

BAB V

PENUTUP

Bab ini akan memaparkan kesimpulan berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan. Implikasi manajerial yang dapat dilaksanakan oleh perusahaan, serta diakhiri dengan keterbatasan pada penelitian ini serta saran untuk penelitian kedepannya.

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diambil mengenai profil responden pada penelitian ini, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mayoritas responden yang mengisi kuesioner merupakan perempuan yaitu sebanyak 179 orang dengan persentase 67%, hal ini merupakan hal yang wajar mengingat produk yang dijual oleh Skintific merupakan produk kecantikan, yang lebih dominan digunakan oleh perempuan.
2. Total responden yang berusia 17 tahun hingga 25 tahun lebih banyak dibandingkan dengan responden dengan usia diatas 25 tahun.
3. Mayoritas responden yang mengisi kuesioner ini merupakan seorang mahasiswa yakni sebanyak 159 orang dengan persentase 59,6%.
4. Hampir seluruh responden menghabiskan waktu 3 sampai 4 jam untuk membuka aplikasi TikTok dalam sehari, dengan persentase sebesar 46,4%.
5. Mayoritas responden memiliki pengeluaran untuk belanja melalui TikTok *Live* per bulan < Rp500.000.

Berdasarkan hasil olah data yang telah dilakukan, serta pembahasan atas hipotesis yang telah dilakukan sebelumnya, dapat disimpulkan hasil dari penelitian ini bahwa:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa daya Tarik berpengaruh signifikan dan positif terhadap kesenangan yang dirasakan yang dirasakan konsumen saat menonton tayangan siaran langsung pada TikTok *Live* Skintific

2. Hasil penelitian menunjukkan hasil bahwa kepercayaan berpengaruh signifikan dan positif terhadap kesenangan yang dirasakan. Hipotesis ini menyatakan bahwa kepercayaan dari seorang *host* pada siaran langsung TikTok *Live Skintific*, berpengaruh terhadap kesenangan yang dirasakan.
3. Hasil penelitian menunjukkan hasil bahwa keahlian tidak berpengaruh signifikan dan positif terhadap kesenangan yang dirasakan. Hipotesis ini menyatakan bahwa keahlian dari seorang *host* pada siaran langsung TikTok *Live Skintific*, tidak berpengaruh terhadap kesenangan yang dirasakan konsumen saat menonton siaran langsung TikTok *Live Skintific*.
4. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kegunaan produk berpengaruh signifikan dan positif terhadap kegunaan yang dirasakan. Hal tersebut berarti kegunaan produk yang ditawarkan oleh seorang *host* dalam *live streaming* dalam siaran langsung TikTok *Live Skintific* berpengaruh terhadap kegunaan yang dirasakan konsumen saat menonton tayangan siaran langsung TikTok *Live Skintific*.
5. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemudahan pembelian berpengaruh signifikan dan positif terhadap kegunaan yang dirasakan. Hipotesis ini menyatakan bahwa kemudahan berbelanja pada siaran langsung TikTok *Live Skintific*, berpengaruh terhadap kegunaan yang dirasakan konsumen saat menonton siaran langsung TikTok *Live Skintific*.
6. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dari suatu produk berpengaruh signifikan dan positif terhadap kegunaan yang dirasakan. Hipotesis ini menyatakan bahwa harga produk yang ditawarkan oleh *host* pada siaran langsung TikTok *Live Skintific*, berpengaruh terhadap kegunaan yang dirasakan konsumen saat menonton siaran langsung TikTok *Live Skintific*.
7. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegunaan yang dirasakan berpengaruh signifikan dan positif terhadap kegunaan yang dirasakan.

Hipotesis ini menyatakan bahwa semakin banyak kegunaan yang dirasakan maka akan meningkatkan perilaku pembelian impulsif.

8. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegunaan yang dirasakan berpengaruh signifikan dan positif terhadap kesenangan yang dirasakan. Hipotesis ini menyatakan bahwa kegunaan yang dirasakan konsumen berpengaruh terhadap kesenangan yang dirasakan saat menonton siaran langsung TikTok *Live Skintific*.
9. Hasil menunjukkan bahwa kesenangan yang dirasakan berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku pembelian impulsif. Hipotesis ini menyatakan bahwa kesenangan yang dirasakan konsumen berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif saat menonton siaran langsung TikTok *Live Skintific*.

5.2. Implikasi Manajerial

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat bagaimana pengaruh siaran langsung TikTok *Live Skintific* terhadap perilaku pembelian impulsif. Maka dari itu peneliti berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan yang akan memasarkan produknya. Berdasarkan hasil dari penelitian ini, maka beberapa implikasi yang dapat dilakukan oleh manajer yaitu:

1. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa variabel daya tarik berpengaruh terhadap kesenangan yang dirasakan. Dimana dalam meningkatkan kesenangan penonton siaran langsung, *host* harus berpenampilan yang menarik ketika berada di depan kamera untuk mempertahankan penonton agar tetap menonton siaran langsung. Perlu diperhatikan bahwa kepuasan penonton menjadi tujuan utama dari siaran langsung TikTok, maka dari itu tetapkan keunikan tersendiri dari *host* dan selalu pastikan *host* berpakaian rapi dan menarik.
2. Ditemukan juga bahwa kegunaan yang dirasakan dan kesenangan yang dirasakan berpengaruh dengan perilaku pembelian impulsif. Maka dari itu, perusahaan diharapkan dapat lebih memberikan nilai

kegunaan yang dirasakan konsumen. Konsumen akan lebih mudah untuk melakukan pembelian impulsif setelah mengetahui kegunaan produk atau layanan yang baik. Serta perusahaan juga dapat mempersiapkan agar *host* siaran langsung dapat menciptakan pengalaman belanja yang menarik. Mulai dari cara berpenampilan, kelengkapan informasi produk yang ditampilkan saat siaran langsung TikTok.

3. Hasil penelitian juga menemukan bahwa kemudahan pembelian yang ditawarkan pada *platform* siaran langsung TikTok *Live* menjadi faktor yang dipertimbangkan konsumen saat akan melakukan pembelian. Dimana semakin mudah dan efektif proses pembelian, maka konsumen akan lebih mudah untuk melakukan pembelian impulsif. Maka dari itu, diharapkan perusahaan dapat melakukan kegiatan jual beli melalui beberapa platform belanja *online* salah satunya seperti TikTok *Live* untuk menjangkau konsumen lebih luas lagi dan pastinya dapat menciptakan kegiatan jual beli yang efektif dan efisien.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti telah merangkum beberapa keterbatasan yang ada serta memberikan saran bagi para peneliti di masa mendatang. Berikut adalah penjelasan mengenai keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian tersebut :

1. Pada penelitian ini hanya berfokus terhadap satu media sosial saja yaitu TikTok *Live*, padahal kegiatan siaran langsung banyak dilakukan di beberapa platform lainnya seperti Facebook, *Shopee*, Instagram, dan yang lainnya, sehingga data yang di dapatkan bisa lebih luas lagi.
2. Penelitian ini hanya berfokus pada satu industri kosmetik yang sedang meningkat di Indonesia, sehingga temuan ini mungkin memiliki keterbatasan dalam penelitiannya. Penelitian dapat melakukan Terdapat banyak industri lainnya yang juga memanfaatkan platform TikTok *Live* untuk penjualan produk.

3. Dalam penelitian ini, responden yang terjangkau masih kurang sesuai dengan demografi pengguna TikTok di Indonesia karena didominasi oleh mahasiswa sebanyak 59,6 % dan diikuti oleh Pegawai swasta 19,9%.

5.4. Saran untuk Penelitian Kedepannya

Berdasarkan keterbatasan yang terdapat pada penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan peneliti untuk penelitian kedepannya adalah:

1. Pada penelitian selanjutnya, diharapkan agar peneliti menambahkan media social lainnya untuk meneliti pengaruh siaran langsung terhadap perilaku pembelian impulsif. Dengan melakukan penelitian di beberapa *platform*, peneliti dapat membandingkan hasil dari pengaruh siaran langsung yang berbeda di setiap *platform*nya. Media social yang dimaksud seperti Facebook, Shopee, Instagram, dan yang lainnya. Sehingga data yang didapatkan bisa lebih luas lagi.
2. Pada penelitian kedepannya diharapkan peneliti dapat menggunakan beberapa merek kosmetik lainnya seperti azarine, make over, wardah, dan yang lainnya. Sehingga penelitian menjadi lebih luas lagi.
3. Pada penelitian selanjutnya diharapkan menyebar kuesioner lebih luas lagi supaya hasil demograsi tidak hanya fokus pada satu profesi saja yaitu mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprillia, A. (n.d.-a). *PENGARUH LIVE STREAMING TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF PADA PLATFORM TIKTOK*.
<https://www.researchgate.net/publication/375991994>
- Aprillia, A. (n.d.-b). *Pengaruh Live Streaming terhadap Pembelian Impulsif Pada Platform TikTok*.
<https://www.researchgate.net/publication/375991994>
- Ayu, A., Sari, P., Alhada, M., & Habib, F. (2023). Strategi Pemasaran Menggunakan Fitur Shopee Live Streaming Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Daya Tarik Konsumen (Studi Kasus Thrift Shop di Kabupaten Tulungagung). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(17), 41–58. <https://doi.org/10.5281/zenodo.8280759>
- Balqistiah Rasta. (2024). *Komunikasi Persuasif dalam Fitur TikTok Live Streaming pada Perilaku Impulsive Buying Generasi Z*.
<http://jiip.stkipyapisdompu.ac.id>
- Bougie & Sekaran. (2021). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach (8th Ed.)*.
- Chen, Y., Li, D., & Zhao, Z. (2020). *Research on Product Recommendation and Consumer Impulsive Purchase Under Social Commerce Platform-Based on S-O-R Model*.
- Creswell, j. W. (2018). *Creswell, j. W. (2018). Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (3. Ed., [nachdr.])*. Sage publ.
- Fauziah. (2024, October 7). *Indonesia Menjadi Negara Pengguna TikTok Terbanyak, Tembus hingga 157,6 Juta Orang*. Radar Tv News Online.
- Ghozali, & Latan. (2015). *Metode SEM untuk penelitian Manajemen*.
- Gilang, M., Azka, M., Setyawati, S. M., & Novandari, W. (2023). *International Sustainable Competitiveness Advantage 2023 The Effect of Online Influencer Marketing on Suggestion Impulse Buying with Trust as a Mediating Variable*.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis Eight Edition*. www.cengage.com/highered
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-*

SEM) Using R. Springer International Publishing.
<https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7>

Hazrini, N., Zahari, M., Nuraisyah, N., Azmi, N., Nur, W., Wan, I., Kamar-Bodian, A., & Othman, M. S. (2021). Impact of Live Streaming on Social Media on Impulse Buying. In *Asian Journal of Behavioural Sciences* (Vol. 3, Issue 1). <http://myjms.mohe.gov.my/index.php/ajbs>

Herlina. (2023). The Effect of Tiktok Live Streaming Shopping and Perceived Enjoyment Toward Online Impulsive Buying Behavior with The Moderating Variable of Trust. *International Journal of Business Studies*, 7(3), 183.

Hermawan, T., Dermawan, R., & Dermawan, R. (2024). The Effect of Price Perception and Shopping Lifestyle on Impulse Buying at TikTok Shop among Generation Z in Surabaya City. *Indonesian Journal of Business Analytics*, 3(6), 2141–2152. <https://doi.org/10.55927/ijba.v3i6.5933>

hung et al. (2022). Factors Influencing Impulsive Buying in Live Streaming: A Conceptual Framework. In *An International Journal* (Vol. 14, Issue 3s).

Indriastuti, H., Hidayati, T., Asnawati, Martiyanti, D., Ayu, A. R. F., & Putit, L. (2024). How Real-Time Interactivity Influences Impulse Buying Behaviour in Generation Z's during Live Streaming Shopping: The Mediating Role of Perceived Enjoyment. *ECONOMICS - Innovative and Economics Research Journal*. <https://doi.org/10.2478/eoik-2024-0047>

Indriawan, B., & Santoso, I. (2023). Pengaruh Sales Promotion, Content Marketing, Dan Shopping Lifestyle Content Creator Tiktok Terhadap Keputusan Impulse Buying Pada E-Commerce Shopee. *Jurnal Ekombis Review*, 11(1), 905–914. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i1>

Khasanah, U., & Kuswanto, A. (2023). The Effect of Demand, Convenience, Interactivity, Playfulness Through Impulsive Buying as an Intervening Variable on Shopee Live. *Kontigensi : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(1), 163–176. <https://doi.org/10.56457/jimk.v11i1.338>

Lathiifa, S., & Ali, H. (2020). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Diferensiasi Produk & Perilaku Konsumen: Produk, Harga, Promosi, Distribusi*.

Lee, C. H., & Chen, C. W. (2021). Impulse buying behaviors in live streaming commerce based on the stimulus-organism-response

framework. *Information (Switzerland)*, 12(6).
<https://doi.org/10.3390/info12060241>

Li, M., Wang, Q., & Cao, Y. (2022). Understanding Consumer Online Impulse Buying in Live Streaming E-Commerce: A Stimulus-Organism-Response Framework. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(7).
<https://doi.org/10.3390/ijerph19074378>

Maria, V., & Sugiyanto, L. B. (2023). *Perceived usefulness, perceived ease of use, perceived enjoyment on behavioral intention to use through trust.*

Ming, J., Jianqiu, Z., Bilal, M., Akram, U., & Fan, M. (2021a). How social presence influences impulse buying behavior in live streaming commerce? The role of SOR theory. *International Journal of Web Information Systems*, 17(4), 300–320.

Ming, J., Jianqiu, Z., Bilal, M., Akram, U., & Fan, M. (2021b). How social presence influences impulse buying behavior in live streaming commerce? The role of S-O-R theory. *International Journal of Web Information Systems*, 17(4), 300–320. <https://doi.org/10.1108/IJWIS-02-2021-0012>

Mustofa, A. A. (2023). Pengaruh Daya Tarik Produk Terhadap Konsumen Melalui Strategi Konten Instagram Ca Fiber di PT. Colar Creative Industri. *Journal of Creative Student Research (JCSR)*, 1(6), 208–220.
<https://doi.org/10.55606/jcsrpolitama.v1i6.2969>

Prathama, F., & Sahetapy, W. (2019). *Pengaruh Kemudahan Penggunaan Aplikasi dan Kepercayaan Konsumen terhadap Minat Beli Ulang Konsumen E-Commerce Lazada.*

Putra, A., & Hayuningtias, K. (2023a). The Influence Of Perceived Usefulness, Perceived Ease Of Use, And Perceived Trust On Customer Satisfaction. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 4, Issue 6). <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>

Putra, A., & Hayuningtias, K. (2023b). The Influence Of Perceived Usefulness, Perceived Ease Of Use, And Perceived Trust On Customer Satisfaction. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 4, Issue 6). <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>

Putri Nabila, Ismunandar Ismunandar, & Ovriyadin Ovriyadin. (2024). Pengaruh Viral Marketing dan Live Streaming Terhadap Keputusan

Pembelian Konsumen Pada Toko Nabila Fashion. *Journal Economic Excellence Ibnu Sina*, 2(3), 01–24.
<https://doi.org/10.59841/excellence.v2i3.1576>

Ranaa, N. A., Made, I., Dirgantara, B., & Aryandika, A. A. (2024). Pengaruh Social Presence terhadap Perilaku Pembelian Impulsif Pada Siaran Langsung TikTok dengan Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening (Studi pada Merek Somethinc). *DIPONEGORO JOURNAL OF MANAGEMENT*, 12(3). <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/dbr>

Razafinandrasana, C., & Tamara, D. (2024). Exploring The Factors Which Impact Impulse Purchase Intention in TikTok Live Streaming Shopping in Indonesia. *International Journal of Electronic Commerce Studies*, 15(2), 21–62. <https://doi.org/10.7903/ijecs.2279>

Safira, A. M., & Novie, M. (2024). Pengaruh Live Streaming dan Sales Promotion terhadap Impulse Buying yang Dimediasi oleh Consumer Shopping Motivation (Studi pada Gen Z Pengguna Shopee). *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 197–203.
<https://doi.org/10.37034/infeb.v6i1.821>

Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Hair, J. F. (2021). Partial Least Squares Structural Equation Modeling. In *Handbook of Market Research* (pp. 1–47). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-05542-8_15-2

Sidiq, d. U. , ag, m. , & choiri, d. M. M. (2019). *Metode penelitian kualitatif di bidang pendidikan*.

Skintific. (2024, March). *Siaran Langsung Skintific pada TikTok Live*.

Sugiyono. 2019. (n.d.). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*.

Taan, H., Manajemen, J., & Ekonomi, F. (2021). Kemudahan Penggunaan dan Harga ... 89 e. *Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 8(1), 89–96.

Tang, K. L., Tan, P. M., & Tham, Y. J. A. (2022). Impulse Buying in Live Stream Based on the Stimulus-Organism-Response Framework. *Jurnal Pengurusan*, 66. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2022-66-06>

Wiedmann, K.-P., & von Mettenheim, W. (2021). Attractiveness, trustworthiness and expertise – social influencers’ winning formula? *Journal of Product & Brand Management*, 30(5), 707–725.
<https://doi.org/10.1108/JPBM-06-2019-2442>

Yuarti, Y. V., Live, D.-P., Tiktok, S., Terhadap, S., Konsumen, K., Keputusan, D., Konsumen, B., Yuarti¹, Y. V., Purwati, T., Tima, E. M., Rakhmadian, M., Ekonomi, P., Budi, I., & Malang, U. (2024). *Pengaruh Live streaming TikTok Shop Terhadap Kepercayaan Konsumen dan Keputusan Beli Konsumen*.
<https://doi.org/10.33503/prosiding.v1i01>

Zulfa, V. R. (2020). Antecedent Urge to Buy Impulsively: Studi Beauty Vlog pada Sosial Media Youtube. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan | Journal of Theory and Applied Management*, 13(1), 16.
<https://doi.org/10.20473/jmtt.v13i1.15351>



LAMPIRAN I

KUESIONER PENELITIAN

Surat Pengantar Kuesioner

Hallo! Perkenalkan saya Ni Putu Nia Sawitri, Mahasiswa Program Studi Sarjana Manajemen Angkatan 2021 Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Saat ini saya sedang melakukan penelitian mengenai "Pengaruh Siaran Langsung terhadap pembelian impulsif pada TikTok Shop (studi pada Skintific). Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir (Skripsi). Sehubungan dengan hal tersebut, Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Sdr untuk mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini merupakan kuesioner yang penulis susun dalam rangka pelaksanaan penelitian. Jawaban yang Bapak/Ibu/Sdr berikan hanya akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan penelitian, mengingat kerahasiaan identitas Bapak/Ibu/Sdr akan saya jaga.

Kriteria responden dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Pernah mengetahui brand Skintific.
2. Memiliki akun di aplikasi Tiktok.
3. Pernah menonton penjualan *live streaming* Skintific di Tiktok Shop, setidaknya sekali dalam kurun waktu 6 bulan terakhir.

Jika anda memenuhi kriteria tersebut, mohon sekiranya untuk meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini. Atas bantuan saudara/I saya ucapkan terima kasih.

Apabila terdapat pertanyaan mengenai kuesioner ini, feel free untuk menghubungi saya via email di niasawitri3103@gmail.com saya dengan senang hati akan membantu!

Draft Kuisioner

Bagian I: Pertanyaan Filter

1. Apakah Anda mengetahui *brand* Skintific?
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Apakah Anda memiliki akun di aplikasi TikTok?
 - a. Ya
 - b. Tidak
3. Apakah Anda pernah menonton penjualan *live streaming* Skintific di TikTok *Shop*, setidaknya sekali dalam kurun waktu 6 bulan terakhir?
 - a. Ya
 - b. Tidak

Bagian II: Butir Pernyataan

Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
Daya Tarik					
<i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific memberi kesan yang baik bagi saya.					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific memiliki penampilan yang menarik.					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific menarik perhatian saya.					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific Ramah					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific menyenangkan					

Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
Kepercayaan					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific dapat diandalkan					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific jujur					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific dapat dipercaya					
Menurut saya <i>Host Live Streaming</i> TikTok Skintific tulus					
Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
Keahlian					
Saya merasa <i>host Live Streaming</i> TikTok Skintific berpengalaman.					
Saya merasa <i>host Live Streaming</i> TikTok Skintific mempunyai pengetahuan yang luas mengenai produk Skintific					
Saya merasa <i>host Live Streaming</i> TikTok Skintific memiliki kualifikasi yang kompeten					
Saya merasa <i>host Live Streaming</i> TikTok Skintific memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan produk Skintific					
Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
Kegunaan Produk					
Produk yang ditawarkan dalam <i>Live Streaming</i> TikTok Skintific adalah produk yang menurut saya penting					
Produk yang ditawarkan dalam <i>Live Streaming</i> TikTok Skintific adalah produk yang bermanfaat					
Produk yang ditawarkan dalam <i>Live Streaming</i> TikTok Skintific dapat					

memenuhi kebutuhan produk kecantikan saya.					
Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
<i>Kemudahan Pembelian</i>					
TikTok Shop memberikan cara pembelian yang jelas untuk para konsumennya					
Menurut saya, konsumen baru tidak merasa kesulitan saat melakukan pembelian pertama kalinya di TikTok Shop					
Menurut saya TikTok Shop mudah digunakan					
Saya bisa melakukan pembelian lewat Tiktok Shop kapanpun saya mau					
TikTok Shop mempermudah belanja saya tanpa harus keluar rumah					
Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
<i>Harga Produk</i>					
Live Streaming TikTok Shop Skintific memberikan produk dengan harga yang sesuai dengan kualitasnya					
Live streaming TikTok Shop Skintific memberikann harga diskon yang besar					
Harga produk yang ditawarkan dalam Live Streaming TikTok Skintific terjangkau.					
Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
<i>Kesenangan yang Dirasakan</i>					
Menurut saya berbelanja melalui Live Streaming TikTok Shop Skintific menyenangkan					
Saya sangat menikmati berbelanja melalui live streaming TikTok shop Skintific.					
Menurut saya berbelanja melalui live streaming TikTok Shop Skintific menarik					

Pernyataan	Alternatif Jawaban				
	STS	TS	N	S	SS
<i>Kegunaan yang Dirasakan</i>					
Menggunakan <i>live streaming</i> TikTok Shop dapat menghemat waktu dalam mencari dan membeli sejumlah produk					
<i>Live streaming</i> TikTok Shop membantu saya untuk membeli apa yang saya inginkan secara <i>online</i>					
Menggunakan <i>live streaming</i> TikTok Shop dapat meningkatkan produktivitas saya dalam mencari dan membeli sejumlah produk					
<i>Live streaming</i> TikTok Shop lebih membantu saya dalam mencari dan membeli produk dibandingkan berbelanja di <i>platform</i> lainnya					
Menggunakan <i>Live Streaming</i> TikTok Shop dapat membuat kegiatan belanja jadi lebih efektif					
<i>Perilaku Pembelian Impulsif</i>					
Saat menonton <i>Live Streaming</i> TikTok Shop, saya memiliki keinginan untuk membeli barang yang tidak sesuai dengan rencana belanja saya					
Ketika saya menonton <i>Live Streaming</i> TikTok shop saya sering ingin membeli sesuatu secara tiba-tiba diluar rencana belanja saya					
Saat menonton <i>Live Streaming</i> TikTok Shop, saya terdorong untuk membeli barang di luar tujuan belanja saya.					
Ketika menonton <i>Live Streaming</i> TikTok, saya sering mengeluarkan uang lebih banyak dari yang saya rencanakan. .					

Bagian III: Profil Responden

1. Jenis Kelamin
 - a. Perempuan
 - b. Laki-laki
2. Umur
 - a. 17 – 25 tahun
 - b. 25 – 35 tahun
 - c. > 35 tahun
3. Pekerjaan
 - a. Pelajar
 - b. Mahasiswa
 - c. Pegawai Negeri
 - d. Pegawai Swasta
 - e. Lainnya
4. Waktu yang dihabiskan untuk membuka Aplikasi TikTok dalam sehari
 - a. 1 – 2 jam
 - b. 3 – 4 jam
 - c. 5 – 6 jam
5. Pengeluaran untuk belanja melalui TikTok *Live* selama 6 bulan terakhir
 - a. < Rp500.000
 - b. Rp500.000 – Rp1.000.000
 - c. Rp1.000.000 – Rp1.500.000
 - d. Rp1.500.000 – Rp2.000.000
 - e. > Rp2.000.000

LAMPIRAN II
DATA PROFIL RESPONDEN

Apakah Anda pernah mengetahui Brand Skintific?	Apakah Anda memiliki akun di aplikasi Tiktok?	Apakah Anda pernah menonton penjualan <i>live streaming</i> Skintific di Tiktok <i>Shop</i> , setidaknya sekali dalam kurun waktu 6 bulan terakhir	Jenis Kelamin	Umur	Pekerjaan	Waktu yang dihabiskan untuk membuka aplikasi Tiktok dalam sehari	Pengeluaran untuk belanja melalui Tiktok <i>Live</i> selama 6 bulan terakhir
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	5- 6 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	> 35 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Lainnya	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	> 35 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	> 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	> 35 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	>2.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Lainnya	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pelajar	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	5- 6 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	> 35 tahun	Lainnya	5- 6 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pelajar	1 - 2 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	> 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	> 35 tahun	Lainnya	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pelajar	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pelajar	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Lainnya	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pegawai Negeri	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Negeri	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Lainnya	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Negeri	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Swasta	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	>2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pelajar	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Pelajar	5- 6 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	5- 6 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	> 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	< 500.000

Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	1.500.000 - 2.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	3 - 4 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Pegawai Negeri	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	< 500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000
Ya	Ya	Ya	Perempuan	25 - 35 tahun	Pegawai Swasta	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	17 - 25 tahun	Mahasiswa	1 - 2 jam	500.000 - 1.000.000
Ya	Ya	Ya	Laki-laki	25 - 35 tahun	Pegawai Negeri	3 - 4 jam	1.000.000 - 1.500.000

LAMPIRAN III

HASIL PENGISIAN KUESIONER

D T R 1	D T R 2	D T R 3	D T R 4	D T R 5	K P C 1	K P C 2	K P C 3	K P C 4	K H L 1	K H L 2	K H L 3	K H L 4	K G P 1	K G P 2	K G P 3	K P 1	K P 2	K P 3	K P 4	K P 5	H P 1	H P 2	H P 3	K Y D 1	K Y D 2	K Y D 3	K R 1	K R 2	K R 3	K R 4	K R 5	P R P I1	P R P I2	P R P I3	P R P I4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5
4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	3	5	5	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	5	5	5	2	3	3	2	5	5	5	5	4	5	1	2	4	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	2	3	1	1	1	1
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	5	3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4	5	3	4	5	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4
4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2
5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4
4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	5	5	4	5	4	4	5	5	1	1	1	5	
4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3
4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4		
4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4		
4	3	4	4	3	3	3	3	4	5	5	4	4	3	3	3	4	3	4	5	5	5	4	4	3	4	3	4	5	3	3	3	4	4	3	4
4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5
3	2	1	4	3	3	2	2	2	4	4	3	3	2	3	2	4	4	4	4	4	1	2	1	3	2	2	4	4	4	4	3	4	4	3	4
4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	
4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	4
4	4	4	5	4	4	4	3	3	4	5	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	4	4	4	2	2	2	1
4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3
5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5
4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	5	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5
4	3	4	4	5	4	3	3	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	3	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	5	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4
3	5	5	3	3	3	4	3	5	4	4	3	4	3	5	4	4	4	3	5	3	5	4	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5				
4	3	5	4	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	5	3	3	3	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	3	4	5	5	4	
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	
3	4	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	5	3	3	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	3	5	5	5	4	2	4	3	1	2	4	
4	3	5	5	4	4	3	4	4	5	5	3	3	5	3	5	3	4	4	4	5	5	3	3	5	5	4	4	3	5	5	4	4	5	4	4	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	
3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
3	4	3	4	4	4	2	2	3	3	3	3	3	2	4	1	2	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	4	2	
4	5	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	3	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	3	
4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	
1	1	3	3	1	1	3	1	1	4	4	5	3	4	4	5	3	3	3	5	5	4	4	5	5	2	3	5	4	4	4	5	4	4	4	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	
4	5	5	4	5	5	4	4	1	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	3	4	5	5	4	5	3	5	5	4	
4	5	4	3	5	5	4	5	5	4	3	5	5	5	4	5	5	4	4	3	5	5	3	5	4	5	4	5	2	4	3	5	5	4	4	5	
4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	4	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
3	3	3	3	3	2	2	3	2	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

5	5	4	5	5	4	3	4	5	5	4	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	3	3	4	
5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	1	
4	3	3	4	5	4	4	5	3	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	3	5	3	4	3	3	
4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4		
4	4	2	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	4	2	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	
5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
4	4	2	4	3	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	3	3	2	2	4	5	4	5	5	5	4	5	
4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	
3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	4	3	4	5	3	4	5	3	4	3	4	5	3
4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4
5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5
4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	2	3	4	4
3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	5	4	3	5	5	5	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5
5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	4	3	4	4	4

4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3				
4	4	4	4	2	3	3	5	4	5	2	5	3	3	4	5	4	3	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5	4	5		
3	5	4	4	5	5	3	5	5	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	3	5	3	5	4	5	4	5	5	3	5	5	4	4	5	4	4	
3	4	5	3	4	4	5	3	5	4	3	5	3	5	4	5	5	3	4	5	5	5	4	5	5	2	4	5	4	5	4	5	3	5	4	4	
5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4	3	4
3	4	2	5	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	3	1	4	3	4	5	5	4	4	3	3	2	4	2	4	3	1	3	1	1	1	1	
4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	
4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
3	2	2	3	4	3	2	2	2	2	4	3	4	3	3	3	4	2	4	4	4	3	3	3	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	
4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	
4	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	
4	4	5	5	4	4	3	3	3	4	5	4	5	4	3	4	4	5	4	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	
4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	3	4	4	5	3	4	5	4	5	5	5	4	3	
5	5	4	5	4	4	4	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	3	5	4	4	3	5	4	5	5	3	
5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4
5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	3	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	3	2	4	5	
2	2	2	3	1	4	3	1	3	2	2	3	4	2	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	3	3	4	4	4	4	4	4	

4	4	5	3	4	4	5	4	3	5	5	4	3	3	4	2	5	3	4	5	5	5	3	4	4	4	3	4	3	4	5	4	3	5		
4	4	4	5	5	5	3	3	3	5	5	3	4	2	4	5	5	5	4	5	5	4	3	4	5	3	3	3	4	3	2	3	5	5	5	5
4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	3	3	3	5	5	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3
4	4	5	3	5	5	3	4	4	5	4	5	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	5	4	5	3	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	2	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	1	1	1	2
4	4	3	5	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2
4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	4	3	4	5	4	5	5	4	3	5	4	5	4	5	4	3	4	5	5	4	2	4	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5
3	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	3	4
5	4	5	4	3	4	5	3	3	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	3	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5
4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	3	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4
4	5	4	5	4	5	4	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	3	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5
4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	3	5	5	4	5	5	4	5	4	3	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5
4	5	4	3	5	4	5	4	5	4	5	3	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	3	5	4	5	5	5	4	3	2

4	5	5	5	5	5	4	3	5	4	5	4	5	5	3	4	4	5	4	3	5	4	5	4	5	5	3	3	5	4	5	5	5	3	4	5
4	5	5	4	5	5	3	4	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	5	5	3	5	4	5	4	5	5	5	3	2	4	5	4	5	4	5
4	5	5	5	4	3	4	5	4	5	3	4	5	4	5	3	4	5	4	5	4	5	5	4	3	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5
5	5	4	5	3	4	5	4	5	4	5	4	3	4	5	4	4	5	3	4	2	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5
4	5	4	3	5	4	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	3	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5
4	5	4	3	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	2	4	5	4	5	5	5	3	5	4	5	5	4	5	4	3	5	4	5	4	3
5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	3	2	4	5	4	5	4	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5
4	5	4	5	4	3	5	4	3	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5
4	5	4	5	3	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	5	3	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	3	4	5
4	5	4	3	5	5	4	5	5	4	5	4	3	4	5	5	5	4	3	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	5	4	5	4	3
4	5	4	5	4	5	5	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	3	4	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5
4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	5	5	5	3	5	5
4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	5
3	4	5	3	1	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	4	2	3	4	5	3	2	4	1	2	4	3	5	4	2	3	1	4	5	3
5	5	4	5	4	3	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	3	5	4	4	5	4	5
5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5
5	4	5	4	5	5	4	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	3	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3
4	5	4	3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5
4	5	4	5	4	5	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5
4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5

4	5	4	5	3	4	5	4	5	5	4	4	5	5	3	5	4	5	4	3	2	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4			
4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4			
5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	3	5	4	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	5	3	5	4	5	4	5	4	3	5	4	5	
5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	5	4	5	
4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	3	5	4	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	
4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	5	4	5	4	4	5	5	5	3	4	5	5	4	5	4	5	
5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	
5	5	4	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5	4	5	4	5	3	5	4	5	4	3	5	5	4	5	4	5	4	5	
4	5	4	5	3	4	5	4	5	5	3	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	
4	5	4	5	4	4	3	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	3	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	
4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	3	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	
4	5	4	5	5	3	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	3	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	3	5	4
4	5	4	5	4	3	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	
4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	3	5	5	5	3	3	4	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	
4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	
4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	
4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	
4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	

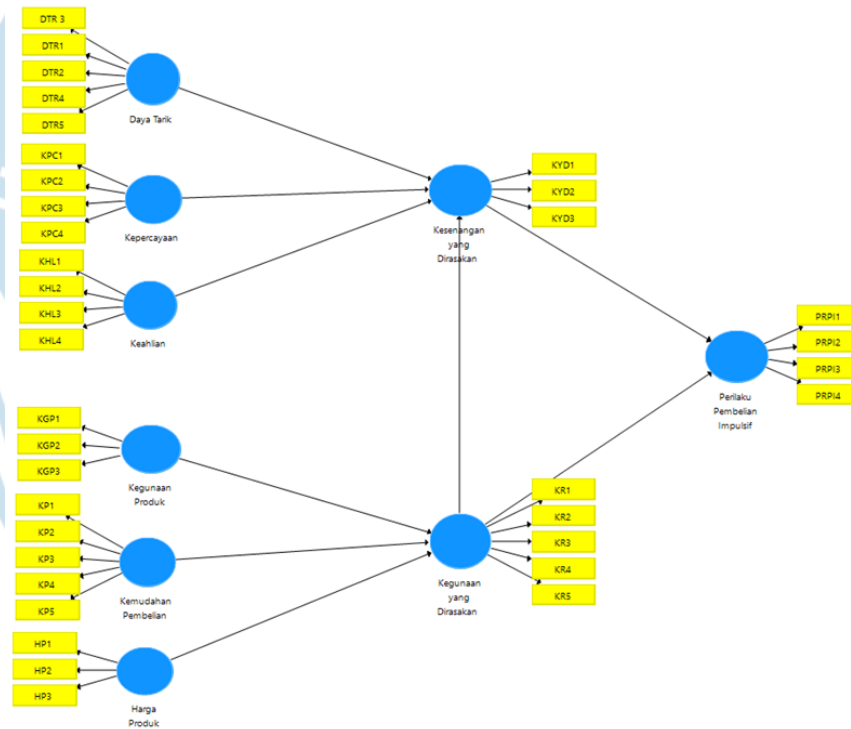
4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4
4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	4
4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	3
4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4
4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5
5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4
4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5
5	5	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5
5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4
5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5
5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5
5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4
5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5
5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5
5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4
5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4
5	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4
4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5
3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	4	3	4	3	3	3	3
3	4	2	5	3	4	4	4	3	3	5	3	4	3	5	5	4	3	4	5	5	4	5	4	4	5	4	3	4	4	4	3	1	1	3	1

5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5		
4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4		
3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		
5	4	3	5	5	5	4	4	3	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	3	4	3	4	4	5		
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4		
4	4	5	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4		
5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	
4	5	4	5	4	3	4	4	5	4	3	4	4	3	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	
5	3	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	3	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	4	3	
4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	5	4	4	5	4	4	3	3	5	4	5	4	5	5	4	4	3	3	4	4	4	5	4	3	
5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	
5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4
5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4
4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5
5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4

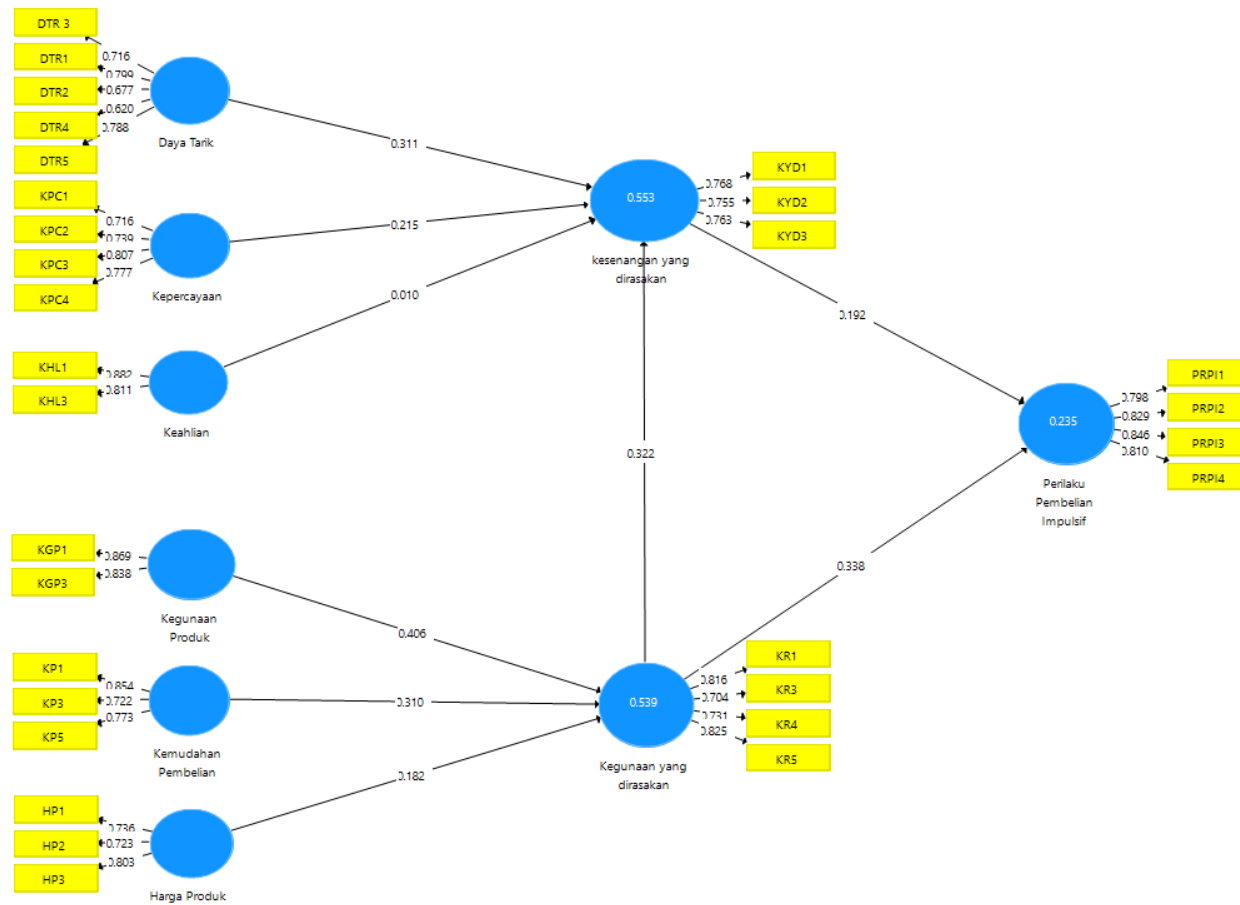
4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	2	2	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5
5	4	4	4	5	5	5	3	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	2	5	5	4	3	3	2	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5
4	4	5	4	4	3	3	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5
4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	3	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	3	3	2
5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	3	5	5	4	4	2	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4
5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	3	5	5	4	5	5	5	5	4	5
5	5	3	5	5	4	3	3	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	2	2	5	4	4	4	2	2	4	5	5	4	4	5
5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	2	2	4	2	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5
5	5	4	5	5	3	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4
5	5	4	5	5	4	3	3	2	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	3	3	4
4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	2	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5
4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5	3	5	3	5	3	3	3	5	3	3	5	4	3	3	5	4	5	4
4	5	4	5	3	5	4	5	5	3	2	3	2	4	3	3	3	5	3	5	3	2	5	3	5	3	4	3	5	3	4	4	3	5	3	5
4	5	3	5	3	5	2	5	5	4	5	4	5	4	5	3	3	5	3	5	3	5	4	5	3	5	3	5	5	4	3	5	5	4	3	5
4	3	3	4	5	5	3	5	3	3	5	3	5	2	5	2	2	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	4	3	3	5	4	3
3	5	4	4	3	5	4	4	5	3	5	3	4	3	5	4	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	3	3	5	2	4	5	4	5	3	3
3	5	5	4	5	3	5	4	5	4	5	3	5	3	5	2	4	5	3	4	5	3	5	4	4	5	2	4	3	4	5	3	4	5	4	5
3	5	4	5	3	4	5	4	5	5	4	5	3	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	4	3	5	4	4	4	5	2	3	5	4	3	5
4	5	4	5	5	4	5	5	3	3	5	3	5	5	3	4	4	5	4	3	5	5	3	5	3	5	4	4	5	4	5	3	4	5	3	4
3	5	2	4	3	4	5	3	3	4	5	3	5	3	5	3	4	5	3	3	3	5	4	4	4	3	2	4	5	4	3	3	4	3	5	3

4	3	5	3	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	3	5	5	4	4	5	3	5	3	3	3	5	4	5	3	3	5	3	5	4	4	
3	5	3	5	3	3	5	4	4	4	5	4	4	4	3	3	5	4	3	5	3	3	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5
4	5	3	5	3	3	5	5	3	2	4	5	3	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5
4	5	4	3	5	4	5	3	3	4	5	5	4	4	3	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4
4	3	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5
4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

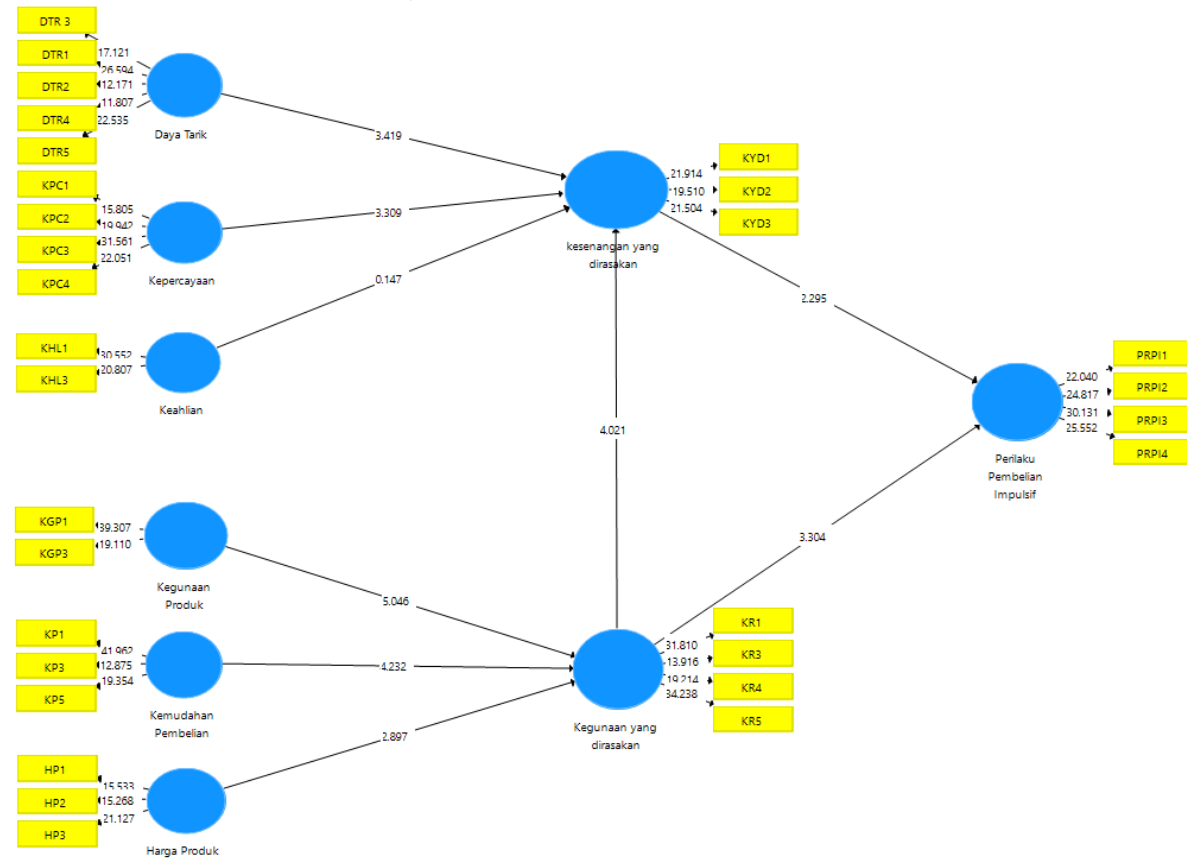
LAMPIRAN IV Hasil Olah Data SmartPLS 3



Struktural Model Penelitian



Outer Loading (PLS Algorithm)



Model Struktural Bootstrapping

Outer Loading

	Daya Tarik	Harga Produk	Keahlian	Kegunaan Produk	Kegunaan yang dirasakan	Kemudahan Pembelian	Kepercayaan	Perilaku Pembelian Impulsif	Kesenangan yang dirasakan
DTR 3	0,716								
DTR1	0,799								
DTR2	0,677								
DTR4	0,620								
DTR5	0,788								
HP1		0,736							
HP2		0,723							
HP3		0,803							
KGP1				0,869					
KGP3				0,838					
KHL1			0,882						
KHL3			0,811						
KP1						0,854			
KP3						0,722			
KP5						0,773			
KPC1							0,716		
KPC2							0,739		
KPC3							0,807		
KPC4							0,777		
KR1					0,816				
KR3					0,704				
KR4					0,731				
KR5					0,825				
KYD1									0,768
KYD2									0,755
KYD3									0,763
PRPI1								0,798	
PRPI2								0,829	
PRPI3								0,846	
PRPI4								0,810	

Cross Loading

	Daya Tarik	Harga Produk	Keahlian	Kegunaan Produk	Kegunaan yang dirasakan	Kemudahan Pembelian	Kepercayaan	Perilaku Pembelian Impulsif	kesenangan yang dirasakan
DTR 3	0,716	0,476	0,501	0,474	0,527	0,414	0,536	0,358	0,528
DTR1	0,799	0,415	0,496	0,492	0,458	0,404	0,531	0,325	0,538
DTR2	0,677	0,419	0,281	0,342	0,321	0,244	0,553	0,373	0,423
DTR4	0,620	0,272	0,304	0,339	0,367	0,260	0,397	0,203	0,381
DTR5	0,788	0,361	0,435	0,413	0,456	0,478	0,518	0,266	0,491
HP1	0,431	0,736	0,389	0,457	0,374	0,349	0,424	0,239	0,433
HP2	0,418	0,723	0,265	0,327	0,412	0,220	0,433	0,310	0,457
HP3	0,377	0,803	0,395	0,428	0,377	0,293	0,343	0,358	0,429
KGP1	0,543	0,476	0,490	0,869	0,586	0,428	0,538	0,341	0,541
KGP3	0,438	0,433	0,388	0,838	0,532	0,414	0,427	0,377	0,492
KHL1	0,557	0,388	0,882	0,415	0,486	0,474	0,467	0,356	0,445
KHL3	0,395	0,396	0,811	0,470	0,475	0,423	0,377	0,264	0,358
KP1	0,485	0,308	0,453	0,453	0,546	0,854	0,417	0,279	0,392
KP3	0,360	0,339	0,392	0,377	0,414	0,722	0,257	0,126	0,360
KP5	0,328	0,241	0,392	0,314	0,377	0,773	0,239	0,212	0,232
KPC1	0,560	0,386	0,371	0,442	0,451	0,370	0,716	0,330	0,469
KPC2	0,491	0,446	0,379	0,431	0,415	0,282	0,739	0,356	0,487
KPC3	0,588	0,438	0,430	0,446	0,518	0,351	0,807	0,340	0,517
KPC4	0,494	0,342	0,339	0,406	0,431	0,209	0,777	0,403	0,442
KR1	0,460	0,400	0,558	0,514	0,816	0,534	0,483	0,302	0,483
KR3	0,451	0,370	0,438	0,454	0,704	0,393	0,399	0,313	0,448
KR4	0,425	0,377	0,254	0,459	0,731	0,336	0,492	0,429	0,509
KR5	0,500	0,439	0,491	0,585	0,825	0,511	0,469	0,377	0,534
KYD1	0,471	0,480	0,413	0,502	0,522	0,346	0,407	0,316	0,768
KYD2	0,532	0,465	0,270	0,388	0,418	0,201	0,547	0,331	0,755
KYD3	0,504	0,392	0,410	0,498	0,529	0,429	0,488	0,289	0,763
PRPI1	0,348	0,364	0,337	0,395	0,368	0,247	0,355	0,798	0,329
PRPI2	0,354	0,351	0,235	0,278	0,327	0,154	0,372	0,829	0,327
PRPI3	0,327	0,366	0,348	0,371	0,417	0,274	0,379	0,846	0,345
PRPI4	0,367	0,241	0,287	0,326	0,394	0,198	0,430	0,810	0,341

Construct Reliability dan Validity

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Daya Tarik	0,770	0,782	0,845	0,523
Harga Produk	0,621	0,619	0,799	0,570
Keahlian	0,611	0,629	0,835	0,718
Kegunaan Produk	0,628	0,632	0,843	0,728
Kegunaan yang dirasakan	0,770	0,777	0,853	0,594
Kemudahan Pembelian	0,690	0,718	0,827	0,616
Kepercayaan	0,756	0,758	0,845	0,578
Perilaku Pembelian Impulsif	0,838	0,841	0,892	0,674
kesenangan yang dirasakan	0,639	0,639	0,806	0,581

Fornell-Larcker Criterion

	Daya Tarik	Harga Produk	Keahlian	Kegunaan Produk	Kegunaan yang dirasakan	Kemudahan Pembelian	Kepercayaan	Perilaku Pembelian Impulsif	kesenangan yang dirasakan
Daya Tarik	0.723								
Harga Produk	0.543	0.755							
Keahlian	0.570	0.460	0.847						
Kegunaan Produk	0.577	0.533	0.517	0.853					
Kegunaan yang dirasakan	0.596	0.516	0.566	0.656	0.771				
Kemudahan Pembelian	0.509	0.378	0.531	0.493	0.579	0.785			
Kepercayaan	0.703	0.532	0.502	0.568	0.599	0.402	0.760		
Perilaku Pembelian Impulsif	0.425	0.402	0.370	0.419	0.462	0.269	0.469	0.821	
kesenangan yang dirasakan	0.660	0.584	0.477	0.606	0.642	0.426	0.632	0.409	0.762

R-Square

	R Square	R Square Adjusted
Kegunaan yang dirasakan	0,539	0,534
Perilaku Pembelian Impulsif	0,235	0,229
kesenangan yang dirasakan	0,553	0,546

F-square

	Daya Tarik	Harga Produk	Keahlian	Kegunaan Produk	Kegunaan yang dirasakan	Kemudahan Pembelian	Kepercayaan	Perilaku Pembelian Impulsif	kesenangan yang dirasakan
Daya Tarik									0,092
Harga Produk					0,050				
Keahlian									0,000
Kegunaan Produk					0,221				
Kegunaan yang dirasakan								0,088	0,122
Kemudahan Pembelian					0,154				
Kepercayaan									0,047
Perilaku Pembelian Impulsif									
kesenangan yang dirasakan								0,028	

Path Coefficient

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Daya Tarik -> kesenangan yang dirasakan	0,311	0,318	0,091	3,419	0,001
Harga Produk -> Kegunaan yang dirasakan	0,182	0,189	0,063	2,897	0,004
Keahlian -> kesenangan yang dirasakan	0,010	0,015	0,065	0,147	0,883
Kegunaan Produk -> Kegunaan yang dirasakan	0,406	0,405	0,080	5,046	0,000
Kegunaan yang dirasakan -> Perilaku Pembelian Impulsif	0,338	0,330	0,102	3,304	0,001
Kegunaan yang dirasakan -> kesenangan yang dirasakan	0,322	0,314	0,080	4,021	0,000
Kemudahan Pembelian -> Kegunaan yang dirasakan	0,310	0,310	0,073	4,232	0,000
Kepercayaan -> kesenangan yang dirasakan	0,215	0,219	0,065	3,309	0,001
kesenangan yang dirasakan -> Perilaku Pembelian Impulsif	0,192	0,205	0,084	2,295	0,022