa terpengaruh apapun, peneliti menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/ibu

No	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
	<i>Strategy</i>					
1	Menjaga ketertiban usaha untuk citra positif					
2	Promosi pariwisata kota Surabaya					
	<i>Process</i>					
3	Mematuhi peraturan usaha					
4	Memasarkan produk kerajinan daerah					
5	Membayar retribusi sesuai aturan					
6	Memperluas usaha pemasaran kerajinan daerah					

Keterangan:

SP : Sangat Puas

P : Puas

N : Netral

TP: Tidak Puas

STP : Sangat Tidak Puas

## KUESIONER UNTUK MASYARAKAT HOTEL 88 EMBONG MALANG

Nama :

Umur :

Petunjuk Pengisian : Berikan tanda  $\surd$  (Centang) pada kolom untuk masing masing pertanyaan

\*Mohon Dijawab Tanpa terpengaruh apapun, peneliti menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/ibu

No	Pertanyaan	SP	P	N	TP	STP
	<i>Strategy</i>					
1	Memberdayakan UKM					
2	Menjaga citra positif di masyarakat					
3	Menjalin kerjasama dengan masyarakat					
	<i>Process</i>					
4	Memasarkan produk UKM dilingkungan sekitar					
5	Mengadakan Program sosial keagamaan dan bantuan					
6	Merekrut tenaga kerja dilingkungan sekitar					
	<i>Capability</i>					
7	Menyediakan <i>display</i> produk kerajinan					
8	Anggaran untuk kegiatan Bina Lingkungan					
9	Menyediakan lapangan pekerjaan					

Keterangan:

5: SP: Sangat Puas

4: P : Puas

3: N : Netral

2: TP: Tidak Puas

1: STP : Sangat Tidak Puas

<b>Customer</b>									
	no. 1	no. 2	no. 3	no. 4	no. 5	no. 6	no. 7	no. 8	no. 9
1	4	5	4	5	3	4	3	4	4
2	4	4	4	5	3	3	3	3	4
3	4	4	4	5	3	5	3	2	4
4	3	4	4	4	2	5	2	3	5
5	3	4	4	5	3	4	3	4	5
6	4	4	4	5	3	4	3	3	5
7	3	3	5	5	4	4	4	4	4
8	4	3	4	4	4	5	4	3	4
9	3	4	3	5	4	5	4	4	5
10	3	3	5	5	3	4	4	4	5
11	3	4	5	4	3	4	3	3	4
12	3	3	4	5	3	3	3	4	4
13	4	4	4	4	3	3	3	4	4
14	4	4	5	4	3	5	4	2	4
15	4	5	5	4	2	5	2	2	5
16	3	4	4	3	4	5	2	2	5
17	3	4	5	4	2	5	3	2	5
18	3	3	4	5	3	4	4	3	4
19	2	3	5	5	4	4	4	3	4
20	3	3	5	3	2	4	3	2	4
21	4	4	4	5	3	4	4	2	4
22	4	5	4	5	4	4	4	4	5
23	3	5	4	4	3	3	4	3	5
24	2	3	4	5	3	3	3	2	5
25	2	4	4	5	3	3	3	2	5
Total	82	96	107	113	77	102	82	74	112
Rata-rata	<b>3,28</b>	<b>3,84</b>	<b>4,28</b>	<b>4,52</b>	<b>3,08</b>	<b>4,08</b>	<b>3,28</b>	<b>2,96</b>	<b>4,48</b>

<b>Supplier</b>									
	no. 1	no. 2	no. 3	no. 4	no. 5	no. 6	no. 7	no. 8	no. 9
1	3	4	4	3	4	3	3	3	4
2	4	4	4	3	3	3	4	3	4
3	3	4	5	4	3	3	4	3	4
4	4	3	4	4	4	3	3	4	4
Total	14	15	17	14	14	12	14	13	16
Rata-rata	<b>3,5</b>	<b>3,75</b>	<b>4,25</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3</b>	<b>3,5</b>	<b>3,25</b>	<b>4</b>

<b>Pemerintah</b>						
	no. 1	no. 2	no. 3	no. 4	no. 5	no. 6
1	4	4	4	3	4	3
2	4	3	4	3	4	3
3	4	4	5	4	5	4
Total	12	11	13	10	13	10
Rata-rata	<b>4,00</b>	<b>3,67</b>	<b>4,33</b>	<b>3,33</b>	<b>4,33</b>	<b>3,33</b>

<b>Karyawan</b>									
	no. 1	no. 2	no. 3	no. 4	no. 5	no. 6	no. 7	no. 8	no. 9
1	3	3	4	3	3	3	4	3	2
2	4	4	3	3	3	3	4	2	2
3	4	4	3	4	3	3	3	2	2
4	2	3	2	4	3	4	4	4	4
5	2	4	2	4	3	2	4	3	3
6	3	4	3	4	4	4	5	2	3
7	3	3	4	3	3	3	2	2	2
8	4	3	3	3	4	4	5	4	3
9	4	4	4	4	3	4	3	3	2
10	4	3	3	5	3	3	4	3	3
11	3	3	3	4	3	3	4	3	2
12	4	4	3	4	3	5	3	4	3
13	4	3	5	5	4	4	3	4	2
14	3	3	3	5	4	3	4	3	2
15	3	3	4	4	4	3	4	3	3
16	3	4	3	4	2	4	5	4	3
17	4	4	4	5	3	3	4	4	4
18	4	5	4	5	3	2	4	3	2
19	5	3	2	3	2	2	3	4	3
20	3	5	4	3	4	4	3	5	4
21	3	4	5	5	5	5	5	4	2
22	5	3	3	4	4	3	4	2	2
23	4	4	4	4	5	5	4	2	2
24	5	4	3	3	2	4	3	3	4
25	5	5	5	5	4	5	3	3	3
Total	91	92	86	100	84	88	94	79	67
Rata-rata	<b>3,64</b>	<b>3,68</b>	<b>3,44</b>	<b>4</b>	<b>3,36</b>	<b>3,52</b>	<b>3,76</b>	<b>3,16</b>	<b>2,68</b>

<b>Investor</b>									
	no. 1	no. 2	no. 3	no. 4	no. 5	no. 6	no. 7	no. 8	no. 9
1	4	4	3	4	5	4	5	4	3

<b>Masyarakat</b>									
	no. 1	no. 2	no. 3	no. 4	no. 5	no. 6	no. 7	no. 8	no. 9
1	4	4	3	4	4	3	4	4	4
2	2	4	2	2	4	2	3	4	2
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	5	4	5	4	5	5	4
5	3	3	2	3	3	2	3	3	2
6	4	5	3	4	5	3	4	5	3
7	3	4	3	3	4	3	4	4	3
8	4	4	3	4	5	3	4	5	3
9	3	4	2	3	5	3	3	5	3
10	4	4	3	4	4	3	4	4	3
11	3	3	3	3	4	3	3	4	3
12	3	4	3	3	4	2	4	4	3
Total	41	48	36	41	51	35	45	51	37
Rata-rata	<b>3,42</b>	<b>4,00</b>	<b>3,00</b>	<b>3,42</b>	<b>4,25</b>	<b>2,92</b>	<b>3,75</b>	<b>4,25</b>	<b>3,08</b>