

**Instrumen Penelitian**  
**OPTIMALISASI KUALITAS LAYANAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK**  
**PERTANIAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI BLOCKCHAIN DI ERA KAPITALISME**  
**MODERN**

**Variabel X1**

Nama Variabel : *Tangibles*,

**Definisi Operasional**

: *Tangible* merupakan bentuk penilaian yang dilakukan dalam rangka evaluasi terhadap kualitas fisik pada suatu layanan penjualan. *Tangible* juga dipengaruhi beberapa dimensi, yaitu: dimensi kenyamanan tempat, dimensi evaluasi Kinerja pegawai, dan dimensi kelengkapan fasilitas yang tersedia.

**Blueprint**

Dimensi & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		Σ	%
		Fav	Unfav		
Kenyamanan Tempat  Dimensi ini menunjukkan bahwa sebuah institusi memiliki kemampuan untuk memberikan kenyamanan selama proses jual beli berlangsung.	Penjual mampu memberikan kemudahan aksesibilitas tempat jual beli	3	9	5	33,3
	Penjual mampu memberikan dan mempertahankan tempat jual beli dalam kondisi yang baik dan layak seperti kebersihan dan kenyamanan ruangan yang baik	7,6	15		
Evaluasi Kinerja Pegawai  Dimensi ini terkait dengan kemampuan penjual dalam mengakomodasi kemampuan dan mampu menunjukkan evaluasi yang baik pada kinerja karyawan mereka	Penjual mampu mengakomodasi dan meningkatkan kemampuan karyawan dengan baik	1	10,11	5	33,3
	Penjual mampu menunjukkan hasil evaluasi kerja yang baik pada karyawan mereka	5	12		
Kelengkapan Fasilitas yang tersedia	Penjual mampu memberikan dan menjamin kelengkapan terhadap peralatan dan fasilitas penunjang	2,4	14	5	33,3

Dimensi ini terkait dengan kemampuan penjual memberikan dan menjamin peralatan dan fasilitas penunjang serta penyediaan fasilitas sanitasi yang baik.					
	Penjual mampu menyediakan fasilitas sanitasi yang baik dalam penjual	8	13		
<b>Total</b>				15	100

## Variabel X2

Nama Variabel : *Empathy*

### Definisi Operasional

*Empathy* merupakan bentuk pelayanan suatu perusahaan yang bertujuan untuk membangun komunikasi serta memahami dan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. *Tangible* juga dipengaruhi beberapa dimensi, yaitu: dimensi akses, dimensi komunikasi, dan dimensi pemahaman pada pelanggan.

### Blueprint

Dimensi & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		Σ	%
		Fav	Unfav		
Akses  Dimensi ini mencakup kemudahan yang diberikan penjual pada pelanggan dalam memanfaatkan jasa yang ditawarkan.	Penjual mampu memberikan kemudahan akses transportasi pada pelanggan	3	9	5	33,3
	Penjual mampu memberikan <i>platform</i> yang mudah diakses oleh pelanggan	7,6	15		
Komunikasi  Dimensi ini mencakup kemampuan untuk berkomunikasi dengan pelanggan guna menyampaikan informasi atau mendapatkan masukan dari mereka.	Penjual mampu mengakomodasi dan meningkatkan kemampuan karyawan dengan baik	1	10,11	5	33,3
	Penjual mampu menunjukkan hasil evaluasi kerja yang baik pada karyawan mereka	5	12		
Pemahaman pada pelanggan  Dimensi ini mencakup usaha penjual untuk mengenali dan memahami kebutuhan serta keinginan pelanggan.	Penjual mampu menjelaskan pengetahuan terkait produknya kepada pelanggan	2,4	14	5	33,3
	Penjual mampu mengakomodasi kemampuan komunikasi karyawannya secara efektif ketika bertemu dengan pelanggan	8	13		

<b>Total</b>		15	100
--------------	--	----	-----

### Variabel X3

Nama Variabel : *Responsive*

### Definisi Operasional

*Responsive* merupakan bentuk respons dan kecepatan penjual dalam melayani, menangani, dan menanggapi keluhan pelanggan. *Responsive* juga dipengaruhi beberapa dimensi, yaitu: dimensi respons penjual dalam bertugas, dan dimensi ketepatan pelayanan penjual.

### Blueprint

Dimensi & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		$\Sigma$	%
		Fav	Unfav		
Dimensi respons penjual dalam bertugas  Dimensi ini mencakup kecepatan dan kualitas layanan yang diberikan oleh penjual	Penjual mampu merespons tanggapan dan keluhan dari pelanggan	2,3	9,13	8	53
	Penjual mampu memberikan tanggapan yang tepat dan berkualitas kepada pelanggan	7,6	10,15		
Dimensi ketepatan pelayanan penjual,  Dimensi ini mencakup kemampuan untuk berkomunikasi dengan pelanggan guna menyampaikan informasi atau mendapatkan masukan dari mereka.	Penjual mampu memberikan tanggapan sesuai dengan waktu yang telah disepakati	1,8	10,11	7	47
	Penjual mampu memberikan informasi yang akurat, detail dan informatif kepada pelanggan	4,5	12		
<b>Total</b>				15	100

## Variabel X4

Nama Variabel : *Reliability*

### Definisi Operasional

*Reliability* merupakan bentuk keunggulan penjual dalam memberikan layanan dan membangun kepercayaan kepada pelanggan. *Reliability* juga dipengaruhi beberapa dimensi, yaitu: aspek kemampuan memenuhi harapan pelanggan, aspek kemampuan membangun kepercayaan dan aspek kemampuan dalam menciptakan rasa aman.

### Blueprint

Aspek & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		$\Sigma$	%
		Fav	Unfav		
Aspek kemampuan memenuhi harapan pelanggan.  Dimensi ini mencakup kemampuan dalam membentuk kepuasan dan loyalitas kepada pelanggan.	Penjual mampu memberikan kepuasan terkait pelayanan kepada pelanggan	3	9	5	33,3
	Penjual mampu membangun loyalitas pelanggan kepada produknya	7,6	15		
Aspek kemampuan membangun kepercayaan.  Dimensi ini mencakup kemampuan untuk menunjukkan konsistensi dan keterbukaan dengan pelanggan	Penjual mampu memberikan konsistensi terkait layanannya kepada pelanggan	1	10,11	5	33,3
	Penjual mampu memberikan transparansi dan keterbukaan informasi kepada pelanggan	5	12		
Aspek kemampuan dalam menciptakan rasa aman  Dimensi ini mencakup usaha penjual untuk mengenali dan memahami kebutuhan serta keinginan pelanggan.	Penjual mampu membangun lingkungan yang aman bagi pelanggan	2,4	14	5	33,3
	Penjual mampu memberikan perlindungan terkait informasi pelanggan	8	13		
<b>Total</b>				15	100

## Variabel X5

Nama Variabel : *Assurance*

### Definisi Operasional

*Assurance* merupakan bentuk pelayanan suatu perusahaan yang bertujuan untuk membangun kepercayaan melalui pemberian jaminan kepada pelanggan *Assurance* juga dipengaruhi beberapa dimensi, yaitu: dimensi jaminan tepat waktu dalam layanan, dimensi biaya dalam layanan, dan dimensi jaminan kepastian biaya dalam layanan.

### Blueprint

Dimensi & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		$\Sigma$	%
		Fav	Unfav		
Dimensi jaminan tepat waktu dalam layanan  Dimensi ini mencakup kecepatan dan ketersediaan layanan penjual kepada pelanggan	Penjual mampu memberikan layanan dengan cepat dan tepat waktu sesuai dengan janji atau target yang telah ditetapkan	3	9	5	33,3
	Penjual mampu menjamin ketersediaan layanan bagi pelanggan sepanjang waktu atau dalam waktu operasional yang telah ditetapkan.	7,6	15		
Dimensi biaya dalam layanan  Dimensi ini mencakup kemampuan untuk menjamin transparansi biaya dan keseimbangan antara harga produk dengan layanan	Penjual mampu mengakomodasi transparansi dalam menampilkan biaya-biaya yang terkait dengan layanan yang ditawarkan.	1	10,11	5	33,3
	Penjual mampu menjamin keseimbangan antara layanan dengan harga yang diberikan	5	12		
Dimensi jaminan kepastian biaya dalam layanan.  Dimensi ini mencakup kemampuan penjual dalam menentukan kebijakan pembayaran dan estimasi	Penjual mampu memberikan kejelasan metode pembayaran yang diterima, jangka waktu pembayaran, dan kebijakan pengembalian atau <i>refund</i> pada pelanggan	2,4	14	5	33,3

biaya yang akan dikeluarkan.	Penjual mampu memberikan estimasi biaya yang akurat sebelum pelanggan menggunakan layanan	8	13		
<b>Total</b>				15	100



## Variabel Y

Nama Variabel: Penjualan Produk

### Definisi Operasional

Penjualan Produk merupakan proses yang terkait dengan kegiatan pemasaran dan distribusi barang atau jasa kepada pelanggan dengan tujuan untuk meraih keuntungan. Penjualan Produk juga dipengaruhi oleh tujuh indikator, yaitu: indikator harga, indikator promosi, indikator kualitas produk, indikator saluran distribusi, indikator *volume* penjualan, indikator kepuasan pelanggan, dan indikator umur produk.

### Blueprint

Dimensi & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		$\Sigma$	%
		Fav	Unfav		
Harga  Harga produk mempengaruhi permintaan dan penjualan. Harga yang kompetitif dapat menarik pelanggan, sementara harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi minat pembelian.	Penjual mampu menjamin stabilitas harga dan estimasi harga produk yang kompetitif sehingga mampu menarik minat pelanggan.	3,9	17	3	16,7
Promosi  Upaya pemasaran seperti iklan, diskon, dan kampanye promosi memengaruhi penjualan. Semakin efektif promosi, semakin besar kemungkinan produk terjual.	Penjual mampu membentuk strategi promosi yang menarik dan unik dalam menarik peminat pelanggan	7	13,15	2	11,1
Kualitas Produk  Kualitas produk memainkan peran penting dalam keberhasilan penjualan. Produk yang berkualitas tinggi cenderung lebih diminati oleh pelanggan	Penjual mampu menjaga kualitas dan mutu produknya	1,8	10	3	16,7

Saluran Distribusi Efisiensi dan efektivitas saluran distribusi mempengaruhi ketersediaan produk di pasar. Saluran distribusi yang baik dapat meningkatkan penjualan.	Penjual mampu menjamin ketersediaan distribusi produk secara efisien dan efektif.	5	12,18	3	16,7
Volume Penjualan Jumlah produk yang terjual dalam periode tertentu adalah indikator langsung dari kinerja penjualan	Penjual mampu menjamin ketersediaan dan keseimbangan jumlah produk dengan kebutuhan pelanggan	2	14	2	11,1
Kepuasan Pelanggan Kepuasan pelanggan berdampak pada retensi pelanggan dan rekomendasi produk kepada orang lain. Pelanggan yang puas cenderung membeli lebih banyak.	Penjual mampu memberikan kepuasan pelanggan melalui pelayanan dan kualitas produknya	4	11	2	11,1
Umur Produk Umur produk terkait dengan periode suatu produk tetap relevan dan diminati di pasar.	Penjual mampu menjaga dan menyesuaikan eksistensi dan relevansi produknya dengan perkembangan pasar.	6	16	2	11,1
<b>Total</b>				18	100

## Variabel M

Nama Variabel : Teknologi Blockchain

### Definisi Operasional

Teknologi Blockchain merupakan teknologi yang digunakan untuk menyimpan data transaksi pengguna di dalam suatu jaringan dan tersimpan secara terenkripsi dengan persetujuan pengguna. Teknologi Blockchain juga dipengaruhi beberapa dimensi, yaitu: aspek Desentralisasi, aspek Keamanan, dan aspek Skalabilitas.

### Blueprint

Aspek & Definisinya	Indikator Perilaku	Item		$\Sigma$	%
		Fav	Unfav		
Desentralisasi Dimensi ini mencakup Pengalihan kontrol dan pengambilan keputusan oleh otoritas terkait jaringan terdistribusi	Penjual mampu mengambil kontrol manajemen jaringan <i>blockchain</i> dengan baik	3	9	4	25
	Penjual mampu memberikan pengambilan keputusan yang tepat terkait otoritas terhadap jaringan terdistribusi	7	15		
Dimensi keamanan Dimensi ini mencakup ketersediaan fitur keamanan dan jaminan kerahasiaan identitas pengguna	Penjual mampu mengakomodasi ketersediaan fitur <i>blockchain</i> dalam menjamin keakuratan dan keaslian data pengguna	1	10	4	25
	Penjual mampu menjamin kerahasiaan identitas pengguna yang menggunakan jaringan <i>blockchain</i>	5	12		
Dimensi skalabilitas Dimensi ini mencakup konsensus terkait status <i>blockchain</i> , solusi pada lapisan kedua, optimasi	Penjual mampu melakukan konsensus terhadap kapasitas transaksi <i>blockchain</i>	2	14	8	50
	Penjual mampu mengimplementasikan	8	13		

struktur data, dan penjadwalan transaksi	solusi lapis kedua dalam transaksi <i>blockchain</i>				
	Penjual mampu melakukan optimasi terhadap persebaran data <i>blockchain</i>	4	16		
	Penjual mampu manajemen penjadwalan transaksi dengan efisien dan efektif	6	11		
<b>Total</b>				16	100

## Aitem Kuesioner

### Aitem Kuesioner *Tangible* (X1)

	Tangible	F/UF
1.	Sejauh mana Anda setuju bahwa penjual memberikan pelatihan dan pengembangan karyawan yang memungkinkan mereka untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mereka?	F
2.	Sejauh mana Anda setuju bahwa penjual menyediakan peralatan dan fasilitas penunjang yang lengkap dan berfungsi dengan baik untuk mendukung pengalaman belanja Anda?	F
3.	Penjual yang menyediakan aksesibilitas yang baik akan menarik lebih banyak pelanggan untuk mengunjungi tempat jual belinya secara berkala	F
4.	Apakah Anda merasa bahwa ketersediaan peralatan dan fasilitas penunjang yang memadai oleh penjual meningkatkan kenyamanan dan kepraktisan selama proses berbelanja?	F
5.	Sejauh mana Anda setuju bahwa karyawan di tempat jual beli yang Anda kunjungi biasanya menunjukkan kinerja yang baik, sebagaimana tercermin dari hasil evaluasi kerja yang disampaikan oleh penjual?	F
6.	Apakah Anda setuju bahwa kenyamanan ruangan yang baik membuat pengalaman berbelanja Anda menjadi lebih menyenangkan?	F
7.	Seberapa sering Anda merasa puas dengan tingkat kebersihan tempat jual beli yang Anda kunjungi?	F
8.	Apakah anda merasa bahwa strategi marketing dari produk langganan anda sudah tepat sasaran?	F
9.	Seberapa sering Anda menghindari kunjungan ke tempat jual beli tertentu karena kesulitan aksesibilitas, seperti masalah parkir atau akses transportasi?	UF
10.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana penjual gagal memberikan pelatihan atau dukungan yang memadai kepada karyawan untuk meningkatkan kinerja mereka?	UF
11.	Seberapa sering Anda mengalami kekecewaan karena karyawan tempat jual beli tidak memiliki kemampuan atau pengetahuan yang memadai untuk membantu Anda dengan pertanyaan atau permintaan Anda?	UF
12.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana karyawan tampak tidak termotivasi atau kurang efektif dalam memberikan layanan kepada pelanggan, meskipun hasil evaluasi kerja mereka diklaim baik oleh penjual?	UF

13.	Apakah anda sering merasa bahwa produk pesaing lebih inovatif dan solutif daripada produk langganan anda?	UF
14.	Apakah Anda pernah mengalami ketidaknyamanan atau kekecewaan karena kurangnya kelengkapan peralatan atau fasilitas penunjang yang disediakan oleh penjual?	UF
15.	Sejauh mana Anda setuju bahwa ketidaknyamanan ruangan, misalnya suhu yang tidak terkontrol atau pencahayaan yang buruk, dapat mempengaruhi kepuasan Anda saat berbelanja di tempat tertentu?	UF

## Aitem Kuesioner Empathy (X2)

	Empathy	F/UF
1.	Sejauh mana Anda percaya bahwa penjual memberikan dukungan yang memadai untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan karyawan?	F
2.	Sejauh mana Anda merasa bahwa penjelasan pengetahuan yang diberikan oleh penjual mengenai produk mereka membantu Anda dalam membuat keputusan pembelian yang lebih informan?	F
3.	Sejauh mana Anda merasa bahwa lokasi tempat jual beli ini memberikan kemudahan akses transportasi bagi Anda sebagai pelanggan?	F
4.	Apakah Anda setuju bahwa penjual yang mampu menjelaskan pengetahuan produk dengan baik menciptakan pengalaman belanja yang lebih positif dan bermanfaat bagi Anda sebagai pelanggan?	F
5.	Apakah Anda merasa bahwa hasil evaluasi kinerja yang baik dari karyawan oleh penjual dapat meningkatkan tingkat pelayanan dan kualitas pengalaman belanja Anda?	F
6.	Sejauh mana Anda setuju bahwa platform yang disediakan oleh penjual mudah diakses dan digunakan oleh Anda sebagai pelanggan?	F
7.	Apakah Anda merasa bahwa kemudahan akses ke platform yang disediakan oleh penjual membuat proses berbelanja menjadi lebih efisien dan nyaman bagi Anda?	F
8.	Apakah Anda setuju bahwa kemampuan komunikasi yang baik dari karyawan lembaga ini meningkatkan pengalaman Anda sebagai pelanggan dan membuat Anda merasa lebih dihargai?	F
9.	Seberapa besar Anda merasa bahwa ketidakmampuan penjual untuk menyediakan kemudahan akses transportasi dapat membatasi jumlah pelanggan potensial yang dapat mengunjungi tempat jual beli ini?	UF
10.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana kurangnya pelatihan atau dukungan dari penjual telah memengaruhi kualitas layanan yang Anda terima?	UF
11.	Seberapa besar Anda merasa bahwa ketidakmampuan penjual untuk mengakomodasi atau meningkatkan kemampuan karyawan dapat berdampak negatif pada pengalaman pelanggan dan citra bisnis secara keseluruhan?	UF

12.	Sejauh mana Anda percaya bahwa kurangnya evaluasi kinerja yang baik dari karyawan oleh penjual dapat mempengaruhi citra dan reputasi bisnis mereka secara keseluruhan?	UF
13.	Apakah Anda pernah mengalami kesulitan atau ketidaknyamanan dalam berkomunikasi dengan karyawan lembaga ini saat bertemu di tempat?	UF
14.	Seberapa besar Anda merasa bahwa ketidakmampuan penjual untuk menjelaskan dengan jelas pengetahuan terkait produk dapat mengurangi kepercayaan Anda terhadap produk dan merek tersebut?	UF
15.	Seberapa besar Anda merasa bahwa ketidakmampuan penjual untuk menyediakan platform yang mudah diakses dapat menghambat kemampuan Anda sebagai pelanggan untuk berinteraksi atau bertransaksi dengan mereka?	UF



### Aitem Kuesioner Responsive (X3)

	Tangible	F/UF
1.	Sejauh mana Anda merasa bahwa penjual ini responsif terhadap permintaan atau pertanyaan Anda dalam waktu yang telah disepakati sebelumnya?	F
2.	Seberapa puas Anda dengan kemampuan penjual dalam merespons tanggapan atau keluhan Anda dengan cepat dan efisien?	F
3.	Apakah Anda merasa bahwa penjual ini memiliki sistem yang baik untuk menanggapi tanggapan dan keluhan pelanggan dengan memperhatikan kebutuhan dan keinginan mereka?	F
4.	Seberapa sering Anda merasa bahwa penjual memberikan informasi yang akurat dan detail tentang produk atau layanan yang Anda minati?	F
5.	Apakah Anda setuju bahwa informasi yang informatif dari penjual membantu Anda membuat keputusan yang lebih baik saat berbelanja?	F
6.	Seberapa sering Anda merasa puas dengan tanggapan yang diberikan oleh penjual ketika Anda memiliki pertanyaan atau masalah terkait produk atau layanan?	F
7.	Apakah Anda setuju bahwa kemampuan penjual untuk memberikan tanggapan yang tepat dan berkualitas meningkatkan tingkat kepercayaan Anda terhadap bisnis tersebut?	F
8.	Apakah Anda setuju bahwa kemampuan penjual untuk memberikan tanggapan tepat waktu meningkatkan kepercayaan Anda terhadap layanan yang diberikan?	F
9.	Apakah Anda pernah mengalami ketidakpuasan karena penjual lambat atau tidak responsif dalam menanggapi tanggapan atau keluhan yang Anda sampaikan?	UF
10.	Apakah Anda pernah mengalami keterlambatan atau ketidakresponsifan dari penjual ini dalam memberikan tanggapan sesuai dengan waktu yang telah disepakati sebelumnya?	UF
11.	Seberapa besar Anda merasa bahwa kurangnya konsistensi dalam memberikan tanggapan tepat waktu dari penjual dapat mempengaruhi pengalaman belanja Anda dan kepercayaan terhadap layanan mereka?	UF
12.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana penjual memberikan informasi yang kurang akurat atau kurang detail tentang produk atau layanan yang Anda tanyakan?	UF

13.	Sejauh mana Anda setuju bahwa ketidakmampuan penjual dalam merespons tanggapan atau keluhan pelanggan secara memadai dapat merusak citra dan reputasi mereka?	UF
14.	Apakah Anda pernah mengalami ketidaknyamanan atau kekecewaan karena kurangnya kelengkapan peralatan atau fasilitas penunjang yang disediakan oleh penjual?	UF
15.	Sejauh mana Anda merasa bahwa ketidakmampuan penjual untuk memberikan tanggapan yang tepat dan berkualitas dapat merugikan reputasi bisnis dan mengurangi kepercayaan pelanggan?	UF

#### Aitem Kuesioner Reliability (X4)

	Tangible	F/UF
1.	Apakah Anda setuju bahwa konsistensi layanan yang diberikan oleh penjual membuat pengalaman belanja Anda lebih dapat diandalkan dan menyenangkan?	F
2.	Sejauh mana Anda setuju bahwa penjual ini menyediakan informasi yang akurat dan detail tentang produk atau layanan mereka kepada pelanggan?	F
3.	Seberapa puas Anda dengan kualitas pelayanan yang diberikan oleh penjual ketika Anda berbelanja di tempat ini?	F
4.	Apakah Anda merasa bahwa informasi yang diberikan oleh penjual sangat membantu Anda dalam membuat keputusan pembelian yang tepat?	F
5.	Apakah Anda setuju bahwa transparansi informasi dari penjual membuat Anda merasa lebih percaya dan nyaman dalam melakukan pembelian?	F
6.	Seberapa sering Anda merasa loyal terhadap produk yang Anda beli dari penjual ini?	F
7.	Apakah Anda merasa bahwa penjual ini berhasil menciptakan hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk membangun loyalitas terhadap produknya?	F
8.	Apakah Anda merasa lebih nyaman berbelanja di tempat yang memiliki kebijakan perlindungan informasi pelanggan yang jelas dan terimplementasi dengan baik?	F
9.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana Anda merasa tidak puas dengan pelayanan yang diberikan oleh penjual?	UF
10.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana penjual tidak konsisten dalam memberikan layanan kepada Anda, misalnya terjadi perbedaan dalam kualitas layanan dari kunjungan ke kunjungan?	UF
11.	Seberapa besar Anda merasa bahwa kurangnya konsistensi dalam layanan dari penjual dapat memengaruhi kepuasan Anda sebagai pelanggan?	UF
12.	Seberapa besar Anda merasa bahwa kurangnya transparansi atau keterbukaan informasi dari penjual dapat merugikan pelanggan dan mengganggu hubungan bisnis?	UF
13.	Apakah Anda pernah merasa khawatir atau tidak aman terkait perlindungan informasi pribadi Anda saat berinteraksi dengan penjual ini?	UF
14.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana informasi yang diberikan oleh penjual ternyata tidak akurat atau kurang lengkap?	UF

15.	Apakah Anda pernah mengalami situasi di mana Anda kecewa dengan produk yang dibeli dari penjual ini, sehingga mempengaruhi tingkat loyalitas Anda terhadap merek tersebut?	UF
-----	--	----

### Aitem Assurance (X5)

	Tangible	F/UF
1.	Apakah Anda cenderung lebih percaya dan nyaman bertransaksi dengan penjual yang secara jelas menampilkan biaya-biaya yang terkait dengan layanan mereka?	F
2.	Seberapa jelas bagi Anda metode pembayaran yang diterima oleh penjual dan jangka waktu pembayaran yang telah ditetapkan?	F
3.	Apakah Anda setuju bahwa kemampuan penjual untuk memberikan layanan yang efisien dan tepat waktu membuat pengalaman berbelanja Anda menjadi lebih nyaman dan efektif?	F
4.	Apakah Anda merasa bahwa kejelasan kebijakan pengembalian atau refund yang disediakan oleh penjual membuat Anda lebih percaya dan nyaman saat berbelanja di tempat tersebut?	F
5.	Apakah Anda merasa bahwa keseimbangan yang baik antara layanan dan harga yang ditawarkan oleh penjual membuat Anda merasa puas dengan pengalaman berbelanja Anda?	F
6.	Sejauh mana Anda merasa bahwa penjual dapat diandalkan dalam menjamin ketersediaan layanan bagi pelanggan selama waktu operasional yang telah ditetapkan?	F
7.	Apakah Anda merasa bahwa keandalan penjual dalam menjaga ketersediaan layanan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan dengan mereka?	F
8.	Apakah Anda cenderung lebih memilih menggunakan layanan dari penjual yang dapat memberikan estimasi biaya yang akurat daripada yang tidak?	F
9.	Apakah Anda pernah mengalami ketidakpuasan atau kekecewaan karena penjual gagal memenuhi janji atau target yang telah ditetapkan terkait waktu pelayanan?	UF
10.	Apakah Anda pernah mengalami kebingungan atau ketidakjelasan terkait biaya-biaya yang terkait dengan layanan yang ditawarkan oleh penjual karena kurangnya transparansi dalam informasi yang disediakan?	UF
11.	Seberapa besar Anda merasa bahwa kurangnya transparansi dalam menampilkan biaya-biaya yang terkait dapat menimbulkan ketidakpercayaan dan ketidakpuasan terhadap penjual tersebut?	UF

12.	Apakah Anda pernah merasa bahwa kualitas layanan yang diberikan oleh penjual tidak sebanding dengan harga yang mereka kenakan?	UF
13.	Apakah Anda pernah mengalami ketidakpuasan karena estimasi biaya yang diberikan oleh penjual tidak akurat atau berbeda secara signifikan dengan biaya akhir yang dikenakan?	UF
14.	Apakah Anda pernah mengalami kebingungan atau ketidakjelasan terkait metode pembayaran atau jangka waktu pembayaran yang ditetapkan oleh penjual?	UF
15.	Apakah Anda pernah mengalami ketidaknyamanan atau kekecewaan karena penjual tidak mampu memenuhi janji mereka untuk menyediakan layanan selama waktu operasional yang telah ditetapkan?	UF

### Aitem Penjualan Produk (Y)

	Tangible	F/UF
1.	Apakah Anda percaya bahwa kemampuan penjual untuk menjaga kualitas dan mutu produknya membuat Anda merasa lebih yakin dalam membeli dari mereka?	F
2.	Apakah Anda merasa bahwa penjual yang mampu menjaga keseimbangan antara jumlah produk yang tersedia dan kebutuhan pelanggan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih menyenangkan?	F
3.	Seberapa puas Anda dengan stabilitas harga produk yang ditawarkan oleh penjual ini?	F
4.	Apakah Anda pernah mendapatkan produk dari penjual ini yang selalu memenuhi ekspektasi Anda terkait kualitasnya?	F
5.	Apakah Anda merasa bahwa ketersediaan produk yang dijaga dengan baik oleh penjual membuat Anda lebih percaya dan nyaman untuk berbelanja di tempat tersebut?	F
6.	Apakah Anda cenderung lebih sering berbelanja di tempat yang terus-menerus memperbarui dan menyesuaikan produk mereka dengan tren dan kebutuhan pasar?	F
7.	Apakah Anda cenderung lebih tertarik untuk berbelanja di tempat yang menawarkan strategi promosi yang unik dan menarik daripada yang tidak?	F
8.	Apakah kualitas produk yang diberikan oleh penjual ini secara konsisten?	F
9.	Apakah Anda cenderung lebih tertarik untuk berbelanja di tempat yang menawarkan estimasi harga produk yang kompetitif dibandingkan dengan yang lain?	F
10.	Apakah Anda pernah mengalami kekecewaan terkait dengan produk yang diberikan oleh penjual ini karena tidak sesuai dengan harapan Anda dalam hal kualitas atau mutu?	UF
11.	Apakah Anda pernah mengalami ketidakpuasan terkait pelayanan yang diberikan oleh penjual ini?	UF
12.	Apakah Anda pernah mengalami ketidakpuasan karena ketersediaan produk yang kurang atau tidak efisien dari penjual ini?	UF
13.	Apakah terdapat kegagalan penjual untuk membentuk strategi promosi yang menarik dan unik dapat mengurangi daya tarik dan keunggulan kompetitif mereka di pasar?	UF
14.	Apakah Anda pernah mengalami kekecewaan karena penjual tidak dapat memenuhi kebutuhan Anda	UF

	karena ketersediaan produk yang kurang atau tidak seimbang?	
15.	Apakah Anda pernah mengalami ketidakpuasan dengan strategi promosi yang dilakukan oleh penjual karena dinilai tidak relevan atau tidak menarik bagi Anda sebagai pelanggan?	UF
16.	Apakah Anda pernah mengalami kekecewaan karena penjual gagal untuk menyesuaikan inventaris produk mereka dengan perkembangan pasar atau tren terbaru?	UF
17.	Apakah Anda pernah mengalami kekecewaan karena penjual mengubah harga produk secara tiba-tiba tanpa pemberitahuan sebelumnya?	UF
18.	Seberapa besar Anda merasa bahwa ketidakmampuan penjual untuk menjamin ketersediaan produk secara efisien dapat mengganggu pengalaman belanja Anda dan memengaruhi keputusan Anda untuk berbelanja kembali di tempat tersebut?	UF



### Aitem Block Chain (M)

	Tangible	F/UF
1.	Apakah Anda cenderung lebih memilih bertransaksi dengan penjual yang menggunakan teknologi blockchain untuk memastikan keakuratan dan keaslian data pengguna?	F
2.	Apakah Anda cenderung lebih memilih berbelanja di tempat yang menggunakan teknologi blockchain untuk memastikan kapasitas transaksi yang optimal dan efisien?	F
3.	Apakah Anda setuju bahwa penjual yang mampu mengelola jaringan blockchain dengan baik dapat meningkatkan kepercayaan Anda terhadap integritas data dan keamanan informasi yang disediakan?	F
4.	Apakah Anda setuju bahwa penggunaan teknologi blockchain oleh penjual memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan dalam hal keamanan dan keandalan transaksi?	F
5.	Apakah keberadaan sistem blockchain yang disediakan oleh penjual meningkatkan rasa percaya Anda terhadap keamanan data dan privasi identitas Anda?	F
6.	Apakah Anda merasa bahwa efisiensi dalam penjadwalan transaksi oleh penjual memperbaiki pengalaman berbelanja Anda?	F
7.	Apakah Anda merasa bahwa keputusan yang diambil oleh penjual terkait dengan jaringan distribusi mereka secara langsung memengaruhi pengalaman belanja Anda dengan meningkatkan ketersediaan produk yang Anda butuhkan?	F
8.	Apakah Anda merasa lebih percaya diri dalam melakukan transaksi dengan penjual yang menggunakan solusi lapis kedua dalam blockchain, mengingat peningkatan keamanan yang ditawarkan oleh teknologi ini?	F
9.	Apakah Anda percaya bahwa penjual yang tidak mampu mengambil kontrol manajemen jaringan blockchain dengan baik mungkin mengalami tantangan dalam memberikan layanan yang andal dan aman kepada pelanggan?	UF
10.	Apakah Anda pernah mengalami ketidaknyamanan atau kesulitan dalam proses transaksi karena keterbatasan atau masalah teknis terkait dengan penggunaan fitur blockchain oleh penjual?	UF
11.	Apakah Anda pernah mengalami ketidaknyamanan atau keterlambatan dalam proses transaksi karena	UF

	penjual tidak mampu memajemen penjadwalan dengan baik?	
12.	Apakah Anda pernah mengalami masalah privasi atau keamanan terkait identitas Anda saat menggunakan jaringan blockchain yang dikelola oleh penjual?	UF
13.	Apakah Anda pernah mengalami kesulitan atau keterlambatan dalam transaksi karena penjual mengimplementasikan solusi lapis kedua dalam blockchain yang kompleks atau tidak dapat diakses dengan mudah?	UF
14.	Apakah Anda pernah mengalami masalah dalam melakukan transaksi di tempat yang gagal mencapai konsensus terhadap kapasitas transaksi blockchain, seperti penundaan atau kegagalan transaksi?	UF
15.	Apakah Anda merasa bahwa keputusan yang diambil oleh penjual terkait dengan jaringan distribusi mereka secara langsung memengaruhi pengalaman belanja Anda dengan meningkatkan ketersediaan produk yang Anda butuhkan?	UF
16.	Apakah Anda pernah mengalami kebingungan atau masalah terkait transaksi karena penggunaan teknologi blockchain oleh penjual?	

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	5	4	4	1	1	4	2	2	1	2	5	3	3	2	4
2	1	4	5	3	2	1	2	1	5	2	5	4	1	3	1
3	2	5	4	3	4	2	4	3	4	2	2	1	2	1	4
4	2	1	2	1	5	4	2	5	5	5	1	4	3	3	1
5	1	4	3	1	3	1	2	5	5	5	1	4	5	5	5
6	1	1	3	3	4	2	2	2	1	2	4	5	4	5	3
7	2	3	2	1	4	1	2	2	3	4	5	4	5	1	5
8	1	2	4	3	4	1	2	2	4	2	3	5	4	4	1
9	4	3	1	2	3	4	1	5	1	2	3	2	1	4	2
10	3	4	4	5	2	5	1	3	4	3	3	3	4	1	2
11	5	4	3	2	3	2	1	2	5	3	5	4	1	5	2
12	3	3	4	5	2	3	5	2	1	2	3	2	2	4	2
13	2	1	5	4	4	2	2	1	4	1	2	5	5	3	2
14	5	3	5	5	2	4	1	2	4	2	2	3	5	4	1
15	5	1	5	2	3	3	1	3	4	1	4	1	4	2	4
16	1	3	1	2	5	2	2	5	5	2	4	2	5	3	3
17	5	1	2	5	1	3	1	5	1	4	1	1	5	2	5
18	5	4	5	2	1	2	5	4	3	3	2	4	2	4	2
19	5	2	2	5	2	3	2	5	2	4	3	4	1	5	3
20	3	3	3	3	1	1	1	2	1	2	3	5	2	3	4
21	2	2	3	4	2	4	1	1	5	2	5	5	2	1	1
22	1	3	5	5	1	1	4	2	3	1	4	2	2	5	2
23	1	4	5	2	5	4	3	2	1	2	1	2	1	4	3
24	1	1	1	4	4	1	4	2	3	5	2	1	4	3	3
25	4	3	4	2	5	2	2	4	3	5	5	4	1	5	5
26	3	4	4	2	3	3	1	4	4	2	1	5	2	3	3
27	1	2	5	2	1	5	3	3	3	3	1	2	4	3	3
28	1	3	1	2	3	1	3	4	1	1	5	1	3	4	5
29	4	4	2	2	3	2	3	4	4	3	1	1	5	3	5
30	5	3	2	3	3	1	1	5	5	2	3	5	4	1	4
31	1	2	5	4	5	1	5	5	4	2	5	4	3	2	4
32	4	4	4	1	2	2	4	2	1	4	5	2	4	3	1
33	1	1	3	2	1	3	3	5	1	1	3	4	2	4	1
34	2	1	1	1	4	1	1	5	4	2	1	3	1	5	2
35	3	4	4	5	5	4	2	3	4	2	5	2	4	5	1
36	1	2	4	4	3	3	2	1	4	5	2	2	3	2	5
37	4	5	2	5	2	3	4	3	3	2	1	3	1	1	5
38	1	1	3	1	2	5	5	2	4	4	4	2	3	5	3
39	3	5	3	5	1	1	2	4	3	5	1	2	3	4	5
40	1	3	2	4	2	1	4	1	2	1	2	2	1	1	1
41	2	3	3	4	2	2	3	2	2	1	1	1	3	3	3
42	5	4	1	4	2	3	4	1	1	4	5	2	2	1	1
43	5	2	1	5	4	1	3	2	1	4	3	3	3	4	4
44	3	5	3	4	1	5	3	3	5	2	3	5	1	4	3
45	5	3	5	3	4	1	4	3	3	1	3	5	4	2	5
46	1	4	2	4	1	4	2	3	5	5	2	2	5	4	3
47	1	4	3	1	5	2	3	2	2	4	3	2	3	2	2
48	3	5	2	5	4	1	1	1	2	3	5	5	1	5	4
49	3	1	3	4	1	3	2	4	5	2	4	1	1	3	5
50	3	3	2	5	2	2	4	3	2	4	1	5	1	4	5
51	1	5	4	2	1	2	2	1	2	5	1	5	5	3	3
52	5	1	5	4	4	5	3	3	4	3	4	4	5	5	3
53	5	5	5	1	2	4	2	4	3	3	4	2	4	3	3
54	4	3	1	3	4	3	4	2	3	1	3	2	5	4	1
55	2	3	1	3	3	2	2	4	3	5	5	2	5	5	3
56	1	5	5	4	3	3	3	2	2	5	3	5	3	1	2
57	3	3	1	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	2	3
58	1	5	3	5	4	4	4	2	4	5	1	1	4	4	2
59	4	2	1	4	3	1	3	5	5	2	4	1	1	3	3
60	2	4	3	2	2	5	4	1	5	1	1	2	3	4	5
61	4	5	1	2	1	5	1	2	1	4	2	2	3	4	3
62	3	1	4	1	5	2	2	5	2	3	3	2	5	5	4
63	3	4	3	3	5	2	3	3	3	5	1	4	5	4	4
64	2	1	3	1	5	5	1	5	4	1	3	2	4	4	2
65	5	5	5	3	5	5	4	2	2	3	3	4	3	4	5
66	4	4	5	2	3	5	2	1	1	5	2	2	3	4	2
67	5	3	2	1	4	2	4	4	2	4	2	2	1	2	3
68	4	5	2	1	1	2	1	4	1	3	4	1	2	4	4
69	5	5	3	2	4	1	3	1	3	5	1	5	2	4	2
70	3	4	5	2	1	3	5	2	5	1	4	4	1	4	1
71	2	4	5	4	1	1	4	1	2	5	5	3	4	3	2
72	3	4	5	5	1	1	5	1	4	1	4	5	4	1	4
73	3	1	5	5	3	4	4	4	1	1	1	2	3	3	2
74	4	2	4	4	4	1	5	3	4	2	2	4	1	4	3
75	1	2	5	3	3	3	4	1	2	1	2	3	1	1	1
76	1	1	3	5	1	5	2	2	1	4	2	2	4	1	3
77	1	1	4	2	1	2	3	1	3	4	1	3	3	4	5
78	1	3	3	5	5	3	2	1	2	2	1	4	5	1	5
79	1	1	4	1	2	1	3	3	3	3	5	5	4	1	1
80	5	2	5	5	1	3	3	3	2	1	4	3	4	1	3

81	5	2	4	4	5	4	3	1	1	4	5	4	3	5	3
82	3	1	1	2	5	4	1	4	4	2	5	4	1	4	2
83	3	4	3	3	1	1	4	5	1	5	2	2	1	1	2
84	4	4	1	1	1	3	4	3	2	3	3	4	4	2	5
85	5	1	5	4	2	2	1	5	3	5	5	4	1	5	4
86	3	4	5	3	5	5	2	1	2	2	3	2	1	5	5
87	3	3	4	1	1	3	1	1	3	3	5	4	3	5	3
88	5	2	5	2	5	5	2	2	1	4	2	5	2	1	5
89	3	2	4	4	5	2	1	1	4	1	3	5	3	3	3
90	2	1	2	3	4	2	3	5	5	4	4	5	4	2	1
91	5	5	2	2	3	4	1	4	1	2	4	5	2	5	1
92	2	4	2	3	1	1	4	5	1	4	2	5	3	3	3
93	1	5	1	4	3	5	4	1	2	5	2	2	2	1	2
94	1	5	1	4	5	2	4	5	1	1	4	5	1	3	4
95	2	5	4	5	5	3	4	2	4	4	3	3	1	4	3
96	2	2	1	2	4	1	3	2	2	1	3	1	1	3	4
97	2	3	2	2	4	5	1	3	2	2	1	1	3	2	4
98	4	5	3	5	5	4	3	4	3	3	4	1	2	2	1
99	2	5	4	4	5	2	5	1	5	2	3	5	4	2	1
100	1	1	3	4	1	5	4	3	3	1	2	2	3	3	2
101	4	2	3	1	2	2	3	1	4	2	5	5	4	2	3
102	4	2	2	3	4	3	2	3	2	5	4	4	3	1	2
103	2	5	3	2	5	3	1	3	3	5	3	2	1	2	1
104	1	4	3	1	1	5	5	3	5	4	4	4	2	4	1
105	3	4	1	4	3	2	3	2	1	4	1	4	5	3	2
106	2	2	3	3	3	3	4	5	3	3	4	4	3	4	5
107	2	2	1	5	5	2	3	1	1	5	1	5	1	5	5
108	5	1	2	2	4	3	1	5	4	2	1	2	3	4	3
109	5	4	4	5	2	5	5	5	5	5	5	4	2	3	4
110	2	5	4	5	3	1	1	2	5	4	3	3	1	3	2
111	3	2	3	1	5	4	2	4	1	5	5	2	4	5	1
112	2	1	2	2	3	1	1	1	1	5	5	5	1	5	4
113	2	3	4	1	2	2	3	1	1	5	1	3	5	1	3
114	4	4	5	1	5	1	2	4	4	4	3	3	1	2	4
115	4	4	4	2	5	4	3	1	2	4	3	3	5	1	5
116	1	2	3	5	3	3	3	5	2	2	3	4	1	1	4
117	1	2	1	4	3	4	3	2	1	2	2	2	1	2	3
118	1	1	4	5	2	5	3	2	5	4	1	2	1	2	5
119	2	5	5	3	5	4	5	4	3	1	3	2	2	1	2
120	1	3	4	1	4	5	5	2	1	2	5	5	3	4	5
121	1	1	4	1	3	5	1	1	3	1	1	2	3	1	3
122	3	3	1	3	1	3	2	3	3	2	1	5	3	4	2
123	2	2	3	3	1	1	5	5	2	4	5	3	2	1	4
124	1	4	1	5	1	5	5	1	4	5	2	1	3	2	3
125	2	4	4	5	3	3	3	5	3	1	3	5	4	1	4
126	5	4	3	1	4	5	5	4	4	2	3	3	5	4	5
127	3	4	4	1	1	4	2	3	2	4	1	3	3	3	2
128	4	4	2	5	5	4	2	4	4	4	4	1	4	4	1
129	4	5	4	2	3	5	5	3	1	2	1	4	1	4	3
130	4	5	4	1	2	3	4	4	4	3	3	3	1	5	2
131	2	4	4	1	5	4	5	4	2	2	5	1	1	5	4
132	5	1	4	3	1	2	2	5	2	1	3	4	4	2	3
133	3	2	5	1	4	5	4	1	5	4	5	2	2	3	1
134	3	4	4	3	2	5	5	3	5	1	5	1	3	1	4
135	5	3	3	3	1	2	5	5	1	1	5	4	4	3	3
136	5	1	1	2	3	1	5	5	4	5	5	3	2	3	1
137	5	5	4	2	5	5	1	3	2	1	1	2	1	5	3
138	2	4	4	4	4	1	3	2	2	4	3	5	5	1	3
139	4	4	5	1	1	4	4	2	2	4	2	3	1	1	5
140	3	2	2	2	4	4	2	2	3	2	1	1	3	4	4
141	1	4	3	1	4	3	5	3	3	3	3	5	2	3	2
142	3	3	1	4	1	1	2	1	3	3	1	2	4	1	1
143	5	5	1	3	4	3	1	2	5	3	4	2	2	4	4
144	5	4	5	1	5	2	2	2	3	5	3	1	4	1	3
145	3	2	1	5	2	5	2	2	5	2	1	4	4	3	1
146	4	3	2	5	4	4	4	1	4	4	2	4	4	1	3
147	3	3	3	5	4	2	4	5	1	5	1	4	5	2	4
148	4	2	2	5	4	3	5	1	2	1	5	4	2	4	4
149	5	3	2	1	4	2	3	5	4	5	1	4	1	3	5
150	5	5	2	5	3	1	3	2	5	1	2	4	1	1	5
151	3	2	5	3	2	2	3	5	2	4	4	5	5	3	4
152	3	3	4	4	5	5	2	2	1	5	1	4	1	3	1
153	1	2	3	5	2	1	2	3	5	2	3	2	2	3	1
154	5	1	1	4	3	4	2	2	3	2	1	5	2	3	1
155	3	5	3	1	4	1	5	1	2	5	1	2	5	5	1
156	2	2	1	3	4	5	5	5	3	5	1	5	5	2	4
157	2	2	4	2	2	1	2	1	2	3	1	5	1	5	2
158	5	3	2	3	5	2	1	3	2	1	5	2	4	1	4
159	4	5	2	5	3	5	2	3	2	1	5	3	5	2	5
160	1	2	5	5	3	1	3	1	1	3	3	5	2	3	4
161	5	2	5	2	5	2	3	5	2	1	2	3	4	3	3

162	4	3	4	4	5	1	1	5	2	4	4	5	2	1	3
163	4	1	2	5	1	3	4	4	3	1	4	3	1	2	5
164	4	3	2	5	4	2	2	4	4	5	4	4	3	5	4
165	5	1	4	5	2	3	4	4	5	1	4	2	3	1	1
166	4	3	1	5	4	1	4	2	5	1	4	3	1	1	3
167	3	5	3	5	2	5	1	4	3	3	3	5	5	4	2
168	4	4	1	4	1	4	2	1	3	2	5	1	3	5	1
169	1	5	5	4	5	1	3	1	1	1	1	3	2	5	3
170	1	5	4	5	4	4	1	5	3	1	4	5	2	5	5
171	5	4	5	2	5	3	4	2	4	4	1	4	5	5	2
172	5	3	3	1	2	3	4	2	3	1	3	1	3	4	2
173	4	1	5	1	1	4	2	4	5	3	1	4	5	3	3
174	1	1	4	2	2	2	4	4	4	3	5	2	4	3	5
175	1	5	1	2	5	1	5	2	3	3	2	5	5	1	1
176	1	4	2	2	1	1	1	2	3	5	1	1	2	1	5
177	3	4	4	2	3	2	2	2	5	1	1	4	5	3	4
178	2	3	4	1	5	5	1	4	2	5	5	3	2	2	1
179	1	3	2	2	4	2	3	5	4	4	4	1	5	1	5
180	3	5	4	4	2	5	5	5	1	5	3	4	5	2	2
181	2	5	5	1	1	2	4	5	3	1	2	2	4	2	1
182	4	2	5	3	3	5	2	4	4	1	2	4	2	4	4
183	2	4	1	1	4	5	3	3	4	4	1	3	2	3	2
184	5	3	5	3	3	4	4	5	1	3	5	3	1	5	5
185	5	4	3	5	3	4	5	4	4	2	4	5	3	4	4
186	1	4	5	1	3	1	5	2	4	1	5	4	5	3	1
187	2	2	2	2	5	5	1	2	5	3	2	3	4	1	3
188	1	3	4	2	1	1	5	3	2	1	2	3	2	2	1
189	1	2	3	5	1	5	3	3	4	3	4	3	2	1	2
190	2	4	3	3	4	1	5	4	4	4	1	3	2	2	4
191	2	1	3	5	3	5	5	5	5	4	3	1	1	1	5
192	4	3	5	3	3	5	5	2	3	4	4	5	1	4	3
193	2	4	1	3	5	4	5	3	5	4	1	3	2	2	3
194	1	1	2	4	3	2	4	5	2	2	2	3	1	5	3
195	4	2	3	4	3	4	5	4	3	3	1	2	4	3	3
196	4	4	2	5	3	1	2	3	3	4	3	2	3	1	4
197	3	4	4	5	3	1	1	3	5	5	3	1	4	1	1
198	1	2	5	4	3	2	5	1	3	2	1	5	1	5	5
199	3	4	4	1	1	5	1	3	1	2	5	4	5	5	1
200	4	5	5	2	5	3	2	5	4	2	4	2	5	2	2
201	1	5	4	4	2	3	5	4	4	5	1	2	2	2	1
202	3	1	2	2	5	4	1	3	1	4	1	4	2	4	3
203	3	5	2	3	1	3	1	5	1	1	3	2	2	3	2
204	4	4	1	4	2	3	3	2	3	5	5	5	2	3	1
205	2	3	4	1	2	1	5	1	5	4	1	2	5	5	2
206	1	2	1	3	1	5	1	3	5	1	3	2	5	5	5
207	1	4	4	2	4	3	3	3	2	5	2	4	4	3	4
208	3	2	4	5	5	5	3	5	2	1	5	5	5	2	4
209	3	4	5	5	2	5	4	2	1	2	5	2	2	4	5
210	5	3	4	5	5	1	1	5	3	2	2	2	1	4	5
211	2	4	3	3	3	3	5	5	2	1	1	4	1	2	2
212	2	3	2	4	3	5	1	5	2	3	1	2	3	2	2
213	5	5	2	2	2	5	4	2	3	5	2	1	4	3	1
214	1	5	3	1	2	3	3	4	4	4	4	1	3	4	3
215	2	2	5	1	1	3	3	1	2	3	2	3	3	5	4
216	5	2	3	2	5	4	5	5	4	3	4	4	4	5	5
217	2	5	1	5	5	3	3	1	4	4	1	2	1	3	4
218	5	5	5	5	2	2	4	3	5	3	1	5	2	4	1
219	3	2	1	4	5	2	5	1	5	3	3	2	1	5	4
220	1	5	5	4	3	2	2	5	3	4	5	2	1	5	3
221	5	2	5	1	5	1	1	3	2	3	5	2	1	1	2
222	5	1	2	3	1	3	3	1	1	5	1	3	2	5	1
223	3	5	4	1	4	4	5	4	5	1	2	3	5	5	1
224	4	1	5	1	4	3	1	5	5	3	1	2	1	1	5
225	4	2	1	1	1	3	1	1	1	5	2	4	1	1	2
226	2	4	3	1	2	4	2	2	3	4	3	3	4	5	3
227	3	2	1	1	5	5	1	2	2	1	2	1	3	1	3
228	1	2	1	5	4	3	4	3	5	5	4	3	5	2	3
229	2	2	4	2	3	2	3	2	4	3	5	5	2	3	2
230	5	4	2	1	5	1	2	5	3	2	4	5	2	3	2
231	1	3	4	2	3	3	1	2	5	4	3	2	5	5	2
232	5	4	3	1	4	2	3	5	3	5	2	4	2	5	2
233	3	1	1	2	1	3	5	4	4	5	1	3	4	4	1
234	4	1	2	3	3	1	4	1	4	5	4	3	5	3	5
235	1	2	4	1	3	3	2	4	4	4	4	4	3	4	1
236	1	5	4	2	3	2	4	1	4	2	3	4	1	5	1
237	1	4	1	4	1	5	5	5	5	1	2	2	5	1	5
238	1	1	3	2	5	2	5	2	1	5	4	3	4	1	5
239	4	2	5	1	1	1	2	3	2	5	2	2	2	5	1
240	3	1	1	5	1	2	2	2	3	5	4	1	2	2	4
241	5	1	4	4	3	5	2	3	1	5	5	1	2	4	1
242	1	2	1	3	3	5	4	1	3	3	5	2	5	4	2

243	1	3	3	4	4	2	1	1	5	1	2	2	4	3	4
244	2	3	4	2	3	2	3	2	3	2	4	3	4	5	4
245	5	2	4	5	5	4	5	1	3	1	3	2	3	4	2
246	5	3	5	1	1	3	2	4	5	2	5	5	2	3	1
247	3	4	4	5	2	1	2	4	5	5	1	2	3	4	4
248	5	3	2	3	4	3	5	3	2	3	4	4	5	2	4
249	4	1	1	1	3	3	5	3	5	4	2	1	4	3	1
250	5	1	3	2	2	1	2	5	4	3	1	2	3	5	1
251	4	2	4	1	2	1	5	2	3	5	5	1	1	3	1
252	4	2	4	1	3	5	1	1	3	4	2	4	3	2	1
253	5	1	1	4	4	2	1	4	1	3	3	3	3	1	4
254	3	1	5	1	4	5	4	2	1	4	1	3	2	5	2
255	4	3	5	4	3	4	4	2	5	2	5	5	4	5	5
256	2	4	5	3	3	3	2	3	2	5	3	3	4	2	4
257	2	3	1	3	1	2	4	2	2	3	1	1	4	5	1
258	3	4	5	3	4	4	2	5	2	3	5	3	1	4	1
259	1	5	2	2	5	4	2	4	2	5	5	5	3	5	5
260	2	3	5	4	1	5	2	1	2	5	4	4	3	4	3
261	2	3	3	2	5	3	1	2	5	4	4	4	5	4	2
262	4	4	3	1	4	1	3	2	2	2	4	1	5	2	5
263	1	5	4	1	2	2	1	3	3	5	3	2	5	3	1
264	5	4	1	5	3	3	3	3	3	2	4	4	2	5	1
265	5	4	4	4	5	4	1	1	1	2	3	4	1	5	4
266	5	5	4	1	5	2	3	2	5	5	3	3	5	3	3
267	1	3	4	5	1	1	1	5	4	1	5	5	5	4	5
268	4	2	3	1	3	2	5	4	4	5	4	3	4	4	3
269	4	1	1	4	1	3	3	3	2	5	4	5	4	3	4
270	5	1	5	5	2	1	2	5	4	4	2	3	5	5	1
271	3	3	2	4	1	1	3	4	5	4	3	4	5	1	4
272	4	1	1	1	4	1	4	2	4	4	5	2	1	5	5
273	3	2	5	1	2	1	3	5	1	5	3	4	2	4	4
274	1	2	1	1	5	3	3	2	2	2	5	1	1	4	3
275	1	5	2	5	2	4	5	5	5	4	2	2	5	3	2
276	2	4	1	4	1	3	5	4	5	1	5	4	5	3	2
277	4	2	3	3	2	3	4	2	5	5	2	2	5	4	1
278	5	1	4	5	4	3	4	5	3	1	2	3	3	3	3
279	2	5	2	3	3	4	3	4	3	3	3	5	1	2	1
280	5	5	4	5	4	5	1	4	1	5	2	2	4	1	3
281	2	3	3	5	4	4	4	3	2	3	2	3	3	2	5
282	5	1	3	1	3	3	3	3	4	5	4	2	4	1	3
283	2	5	2	2	5	2	4	4	4	1	2	1	5	4	5
284	1	1	4	5	3	4	1	5	3	1	1	2	1	3	3
285	3	4	3	5	5	4	4	5	4	1	5	1	3	5	4
286	4	1	5	5	1	1	3	4	4	2	1	1	2	3	3
287	4	4	1	3	5	1	3	4	1	2	4	2	1	4	5
288	4	3	4	2	2	1	2	1	5	1	4	5	1	2	2
289	2	1	4	4	3	2	4	1	4	5	5	4	2	2	5
290	4	4	4	3	2	3	5	4	2	2	4	2	2	2	1
291	4	2	4	1	4	2	2	3	3	2	5	3	2	1	2
292	2	4	3	1	4	3	3	4	2	4	1	4	4	3	1
293	1	1	5	4	1	3	1	4	1	1	2	5	2	3	2
294	4	4	5	2	3	4	3	4	4	2	2	1	5	3	1
295	1	4	1	5	2	5	5	3	4	4	2	5	1	4	2
296	5	4	1	1	3	3	2	5	5	1	1	5	5	5	3
297	2	2	4	3	1	5	5	4	1	2	5	1	1	2	4
298	1	1	4	1	4	3	1	4	1	5	2	4	2	4	4
299	5	1	1	5	3	3	3	4	2	5	1	3	4	4	4
300	1	5	3	1	5	2	5	5	5	3	5	1	4	5	1
301	1	5	4	1	3	4	2	1	1	4	4	4	4	3	4
302	1	5	1	2	2	1	1	2	4	5	2	4	3	4	1
303	2	3	1	1	1	4	4	2	5	3	5	1	3	2	2
304	5	2	2	2	5	3	2	3	3	3	2	4	4	5	1
305	2	5	5	2	2	5	5	4	5	5	4	4	2	2	2
306	1	4	4	3	2	2	3	4	5	2	3	3	5	4	3
307	3	3	1	5	1	1	5	4	2	4	4	5	1	3	5
308	2	3	1	4	4	3	5	1	4	1	4	2	5	5	1
309	5	4	3	2	3	5	2	2	4	4	4	4	1	1	1
310	2	2	5	3	1	4	2	4	1	5	5	5	1	5	3
311	3	5	5	4	5	1	2	2	1	5	1	3	1	2	3
312	4	5	2	3	1	1	2	5	4	2	4	5	2	3	5
313	5	3	3	1	1	2	1	2	2	3	3	4	4	3	5
314	4	5	2	5	5	5	5	1	3	3	2	1	4	4	2
315	1	3	1	3	4	2	3	4	3	5	2	5	2	1	5
316	1	1	1	1	2	4	1	4	5	1	2	3	1	2	5
317	4	1	3	5	4	5	3	4	1	2	1	5	2	4	3
318	2	4	4	5	1	5	2	2	1	5	1	5	5	5	2
319	5	4	3	4	1	5	4	3	4	5	3	2	2	4	2
320	5	1	1	2	5	2	4	3	5	1	2	2	1	2	5
321	4	2	3	4	5	4	2	4	3	5	1	4	1	1	4
322	4	1	1	1	4	3	1	1	4	5	4	1	1	2	2
323	1	3	5	4	1	1	5	2	3	2	5	2	3	2	2

324	3	3	5	5	3	5	3	5	1	3	2	2	2	4	5
325	3	2	5	4	3	5	5	2	1	1	3	1	3	2	3
326	5	4	5	5	3	5	2	5	4	3	1	1	4	1	4
327	2	2	2	2	2	4	5	2	1	2	2	1	1	5	1
328	4	1	5	2	5	1	3	3	3	4	5	2	2	3	2
329	5	1	4	4	5	3	4	5	2	1	4	1	3	4	1
330	4	4	4	2	3	2	3	3	2	4	5	1	1	2	4
331	5	3	3	2	3	4	1	2	5	4	4	1	5	5	3
332	2	5	1	4	3	4	2	2	1	5	5	5	5	4	5
333	1	3	5	2	4	3	4	1	2	5	2	3	2	5	2
334	2	2	3	1	5	1	2	4	3	3	1	1	4	5	1
335	1	1	3	3	2	5	2	1	4	3	2	3	1	4	3
336	4	4	2	1	5	4	1	4	5	4	1	3	5	1	3
337	4	3	2	2	4	2	5	3	5	1	2	2	1	3	3
338	2	3	4	2	3	2	4	3	2	5	1	2	5	2	2
339	2	3	3	1	4	4	4	1	5	5	1	3	2	5	3
340	5	2	1	5	3	1	3	5	5	5	4	5	3	1	5
341	3	4	4	3	1	3	5	5	1	3	5	5	2	4	5
342	4	4	5	4	2	4	5	3	5	3	3	5	4	3	2
343	1	5	5	2	1	2	5	2	5	2	5	5	2	4	5
344	4	2	4	5	5	3	2	3	1	1	1	1	3	3	3
345	5	1	1	2	2	1	2	1	4	2	5	4	3	3	1
346	1	5	5	4	5	3	2	2	2	4	1	4	2	4	4
347	2	4	2	1	5	2	3	2	3	3	1	4	2	5	4
348	2	5	2	5	4	1	3	4	1	2	4	2	3	1	1
349	2	1	4	4	1	5	4	3	2	4	1	3	5	4	3
350	4	2	2	1	4	3	2	3	2	4	4	3	5	5	4
351	5	4	3	5	2	2	1	5	3	2	4	5	2	3	4
352	2	2	1	2	5	4	4	1	1	3	4	3	2	2	3
353	3	3	5	2	1	2	3	2	4	5	4	1	1	1	5
354	4	1	2	4	3	1	5	5	1	5	5	4	5	2	4
355	3	5	2	5	3	2	1	2	5	1	5	2	4	4	2
356	4	1	3	1	3	3	3	5	1	4	5	5	2	3	3
357	3	2	2	4	1	1	4	2	3	2	1	2	1	5	5
358	2	3	4	3	1	5	5	4	3	2	4	3	5	5	3
359	5	4	2	3	3	2	1	4	4	2	3	1	3	1	1
360	4	4	3	5	5	2	5	4	4	2	3	4	5	4	5
361	5	3	3	1	2	1	4	4	5	5	2	3	3	3	3
362	1	4	1	2	1	1	2	2	2	3	3	1	3	3	4
363	4	2	3	2	2	3	1	5	5	1	3	4	2	3	2
364	2	1	5	2	3	4	3	3	2	2	1	1	1	4	3
365	3	2	5	3	1	1	4	1	1	2	5	5	3	2	3
366	1	2	2	1	1	1	2	3	4	5	5	4	4	4	3
367	1	2	5	3	2	1	5	2	4	1	2	1	5	4	2
368	1	1	3	5	2	2	4	3	1	3	3	3	4	3	1
369	5	3	3	2	2	1	1	4	5	1	3	5	2	2	3
370	3	2	1	3	5	1	4	1	2	1	4	3	1	1	2
371	3	2	3	1	1	2	4	5	1	1	1	5	1	5	4
372	4	4	1	4	2	5	4	3	1	2	3	3	2	5	1
373	1	2	1	1	4	5	5	1	4	4	4	4	5	2	3
374	4	3	4	4	2	5	4	2	3	2	5	5	5	5	5
375	3	3	3	4	3	1	4	3	2	2	1	2	4	1	5
376	1	1	1	2	2	2	3	2	4	1	5	1	1	3	1
377	2	2	1	4	4	2	5	4	5	5	1	2	4	2	3
378	3	5	3	1	2	3	3	1	4	4	5	1	3	3	5
379	5	1	5	2	1	2	1	3	2	3	3	2	2	2	1
380	2	2	4	2	5	5	1	1	2	5	3	2	2	3	3
381	5	4	3	1	3	2	3	3	4	1	1	1	2	1	1
382	3	5	1	3	5	2	5	1	1	3	3	4	4	1	1
383	4	4	1	3	2	5	2	4	2	2	4	1	1	4	5
384	3	1	1	5	1	3	2	5	1	4	3	1	3	2	5
385	5	2	3	2	1	2	3	5	4	2	1	2	4	1	3
386	1	2	5	2	3	4	5	2	1	5	4	2	2	4	4
387	2	5	2	2	2	4	1	2	1	1	3	4	1	1	5
388	1	5	4	1	3	3	4	4	2	5	5	2	3	5	5
389	3	4	3	5	3	3	3	4	2	1	1	2	1	5	1
390	1	4	2	5	2	5	5	3	5	5	5	3	2	4	3
391	5	2	2	5	2	1	3	2	5	4	3	5	1	1	2
392	2	2	2	2	4	2	5	4	2	2	2	2	2	3	5
393	3	4	3	2	4	1	3	3	5	4	3	3	3	3	2
394	1	1	5	3	4	4	1	4	4	5	2	1	1	5	2
395	4	1	4	4	4	5	4	2	4	4	1	2	4	5	2
396	2	5	2	2	5	3	1	3	3	3	3	1	5	5	2
397	1	5	1	4	4	3	2	2	5	1	1	3	5	4	1
398	3	2	5	4	4	5	3	1	4	5	5	2	2	1	2
399	4	1	3	4	1	2	4	2	4	1	3	2	1	1	1
400	2	3	3	2	2	4	4	4	4	1	4	2	2	5	4