

## DAFTAR TABEL

1.	Tabel 1.1 Proyeksi Pertumbuhan Penduduk Wilayah Bandung dan Sekitarnya Tahun 2010-2014 .....	3
2.	Tabel 1.2 <i>Backlog</i> Perumahan Wilayah Bandung	4
3.	Tabel 1.3 Penjualan Matahari Land Property Tahun 2011-2015 .....	6
4.	Tabel 3.1 Operasional Variabel Penelitian.....	77
5.	Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden .....	102
6.	Tabel 4.2 Status Marital Responden .....	103
7.	Tabel 4.3 Usia Responden .....	104
8.	Tabel 4.4 Tingkat Pendidikan Responden .....	105
9.	Tabel 4.5 Pendapatan Perbulan Responden .....	106
10.	Tabel 4.6 Pekerjaan Responden .....	107
11.	Tabel 4.7 Maksud dan Tujuan Pembelian Rumah di Perumahan Matahari Land Property.....	108
12.	Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Kuesioner Atribut Produk .....	110
13.	Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Kuesioner <i>Personal Selling</i> .....	111
14.	Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Kuesioner Keputusan Pembelian .....	112
15.	Tabel 4.11 Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian .....	113
16.	Tabel 4.12 Hasil Produk (Bangunan) Sesuai Dengan Spesifikasi Awal Yang Telah Disepakati Antara <i>Developer</i> Dengan Konsumen .....	115
17.	Tabel 4.13 Mudah Memperoleh Material Pengganti Apabila Mengalami Kerusakan .....	115
18.	Tabel 4.14 Material Dalam Pembangunan Menggunakan Bahan-Bahan Berkualitas .....	116
19.	Tabel 4.15 Kemungkinannya Sangat Kecil, Rumah Yang Dibangun Akan Mengalami Kerusakan Dalam Waktu Dekat .....	118

20.	Tabel 4.16 Tipe Rumah (Luas Bangunan dan Luas Tanah) Yang Ditawarkan Banyak Pilihan .....	119
21.	Tabel 4.17 Fasilitas (Sarana dan Prasarana) Perumahan Yang Disediakan <i>Developer</i> Lengkap.....	120
22.	Tabel 4.18 Kompleks Perumahan Memiliki Akses Yang Strategis Baik Ke Pusat Kota, Fasilitas Pendidikan, Pusat Perbelanjaan, dan Fasilitas Umum Lainnya .....	121
23.	Tabel 4.19 <i>Design</i> Rumahnya Menarik .....	122
24.	Tabel 4.20 Pemanfaatan Tata Ruangnya Memenuhi Kebutuhan Aktifitas Keluarga .....	123
25.	Tabel 4.21 Tampilan Rumahnya Cocok Dengan Selera dan Keinginan .....	124
26.	Tabel 4.22 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Atribut Produk Pada Perumahan PT. Matahari Land Property .....	125
27.	Tabel 4.23 Wiraniaga Sudah Tepat Memilih Konsumennya.....	127
28.	Tabel 4.24 Wiraniaga Sudah Menetapkan Produk Rumah Mana Yang Sesuai Dengan Kebutuhan Pelanggan Sebelum Melakukan Penawaran .....	128
29.	Tabel 4.25 Wiraniaga Telah Mengenalkan Identitas Diri Sebelum Menawarkan Produk .....	130
30.	Tabel 4.26 Wiraniaga Bersikap Sopan Ketika Berkomunikasi Dengan Pelanggan .....	131
31.	Tabel 4.27 Wiraniaga Menyampaikan Informasi Yang Jelas Untuk Memenuhi Keingintahuan Konsumen Terhadap Produk Yang Ditawarkan .....	130

32.	Tabel 4.28 Wiraniaga Menyediakan Media Peraga Yang Lengkap Seperti <i>Brosur, Maket, dan Siteplan</i> Tentang Produk Yang Ditawarkan ..	132
33.	Tabel 4.29 Dalam Menangani Keberatan Calon Konsumen, Wiraniaga Bisa Menanganinya Dengan Baik .....	133
34.	Tabel 4.30 Wiraniaga Menanyakan Rencana Pembelian Setelah Membantu Pelanggan Untuk Memahami Apa Yang Disampaikannya.....	134
35.	Tabel 4.31 Wiraniaga Membantu Pelanggan Dalam Menyelesaikan Semua Yang Berhubungan Dengan Pembelian .....	135
36.	Tabel 4.32 Wiraniaga Selalu Menjaga Hubungan Baik dan Bersedia Memberikan Bantuan Kepada Konsumennya .....	136
37.	Tabel 4.33 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai <i>Personal Selling</i> Perumahan Matahari Land Property.....	137
38.	Tabel 4.34 Menyadari Adanya Kebutuhan Untuk Memiliki Rumah .....	139
39.	Tabel 4.35 Memperoleh Informasi Tentang Perumahan Matahari <i>Land</i> Dari Teman, Keluarga, Iklan, dan Media Massa .....	140
40.	Tabel 4.36 Mencari Informasi Lebih Lanjut Tentang Rumah Atau Perumahan Yang Dibutuhkan .....	141
41.	Tabel 4.37 Setelah Mendapatkan Informasi Mengevaluasi Berbagai Alternatif Produk Yang Sesuai Dengan Kebutuhan .....	142
42.	Tabel 4.38 Mencari Manfaat dan Nilai Yang Lebih Dari Produk Yang Akan Dibeli .....	143
43.	Tabel 4.39 Setelah Melakukan Evaluasi Alternatif Memutuskan Membeli Produk Rumah di Matahari Land .....	144

44.	Tabel 4.40 Melakukan Pembelian Karena Mempunyai Keunggulan Dibanding Perumahan Lain .....	145
45.	Tabel 4.41 Puas Dengan Produk Dari Perumahan Matahari Land Secara Keseluruhan .....	146
46.	Tabel 4.42 Akan Merekomendasikannya Kepada Pihak Lain .....	147
47.	Tabel 4.43 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Keputusan Pembelian Pada Perumahan PT. Matahari Land Property.....	148
48.	Tabel 4.44 Hasil Pengujian Asumsi Normalitas ..	151
49.	Tabel 4.45 Hasil Pengujian Asumsi Multikolinieritas .....	153
50.	Tabel 4.46 Hasil Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas .....	155
51.	Tabel 4.47 Hasil Estimasi Persamaan Regresi ....	157
52.	Tabel 4.48 Koefisien Determinasi .....	158
53.	Tabel 4.49 Koefisien Determinasi Parsial .....	159
54.	Tabel 4.50 Hasil Uji Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian .....	161
55.	Tabel 4.51 Hasil Uji Pengaruh <i>Personal Selling</i> Terhadap Keputusan Pembelian .....	162
56.	Tabel 4.52 Pengujian Secara Simultan .....	164
57.	Tabel 4.53 Tanggapan Responden Mengenai Atribut Produk .....	165
58.	Tabel 4.54 Interpretasi Tanggapan Responden Mengenai <i>Personal Selling</i> Terhadap Keputusan Pembelian .....	167
59.	Tabel 4.55 Interpretasi Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian .....	169