

DAFTAR GAMBAR

1.	Gambar 2.1 Komponen 4P Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	15
2.	Gambar 2.2 Prinsip-Prinsip Penjualan <i>Personal Selling</i>	30
3.	Gambar 2.3 Model Perilaku Konsumen	42
4.	Gambar 2.4 Model Lima Tahap Proses Pembelian Konsumen	51
5.	Gambar 2.5 Paradigma Penelitian “Pengaruh Atribut Produk dan <i>Personal Selling</i> Terhadap Keputusan Pembelian Rumah”	68
6.	Gambar 3.1 Garis Kontinum	100
7.	Gambar 4.1 Garis Kontinum Kategorisasi Variabel Atribut Produk Pada Perumahan PT. Matahari Land Property.....	126
8.	Gambar 4.2 Garis Kontinum Kategorisasi Variabel <i>Personal Selling</i> Perumahan PT. Matahari Land Property.....	138
9.	Gambar 4.3 Garis Kontinum Kategorisasi Variabel Keputusan Pembelian Produk Pada Perumahan PT. Matahari Land Property.....	149
10.	Gambar 4.4 Grafik Normalitas	152

