

# LAMPIRAN

## Lampiran 1

### Kartu Bimbingan Kerja Praktik



#### KARTU BIMBINGAN KERJA PRAKTIK

Nama : Septiana Nur Rizkiah  
No.Mhs : 150300569  
Pembimbing Lapangan : Rezky Anugrah Wati , S.T.  
Tempat Kerja Praktik : PT Adhimix Precast Indonesia – Plant  
Casablanca

NO	HARI/TGL	KEGIATAN	TTD PEMB. LAPANGAN
1	Senin, 5 Februari 2018 – Kamis, 8 Februari 2018	Perkenalan + Penjelasan Pemasaran dan Adhimix secara Umum	
2	Senin, 12 Februari 2018 – Kamis, 15 Februari 2018	Rekap Data Informasi Pasar + Surat Monitoring Penawaran	
3	Senin, 19 Februari 2018 – Kamis, 22 Februari 2018	Membuat Surat Monitoring Penawaran + Pengambilan Data Perusahaan	
4	Senin, 26 Februari 2018 – Kamis, 1 Maret 2018	Input Data Surat Purchase Order (PO)	
5	Senin, 5 Maret 2018 – Kamis, 8 Maret 2018	Input Data Surat Purchase Order (PO)	
6	Senin, 12 Maret 2018 – Kamis, 15 Maret 2018	Input Data Surat Purchase Order (PO) + Konsultasi Kuesioner	
7	Senin, 19 Maret 2018 – Kamis, 22 Maret 2018	Input Data Surat Purchase Order (PO)	
8	Senin, 26 Maret 2018 – Kamis, 29 Maret 2018	Filing Data	



9	Senin, 2 April 2018 – Kamis, 5 April 2018	Filing Data + Penyebaran Kuesioner	
10	Senin, 9 April 2018 – Kamis, 12 April 2018	Filing Data	
11	Senin, 16 April 2018 – Kamis, 19 April 2018	Filing Data	
12	Senin, 23 April 2018 – Selasa, 24 April 2018	Penyebaran Kuesioner	
13	Senin, 30 April 2018 – Jumat, 4 Mei 2018	Lampiran surat-surat	

Jakarta, 3 Mei 2018

Mengetahui,

Pembimbing Lapangan



( Rezky Anugrah Wati, S.T. )

Mahasiswa

( Septiana N.R )

## Lampiran 2

### Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I.  
POLITEKNIK APP JAKARTA

LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

Nama Mahasiswa : Septiana Nur Rizkiah  
NIM : 150 300 569  
Judul Tugas Akhir : Persepsi Pelanggan Mengenai Citra Merek  
PT X - plant Casablanca

No.	TANGGAL	POKOK BAHASAN / KONSULTASI	PARAF PEMBIMBING
1.	Rabu, 21 Des 2017	TOPIK proposal	/
2.	Senin, 08 Jan 2018	TTD doSpem & persiapan sebelum kp	/
3.	Jumat, 09 Feb 2018	Judul TA	/
4.	Jumat, 02 Mar 2018	BAB I dan kuesioner	/
5.	Jumat, 16 Mar 2018	Revisi Bab II	/
6.	Jumat, 6 April 2018	Bab II dan Bab III	/
7.	Selasa, 17 Juli 2018	Bab III, Bab IV, Bab V dan abstrak	/
8.	Kamis 19 Juli 2018	Revisi Bab IV dan Bab V	/
9.			
10.			

Tugas Akhir mahasiswa telah diperiksa dan lolos aplikasi Turnitin dengan skor sbb:

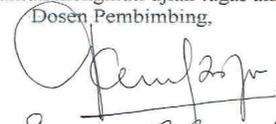
- BAB I : 18 %
- BAB III : 5 %
- BAB IV : 11 %
- BAB V : 15 %

Paraf Dosen Pembimbing : 

Mengetahui,  
Program Studi Manajemen Pemasaran  
Industri Elektronika  
Ketua,

A. R. Arie Wicaksono, S.K.M., S.T., M.M.

Jakarta, 20 Juli 2018  
Menyatakan mahasiswa tsb. telah  
layak untuk mengikuti ujian tugas akhir  
Dosen Pembimbing,

  
Sugeng Raharjo

## Lampiran 3

### Lembar Penilaian Kerja Praktik



Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Niko Fernando , S.ST  
Jabatan : Supervisor Pemasaran  
Nama Perusahaan : PT Adhimix Precast Indonesia – Plant Casablanca  
Alamat Perusahaan : Jln. Dr.Saharjo No.230, Kel. Menteng Dalam, Kec. Tebet,  
Jakarta Selatan

Menerangkan bahwa hasil evaluasi yang telah kami lakukan terhadap kinerja karyawan tersebut di bawah ini :

Nama : Septiana Nur Rizkiah  
Bagian/Departemen : Pemasaran  
Asal Perguruan Tinggi : Politeknik APP Jakarta  
Program Studi : Manajemen Pemasaran Industri Elektronika

No.	Jenis Kemampuan	Tanggapan Pihak Pengguna *				Rencana Tindak Lanjut oleh Program Studi **
		Sangat Baik 80-100	Baik 68-79	Cukup 55-67	Kurang 46-54	
1	Integritas (etika dan moral)		75			
2	Keahlian berdasarkan bidang ilmu (Kompetensi utama)	80				
3	Bahasa Inggris		70			
4	Penggunaan Teknologi		70			
5	Komunikasi		70			
6	Kerjasama Tim	80				
7	Pengembangan Diri	85				
	TOTAL **					

Jakarta, 24 Mei 2018  
PT Adhimix Precast Indonesia



( Niko Fernando, S.ST )

## Lampiran 4

### Surat Selesai Kerja Praktik



#### SURAT KETERANGAN MAGANG INDUSTRI

No : API-HO/O/HRD-PKL/05-2018/0067

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Septiana Nur Rizkiah  
Lembaga Pendidikan : Industri Elektronika Politeknik APP Jakarta  
Alamat : Jl. Timbul No. 34, Ciganjur, Jagakarsa  
Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta

Telah menyelesaikan Magang Industri di PT Adhimix Precast Indonesia terhitung mulai:

Tanggal : 05 Februari 2018 – 04 Mei 2018  
Penempatan : Plant RMC Casablanca, PT Adhimix RMC Indonesia  
Bidang : Pemasaran

Mahasiswi yang bersangkutan telah melaksanakan Magang Industri dalam Bidang Pemasaran sesuai prosedur yang berlaku. Selama menjalani Magang Industri, Sdri. Septiana Nur Rizkiah telah melaksanakan tugas-tugasnya dengan baik dan Perusahaan menyampaikan apresiasi atas hal tersebut.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 18 Mei 2018  
PT Adhimix Precast Indonesia

M. Buana Rochman, S.T., M.T.  
Manajer HRD

## Lampiran 5

### Kuesioner Penelitian Citra Merek

#### Kuesioner Penelitian

Responden yang terhormat,

Perkenalkan nama saya Septiana Nur Rizkiah mahasiswi tingkat akhir Politeknik APP Jakarta, program studi Manajemen Pemasaran Industri Elektronika. Saat ini saya sedang melakukan penelitian tentang **“Persepsi Konsumen Mengenai Citra Merek PT X - Plant Casablanca Jakarta”**. Penelitian ini bermaksud untuk menyelesaikan Tugas Akhir sebagai prasyarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya ( A.Md).

Agar penelitian ini dapat berlangsung dengan baik, maka saya mengharapkan kesediaan responden untuk mengisi kuesioner ini dengan tepat dan benar. Jawaban Anda akan diperlakukan dengan standar profesionalitas dan etika penelitian. Oleh karena itu, peneliti akan menjaga kerahasiaan identitas Anda. Semua jawaban Anda akan dirahasiakan, dan dipakai semata-mata hanya untuk keperluan penelitian ini.

Atas ketersediaan pengisian kuesioner dan kerjasama anda peneliti mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

**Septiana Nur Rizkiah**

PETUNJUK	
Bagian A	Bagian B
Silahkan isi data pribadi anda pada bagian ini.	Berilah tanda ( X ) pada setiap jawaban yang anda pilih.

### A. INFORMASI UMUM

1. Nama Responden :
2. Jabatan :
3. Nama Perusahaan :
4. Nama Proyek :

### B. PERTANYAAN UMUM

1. Berapa lama perusahaan anda telah berhubungan bisnis dengan PT X- Plant Casablanca Jakarta?

0 – 6 Bulan                       6 – 12 Bulan                       lebih dari 1 Tahun

2. Berapa kali perusahaan anda berhubungan bisnis dengan PT X- Plant Casablanca Jakarta ?

1 – 3 Kali                       3 – 5 Kali                       Lebih dari 5 Kali

3. Dari mana perusahaan anda mengenal PT X- Plant Casablanca ? (jawaban bisa lebih dari satu pilihan)

Brosur                       Website                       Kunjungan ke plant

Teman / Saudara                       Karyawan atau staff PT X – Plant Casablanca

Lainnya

### C. PERNYATAAN TENTANG CITRA MEREK

Mohon diberikan tanda ceklis (✓) pada jawaban yang dipilih pada kolom yang tersedia, dengan kriteria penilaian sebagai berikut:

1 : Sangat tidak setuju

2 : Tidak setuju

3 : Kurang setuju

4 : Setuju

5 : Sangat setuju

Kuesioner Citra Merek

No	Pernyataan	1	2	3	4	5
		(STS)	(TS)	(KS)	(S)	(SS)
	<b>Citra Perusahaan (<i>Corporate Image</i>)</b>					
1	Merek PT X mudah diucapkan					
2	Logo PT X identik dengan warna merah					
3	Merek PT X melekat kuat pada benak kami					
4	Merek PT X merupakan perusahaan yang terpercaya ( <i>credible</i> )					
	<b>Citra Pengguna (<i>User Image</i>)</b>					
5	Spesifikasi Beton yang dijual PT X sesuai dengan apa yang kami butuhkan					
6	Merek PT X lebih unggul dibandingkan dengan perusahaan yang menjual produk serupa					
	<b>Citra Produk (<i>Product Image</i>)</b>					
7	PT X menjual berbagai variasi mutu beton sesuai dengan kebutuhan proyek					

8	Kualitas mutu beton PT X sesuai dengan spesifikasi standar proyek					
9	Harga beton yang ditawarkan sesuai dengan kualitas					
10	Jaminan Produk beton yang dihasilkan oleh PT X memenuhi harapan konsumen					

---- TERIMA KASIH ----

## Lampiran 6

### Surat Pernyataan Telah Melakukan Penyebaran Kuesioner



#### SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Rezky Anugerah Wati, S.T

Jabatan : Supervisor Pemasaran

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Septiana Nur Rizkiah

NIM : 150300569

Universitas : Politeknik App Jakarta

Adalah benar-benar telah melakukan penyebaran kuesioner penelitian ke pelanggan PT Adhimix Precast Indonesia – Plant Casablanca dengan hasil kuesioner terlampir.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya, dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 3 April 2018

PT Adhimix Precast Indonesia

Plant Casablanca



( Rezky Anugerah Wati , S.T. )

## Lampiran 7

### Distribusi Frekuensi Pertanyaan Umum

#### Intensitas Berhubungan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0-6 Bulan	1	7.1	7.1	7.1
6-12 Bulan	1	7.1	7.1	14.3
> 12 Bulan	12	85.7	85.7	100.0
Total	14	100.0	100.0	

#### Frekuensi Berhubungan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1-3 kali	4	28.6	28.6	28.6
3-5 kali	1	7.1	7.1	35.7
> 5 kali	9	64.3	64.3	100.0
Total	14	100.0	100.0	

#### Pengetahuan Company Profile

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Website	2	14.3	14.3	14.3
Karyawan/Staf PT X	8	57.1	57.1	71.4
Kunjungan ke plant	4	28.6	28.6	100.0
Total	14	100.0	100.0	





P_9	Pearson Correlation	.603*	.576*	1.000**	1.000**	.701**	.701**	1.000**	1	.736**	.921**
	Sig. (2-tailed)	.022	.031	0.000	0.000	.005	.005	0.000		.003	.000
	N	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
P_10	Pearson Correlation	.702**	.736**	.736**	.736**	.676**	.783**	.736**	.736**	1	.881**
	Sig. (2-tailed)	.005	.003	.003	.003	.008	.001	.003	.003		.000
	N	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Total	Pearson Correlation	.802**	.737**	.921**	.921**	.828**	.868**	.921**	.921**	.881**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.003	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### Case Processing Summary

	N	%
Cases Valid	14	100.0
Excluded <sup>a</sup>	0	0.0
Total	14	100.0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.947	9

## Lampiran 9

### Hasil Uji Validitas dengan *Corrected Item Total Correlation*

#### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	14	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	0.0
Total		14	100.0

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

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.947	9

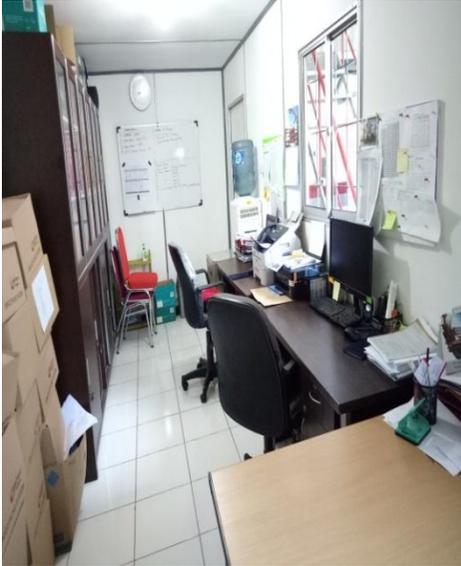
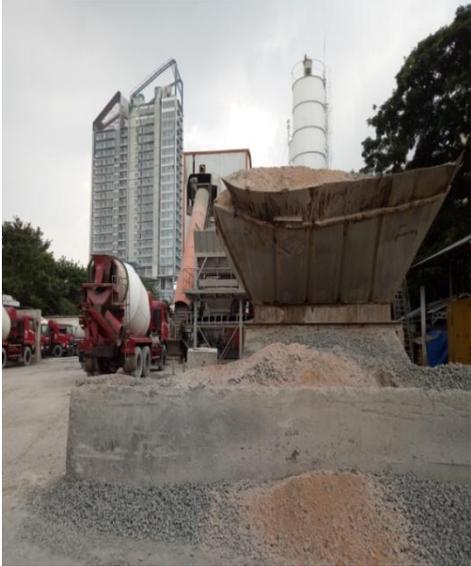
#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P_1	33.57	12.418	.747	.943
P_3	33.79	13.104	.681	.946
P_4	33.79	12.489	.902	.936
P_5	33.79	12.489	.902	.936
P_6	34.07	10.687	.740	.955
P_7	33.64	12.247	.830	.938
P_8	33.79	12.489	.902	.936
P_9	33.79	12.489	.902	.936
P_10	33.79	11.720	.840	.938

**Lampiran 10**

**Unit Bisnis**

**Readymix**



**Precast**



**Fabrication**



**Equipment**



**Trading**



## Lampiran 11

### Projek Experience (Samara Synthesis)



### Kunjungan Proyek



-Adhi Giwin – DDT Manggarai-



-Total Bangun Persada – Graha Gatsu-

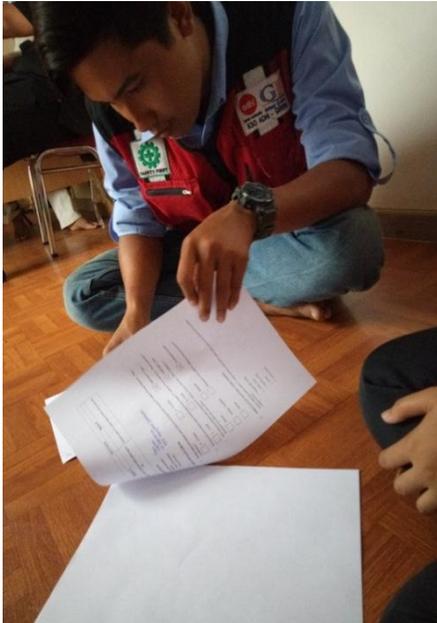


-PP – Menara BRI-



-Adhi Karya-LRT-

### Penyebaran Kuesioner



## Lampiran 12

### Transkrip Wawancara

Narasumber : Niko Fernando

Pewawancara : Septiana Nur Rizkiah

P: Apa saja tahapan proses kegiatan marketing di PT X – Plant Casablanca ini pak?

N: Kalo untuk marketing di PT X kan berarti semua tuh dimulai dari informasi pasar yang didapat dari berbagai macam, seperti dari internet, *link* orang proyek, kontraktor, *owner* dll. Setelah dapat, kita masukin Surat Penawaran Harga (SPH). SPH itu di dalamnya termuat perihal harga, mutu, spek sesuai dengan informasi yang kita telah gali terlebih dahulu sebelumnya.

Setelah SPH jadi dan dikirim ke pelanggan, kita harus monitor terus, karena bisa saja proyeknya masih tender, atau si kontraktor statusnya sudah menang atau belum, kalau sudah kita bisa lanjut kenego harga. Sebelum nego kita harus nentuin konmar (Kontribusi *Margin*) dahulu. Setelah nego *deal* harga baru dia bisa ngeluarin *PO* (*Purchase Order*) atau kontrak, atau bisa keduanya.

Jika dia ngeluarin kontrak, kontraknya dua macam berarti secara global, misalkan kontrak dengan mutu dan harga sekian, volumenya belum ada, volumenya itu nanti pakai *PO*, jadi si kontrak itu buat acuan harga saja. Namun, ada juga yang hanya mengeluarkan *PO* atau kontrak saja tergantung situasi juga.

Selanjutnya, kita juga harus memonitor sampai kepenagihan. Jadi, setelah *deal* harga, produksi yang kirim beton, surat jalan (doket) yang kita buat nanti ditanda tanganin oleh mereka dan selanjutnya diproses oleh tim penagihan (X). Penagihan yang mengurus perihal kwitansi, pajak yang nantinya akan dikirim ke pelanggan atau kontraktor sesuai dengan TTK (Tanda Terima Kwitansi) yang telah disetujui

waktu proses nego. Jadi setelah kwitansi diterima oleh mereka, baru argonya berjalan. Biasanya kalau swasta TTK nya itu 30 hari.

P: Itu kalau swasta berarti?

N : Kalau swasta gitu, tergantung pas dinego dan *trade record* nya. Kita bisa minta 7 hari setelah TTK atau 14 hari, tetapi kalau kontraktor yang sudah sering sama kita biasanya 30 hari kalau swasta.

P: Oh itu yang nentuin pembayaran 7,14 tergantung *trade record* nya?

N: Iya, kita juga yang netuin, pas dinego nanti. Nah, kalau BUMN, seperti Wijaya Karya, Hutama Karya, Adhi Karya pakai SKBDN yang pembayarannya 180 hari, 90 hari, tergantung dinego juga. Jadi intinya SKBDN itu kontraktor punya uang untuk bayar kita, tapi uangnya di *Bank* dan kita kena bunga.

P : Pihak PT X yang kena bunga?

N: Pihak PT X yang tanggung. Tapi hal tersebut ada *plus minus* nya. *Plusnya* dia punya uang untuk bayar kita, *minusnya* kita kena bunga. Kalau swasta kita gak tau nih dia beneran punya uang atau gak untuk bayar, soalnya kita kirim beton dulu ke dia, bayarnya belakangan. Nah itu bedanya bayar pakai SKBDN sama yang konvensional.

P: Berartikan kalau BUMN udah pasti bayar, tapi kalau swasta yang bayarnya tersendat-sendat gitu gimana pak?

N: Jadi gini, misalnya proyeknya dia itu masih berjalan, kita kasih plafon kredit misalnya sampai 2 M. setelah 2 M jika dia belum bayar maka akan kita *blacklist*. Jadi di sistem kita stop dan gak bisa kirim ke mereka sampai mereka bayar. Nanti setelah bayar kita hilangkan *blacklist* nya, baru kita nge cor lagi, itu untuk proyek yang sedang berjalan. Misalkan sudah selesai proyeknya, kita akan tetap kejar, dan misalkan dia ada proyek baru, kita gak bisa ngecor, tunggu mereka bayar dulu.

P: Tapi, ada gak sih pak kalau swasta penjaminnya?

N: Gak ada sih. Kadang ada yang namanya perjanjian tiga pihak, PT X, Kontraktor sama *Owner*, misalkan si kontraktor gak bayar, nanti *owner* yang bayar. Nah uangnya itu dari pembayaran si kontraktor, jadi dipotong gitu pembayarannya ke kontraktor.

P: Itu kalau yang sudah ada? Berarti yang ngak ada perjanjian tiga pihaknya gitu, *trade record* nya sudah tau?

N: Iya, tapi kadang masih nyangkut juga.

P: Berarti proses marketinya sampai monitoring penagihan?

N: Sampai, kita juga harus tau pelanggan sudah bayar atau belum. Jika belum kita bisa kasih peringatan. Marketing di PT X sampai penagihan, pembayarannya.

P: Berarti jika ada kendala dipenagihan gitu, penagihan koordinasi dengan pemasaran?

N: Itu nanti didiskusikan dalam rapat MRM , terkait berbagai permasalahan seperti penagihan yang terhambat, tindak lanjutnya bagaimana, di stop atau diberi peringatan.

P: Apa saja segi perbedaan PT X dengan para pesaingnya?

N: Jadi bedanya itu, kita kurang bisa bersaing secara harga. Kompetitor tuh hampir semua punya pabrik semen, kaya Pionir itu Indosemen, Holcim pabriknya Holcim, Jayamix itu SCG mereka punya pabrik beton semua. Nah, kalo kita liat dikomponen bahan biaya, semen itu biaya yang paling mahal, dipembentukan beton. Nah jadi, kalau masalah persaingan harga kita beratnya disana, kita gak punya semen, pasir krikil sehingga kita beli ke berbagai vendor bahan baku.

Kalo *plusnya* PT X itukan sejarahnya dari divisi Adhi Karya, nah di tahun 2000an awal merugi, maka dilepaslah sama Adhi Karya disuruh jadi perusahaan sendiri, si

karyawannya tidak diberi uang pesangon melainkan diberi saham PT X. nah, bedanya karyawan disini kaya punya perusahaan, jadi jika para karyawannya ingin dapat uang banyak ya kerja yang bener, nanti akan berbalik lagi ke mereka, biasanya berupa *dividen*, *insentive*, jadi itu yang membedakan *mindset* para karyawannya gitu, kalau diperusahaan pesaingkan mereka terima gaji aja. Jadi kalau disini lebih militan, kalau cari proyek segala macam, karena sejarahnya itu. Kalau PT X itu lebih ke nasionalismenya, karena kita gak pakai saham dari asing. Kalau para pesaing seperti Pionir itu dari Jerman, Holcim dari Swiss, Jayamix dari Thailand. Jadi, PT X itu semua orang Indonesia, inilah nilai *plus* kita.

P: Apa saja kriteria yang diinginkan dalam menetapkan sasaran pelanggan?

N: Kalo yang idealnya tentu yang punya uang, negonya gak sadis, gak ngebandingin harga dengan pesaing. Tapi itukan yang ideal, tentu kita gak bisa mengharapkan selalu yang ideal, karena segala sesuatunya ada *plus minusnya*, misal pelanggan pembayarannya bagus, tapi kalau nego parah, itu jadi pertimbangan-pertimbangan kita, nah itu kita harus banyak ngumpulin data segala macam.

P: Apa saja cakupan daerah pemasaran Plant Casablanca?

N: Kalau secara batas wilayah, timur itu dari DI Panjaitan, kalau dari selatan itu Kalibata, kalau barat itu batas-batas Palmerah, kalau batas utaranya itu sampai Gambir kalau gak salah.

P : Apa saja *Positioning* Perusahaan?

N: *Positioning* itu ingin ke perusahaan yang memenuhi keinginan pelanggan, jadi keinginan besarnya itu kita semua sudah berbasis web, jadi semua data itu udah *real time*, jadi kalau misalkan pengiriman ke proyek si pelanggan itu gak usah nanya lagi “Pak TM nya sudah sampai mana?” gak perlu, dia sudah bisa liat di web, pakai GPS, jadi setiap pelanggan kita udah kasih *user name* sama *password*, jadi mereka bisa ngecek sendiri, terus hasil tes betonnya, kita kan disini udah punya alat tesnya sendiri, jadi rencana kedepannya, *real time*, jadi abis tes, data masuk web, pelanggan bisa akses mutunya, itu rencana kedepannya kita sudah berbasis web.

Lampiran 13

Tabel R

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790