

**PENGARUH *CONTENT MARKETING SOCIAL MEDIA* DAN *BRAND AWARENESS PROPERTY* TERHADAP PENJUALAN PADA
PT. PARAMOUNT LAND TANGERANG**

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Pada
Program Studi Strata Satu Manajemen**



**HAERUL ANWAR
NIM : 2018124020008**

**INSTITUT TEKNOLOGI DAN BISNIS AHMAD DAHLAN
J A K A R T A
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh *Content Marketing Social Media* dan *Brand Awareness Property* terhadap Penjualan pada PT. Paramount Land Tangerang

Nama : Haerul Anwar

NIM : 2018124020008

Prodi/Konsentrasi : S1 Manajemen / Manajemen Pemasaran

Telah diujikan pada tanggal 30 Agustus 2022 di hadapan Tim Penguji Sidang Skripsi dan dinyatakan **LULUS**.

Pembimbing Skripsi,

Penguji Skripsi,



(Imal Istimal, S.E., M.Si.)
NIDN: 0311057505



(Husnavetti, SE, M.M)
NIDN: 303038702

Ketua Program Studi Manajemen,

Wakil Rektor I Bidang Akademik,



(Uki Masduki, S.E, M.Si)
NIDN: 0314068301



(Sutia Budi. SE, M.Si)
NIDN: 0009057901

PERNYATAAN ORISINAL SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul " Pengaruh *Content Marketing Social Media* dan *Brand Awareness Property* terhadap Penjualan pada PT. Paramount Land Tangerang" adalah karya saya yang dengan arahan dari dosen pembimbing serta belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks, serta dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi. Apabila di kemudian hari ditemukan unsur plagiarisme dalam skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai aturan yang berlaku.

Jakarta, 26 Oktober 2022



Haerul Anwar
NIM : 2018124020008

KATA PERSEMBAHAN

Dengan segala puja dan puji syukur saya haturkan kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa atas segala nikmat dan karunia-Nya, serta kemudahan yang Engkau berikan sehingga skripsi saya yang berjudul "*Pengaruh Content Marketing Social Media dan Brand Awareness Property terhadap Penjualan pada PT. Paramount Land Tangerang*" ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Dengan ini penulis mengucapkan banyak-banyak terima kasih dan mempersembahkan karya ini teruntuk :

1. Teruntuk kedua orang tua dan seluruh anggota keluarga saya yang telah memberikan dukungan dan doa disetiap waktu.
2. Bapak Imal Istimal, S.E., M.Si. atas bimbingan dan waktunya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
3. Ibu Husnayetti, SE., M.M sebagai dosen penguji saya pada saat sidang.
4. Kepada seluruh member Blackpink yang memberi saya semangat dan memotivasi dari aktivitas mereka dalam dunia musik.
5. Kepada seluruh partner kerja di Privilege Property yang selalu memberikan saya semangat dan motivasi dalam bekerja.
6. Terima kasih atas segala bantuan dan doa terbaik bagi seluruh pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu. Semoga Allah SWT senantiasa menetapkan kebahagiaan untuk kalian semua.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis mempersembahkan skripsi ini dengan harapan semoga bisa memberikan manfaat bagi berbagai pihak baik secara teoritis maupun praktis.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim. Dengan menyebut nama Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, penulis panjatkan rasa puja dan puji syukur atas kehadiran-Nya, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul " Pengaruh *Content Marketing Social Media* dan *Brand Awareness Property* terhadap Penjualan pada PT. Paramount Land Tangerang". Skripsi ini telah disusun oleh penulis dengan maksimal dan sebaik-baik mungkin dan mendapat bantuan dari berbagai pihak, sehingga mampu memudahkan dan memperlancar dalam pembuatan skripsi ini.

Untuk itu, penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pembuatan skripsi ini dan khususnya kepada Bapak Imal Istimal, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan bimbingan dan arahnya selama penyusunan skripsi ini. Terlepas dari semua itu, penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, dengan tangan terbuka penulis menerima segala saran dan kritik dari pembaca agar penulis mampu memperbaiki skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

Jakarta, 26 Oktober 2022

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	1
PERNYATAAN ORISINAL SKRIPSI.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PERSEMBAHAN.....	2
KATA PENGANTAR	5
ABSTRAK.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI.....	6
DAFTAR TABEL.....	8
DAFTAR GAMBAR.....	11
BAB I PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1 Latar Belakang	Error! Bookmark not defined.
1.2 Pembatasan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.3 Rumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.4 Tujuan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1.5 Kegunaan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS	Error! Bookmark not defined.
2.1 Tinjauan Pustaka	Error! Bookmark not defined.
2.1.1 <i>Content Marketing</i> (Konten Pemasaran).....	Error! Bookmark not defined.
2.1.2 Media Sosial.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.3 Dimensi Pemasaran Media Sosial.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.4 <i>Brand Awareness</i> (kesadaran merek).....	Error! Bookmark not defined.
2.2 Penelitian Dahulu yang Relevan..	Error! Bookmark not defined.
2.3 Kerangka Pemikiran.....	Error! Bookmark not defined.
2.4 Hipotesis	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODE PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
3.1 Desain Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.2 Obyek dan Waktu Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.1 Obyek Penelitian	Error! Bookmark not defined.
3.2.2 Waktu Penelitian	Error! Bookmark not defined.
3.3 Variabel Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.4 Operasional Variabel.....	Error! Bookmark not defined.
3.5 Teknis Pengumpulan Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.5.1 Data Primer.....	Error! Bookmark not defined.
3.5.2 Data Sekunder	Error! Bookmark not defined.
3.6 Teknik Pengambilan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.6.1 Populasi dan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.6.2 Pengujian Instrumen.....	Error! Bookmark not defined.
3.7 Teknik Analisis Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.7.1 Uji t (Uji Parsial)	Error! Bookmark not defined.
3.7.2 Uji F (Uji Simultan).....	Error! Bookmark not defined.
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	Error! Bookmark not defined.
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.1 Profil Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
4.2 Deskripsi Data.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.1 Karakteristik Responden ..	Error! Bookmark not defined.
4.3 Analisis dan Interpretasi Hasil ...	Error! Bookmark not defined.

4.3.1	Deskripsi Variabel.....	Error! Bookmark not defined.
4.3.2	Uji Instrumen Data	Error! Bookmark not defined.
4.3.3	Asumsi Klasik	Error! Bookmark not defined.
4.3.4	Uji Koefisien	Error! Bookmark not defined.
4.3.5	Uji Hipotesis.....	Error! Bookmark not defined.
4.4	Pembahasan dan Interpretasi Hasil.....	Error! Bookmark not defined.
4.4.1	Bagaimana Pengaruh Konten Marketing Sosial Media terhadap Penjualan pada PT Paramount Land Tangerang.....	Error! Bookmark not defined.
4.4.2	Bagaimana <i>Pengaruh Brand Awareness</i> terhadap penjualan pada PT. Paramount Land Tangerang.....	Error! Bookmark not defined.
4.4.3	Bagaimana Pengaruh Konten Marketing Sosial Media dan <i>Brand Awareness</i> terhadap Penjualan pada PT Paramount Land Tangerang.....	Error! Bookmark not defined.
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN.....	Error! Bookmark not defined.
5.1	Simpulan	Error! Bookmark not defined.
5.2	Saran	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

		Halaman
1.	Kisi-Kisi Instrumen Penelitian dari Variabel Penelitian Bookmark not defined.	Error!
2.	Skala Likert Bookmark not defined.	Error!
3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin..... Bookmark not defined.	Error!
4.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Bookmark not defined.	Error!
5.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir..... Bookmark not defined.	Error!
6.	Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan..... Bookmark not defined.	Error!
7.	Pengukuran Skala <i>Likert</i> Bookmark not defined.	Error!
8.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Komunitas Online Merupakan Salah Satu Cara Perluasan Jaringan Agen Properti Melalui Komunitas Online Bookmark not defined.	Error!
9.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Terbentuknya Suatu Komunitas Karena Adanya Faktor Keinginan dari Anggotanya untuk Mencapai Suatu Tujuan yang Telah Disepakati Bersama..... Bookmark not defined.	Error!
10.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memiliki Hubungan yang Baik dengan Pelanggan Dapat Membantu Meningkatkan Jumlah Penjualan Error! Bookmark not defined.	Error!
11.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Setiap Perusahaan Tentunya Ingin Membangun Hubungan yang Positif dengan Para Pelanggannya. Hal tersebut dilakukan untuk Menjaga Loyalitas Pelanggan Terhadap Bisnis, Sehingga Mereka Akan Terus Kembali Mengonsumsi Produk Atau Jasa yang Ditawarkan Bisnis Bookmark not defined.	Error!
12.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Konten Marketing Adalah Salah Satu Strategi Pemasaran Digital Melalui Pembuatan dan Pendistribusian Konten yang Relevan dan Bermanfaat Guna Menarik Perhatian Target Konsumen Sekaligus Membuatnya Terlibat dan Menjadi Pelanggan Suatu Bisnis Bookmark not defined.	Error!
13.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner di Era Digital, Konten Marketing Adalah Salah Satu Strategi Pemasaran Digital Melalui Pembuatan dan Pendistribusian Konten yang Relevan dan Bermanfaat Guna Menarik Perhatian Target Konsumen Sekaligus Membuatnya Terlibat dan Menjadi Pelanggan Suatu Bisnis Bookmark not defined.	Error!
14.	Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner <i>Market Access</i> atau Akses Pasar Menggambarkan Kemungkinan Perusahaan atau Penjual Untuk Masuk Ke Pasar Tertentu. Ketika Akses Pasar Terbuka, Ini Berarti Penjual Dapat dengan	

- Mudah Masuk Ke Pasar..... **Error!**
Bookmark not defined.
15. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Pebisnis Membutuhkan Akses Internet untuk Menjangkau Pasar yang Lebih Luas dan Tak Terbatas. dengan Begitu Aktivitas Pemasaran Online Bisa dijadikan Strategi Pemasaran untuk Mendapatkan Pelanggan Lebih Banyak Lagi..... **Error!**
Bookmark not defined.
 16. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Kredibilitas Merupakan Kepercayaan Pelanggan Terhadap Sebuah Perusahaan. Hal Ini Menjadi Penting bagi Sebuah Bisnis Agar Pelanggan Tertarik untuk Membeli Produk Atau Layanan yang Mereka Tawarkan..... **Error!**
Bookmark not defined.
 17. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Salah Satu Tantangan Yang Banyak Dihadapi Oleh Pebisnis Adalah Melakukan Branding Dan Meningkatkan Kredibilitas Pada Bisnis Yang Sedang Dibangun Untuk Meningkatkan Niat Beli, Meminimalkan Risiko dan Meningkatkan Kepercayaan Konsumen..... **Error!**
Bookmark not defined.
 18. Rangkuman Jawaban Kuisisioner Variabel Konten Marketing Social Media (X1)..... **Error!**
Bookmark not defined.
 19. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Hal yang Paling Mendasar dan Menjadi Pemikiran Utama Pembeli dalam Membeli Suatu Barang Adalah Produk dari Kualitas Barang yang Sebenarnya..... **Error!**
Bookmark not defined.
 20. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Marketing Berperan Besar dalam Meningkatkan Minat Calon Konsumen Untuk Membeli dan Akhirnya Memiliki Loyalitas yang Tinggi Pada Produk Anda..... **Error!**
Bookmark not defined.
 21. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memiliki Brand Awareness yang Kuat Adalah Kunci bagi Perusahaan Agar Bisa Unggul dalam Persaingan Bisnis..... **Error!**
Bookmark not defined.
 22. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner dengan Banyaknya Kompetitor di Luar Sana Saat Ini, Kesadaran Merek Adalah Salah Satu Faktor Penting yang Semua Pelaku Bisnis Harus Tahu dan Kuasai..... **Error!**
Bookmark not defined.
 23. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Investasi di Properti Dapat Membantu Untuk Melindungi Terhadap Inflasi. Ketika Harga Barang dan Jasa Naik, Maka Nilai Rumah dan Sewa Biasanya Akan Meningkat. Investasi dalam Properti Secara Finansial Dapat Memberi Pendapatan Bulanan**Error! Bookmark not defined.**
 24. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner dari Sekian Jenis Investasi, Investasi di Properti Dinilai Salah Satu Investasi Terbaik yang Banyak dipilih Karena dianggap Lebih Menguntungkan dan Menjanjikan untuk Masa Mendatang **Error!**
Bookmark not defined.
 25. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memanfaatkan Media Promosi yang Cukup Efektif untuk Meningkatkan Minat Pelanggan untuk Membeli Produk Perusahaan **Error!**

Bookmark not defined.

26. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Berdasarkan Analisis dari Beberapa Lembaga Properti dalam Risetnya Mengatakan Bahwa Rumah Tapak Masih Cukup Tinggi Diminati oleh Konsumen **Error! Bookmark not defined.**
27. Rangkuman Jawaban Kuisisioner Variabel *Brand Awareness Property* (X2) **Error! Bookmark not defined.**
28. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Membeli Rumah Secara KPR Menjadi Cara Terbaik bagi Seseorang dengan Kemampuan Finansial yang Cukup Terbatas..... **Error! Bookmark not defined.**
29. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Kontribusi Agen Properti Sangat Membantu Anda Dalam Proses Jual Beli Properti**Error! Bookmark not defined.**
30. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Sejak Memasuki Tahun 2022 Bahwa Tren Harga, Suplai dan Permintaan Properti Akan Mengalami Peningkatan **Error! Bookmark not defined.**
31. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Gading Serpong Adalah Salah Satu Wilayah Potensial yang dijadikan Investasi Properti di Kota Tangerang **Error! Bookmark not defined.**
32. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Membantu Pihak Penjual dalam Mencari Solusi Agar Properti yang Ditawarkan Bisa Menarik Hati Pembeli dan Mampu Memengaruhi Klien yang Potensial untuk Membeli..... **Error! Bookmark not defined.**
33. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memberikan Informasi Secara Aktual Kepada Klien Tentang Kondisi dan Harga Properti Terkini Serta Mendaftar Properti yang Tepat untuk Pembeli Berdasarkan Kebutuhan dan Budget..... **Error! Bookmark not defined.**
34. Jawaban Responden Pernyataan Koesioner KPR Milenial Memberikan Kesempatan Generasi Muda untuk Memiliki Rumah dengan Sistem Pembayaran yang Ringan Dan Fleksibel..... **Error! Bookmark not defined.**
35. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Layanan dan Kualitas Produk yang Tepat Sehingga Dapat Meningkatkan Kepuasan Pelanggan dan Menciptakan Loyalitas Konsumen **Error! Bookmark not defined.**
36. Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Menyediakan Berbagai Pilihan Barang Sesuai Keinginan Pembeli **Error! Bookmark not defined.**
37. Jawaban Pernyataan Kuesioner Mengumpulkan Informasi Mengenai Berbagai Jenis Barang yang Menjadi Kebutuhan Pembeli **Error! Bookmark not defined.**
38. Rangkuman Jawaban Kuisisioner Variabel Penjualan (Y) **Error! Bookmark not defined.**
39. Hasil Uji Validitas Variabel Konten Marketing *Social Media* (X1) .. **Error! Bookmark not defined.**
40. Hasil Uji Validitas Variabel *Brand Awareness Property* (X2) **Error! Bookmark not defined.**

41. Hasil Uji Validitas Variabel Penjualan (Y) **Error!**
Bookmark not defined.
42. Hasil Uji Reliabilitas..... **Error!**
Bookmark not defined.
43. Hasil Uji Normalitas **Error!**
Bookmark not defined.
44. Hasil Uji Autokorelasi **Error!**
Bookmark not defined.
45. Hasil Uji Regresi Berganda **Error!**
Bookmark not defined.
46. Hasil Uji Korelasi **Error!**
Bookmark not defined.
47. Uji Determinasi (R^2) **Error!**
Bookmark not defined.
48. Uji T (Parsial) **Error!**
Bookmark not defined.
49. Uji F (Simultan) **Error!**
Bookmark not defined.

DAFTAR GAMBAR

		Halaman
1.	Kerangka Pemikiran Error! Bookmark not defined.	Error!
2.	Komponen dalam Analisis Data Error! Bookmark not defined.	Error!
3.	Residential Paramount Land..... Error! Bookmark not defined.	Error!
4.	Residential Paramount Land..... Error! Bookmark not defined.	Error!
5.	Diagram Perbandingan Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Error! Bookmark not defined.	Error!
6.	Diagram Perbandingan Karakteristik Responden Berdasarkan Usia . Error! Bookmark not defined.	Error!
7.	Diagram Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir Error! Bookmark not defined.	Error!
8.	Diagram Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja Error! Bookmark not defined.	Error!
9.	Diagram Pernyataan Kuesioner Jawaban Responden Komunitas Online Merupakan Salah Satu Cara Perluasan Jaringan Agen Properti Melalui Komunitas Online..... Error! Bookmark not defined.	Error!
10.	Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Terbentuknya Suatu Komunitas Karena Adanya Faktor Keinginan dari Anggotanya untuk Mencapai Suatu Tujuan yang Telah Disepakati Bersama..... Error! Bookmark not defined.	Error!
11.	Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memiliki Hubungan yang Baik dengan Pelanggan Dapat Membantu Meningkatkan Jumlah Penjualan Error! Bookmark not defined.	Error!
12.	Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Setiap Perusahaan Tentunya Ingin Membangun Hubungan yang Positif dengan Para Pelanggannya. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga loyalitas pelanggan terhadap bisnis, sehingga mereka akan terus kembali mengonsumsi produk atau jasa yang ditawarkan bisnis..... Error! Bookmark not defined.	Error!
13.	Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Konten Marketing adalah salah satu strategi pemasaran digital melalui pembuatan dan pendistribusian konten yang relevan dan bermanfaat guna menarik perhatian target konsumen sekaligus membuatnya terlibat dan menjadi pelanggan suatu bisnis Error! Bookmark not defined.	Error!
14.	Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner di era digital, konten marketing adalah salah satu strategi pemasaran digital melalui pembuatan dan pendistribusian konten yang relevan dan bermanfaat guna menarik perhatian target konsumen sekaligus membuatnya terlibat dan menjadi pelanggan suatu bisnis Error! Bookmark not defined.	Error!

15. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Koesioner *Market Access* atau Akses Pasar Menggambarkan Kemungkinan Perusahaan atau Penjual Untuk Masuk Ke Pasar Tertentu. Ketika Akses Pasar Terbuka, Ini Berarti Penjual Dapat dengan Mudah Masuk Ke Pasar **Error!**
Bookmark not defined.
16. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Pebisnis Membutuhkan Akses Internet untuk Menjangkau Pasar yang Lebih Luas dan Tak Terbatas. dengan Begitu Aktivitas Pemasaran Online Bisa dijadikan Strategi Pemasaran untuk Mendapatkan Pelanggan Lebih Banyak Lagi..... **Error!**
Bookmark not defined.
17. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Kredibilitas Merupakan Kepercayaan Pelanggan Terhadap Sebuah Perusahaan. Hal Ini Menjadi Penting bagi Sebuah Bisnis Agar Pelanggan Tertarik untuk Membeli Produk Atau Layanan yang Mereka Tawarkan..... **Error!**
Bookmark not defined.
18. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Salah Satu Tantangan Yang Banyak Dihadapi Oleh Pebisnis Adalah Melakukan Branding Dan Meningkatkan Kredibilitas Pada Bisnis Yang Sedang Dibangun Untuk Meningkatkan Niat Beli, Meminimalkan Risiko Dan Meningkatkan Kepercayaan Konsumen..... **Error!**
Bookmark not defined.
19. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Hal yang Paling Mendasar dan Menjadi Pemikiran Utama Pembeli dalam Membeli Suatu Barang Adalah Produk dari Kualitas Barang yang Sebenarnya..... **Error!**
Bookmark not defined.
20. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Marketing Berperan Besar dalam Meningkatkan Minat Calon Konsumen Untuk Membeli dan Akhirnya Memiliki Loyalitas yang Tinggi Pada Produk Anda..... **Error!**
Bookmark not defined.
21. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memiliki Brand Awareness yang Kuat Adalah Kunci bagi Perusahaan Agar Bisa Unggul dalam Persaingan Bisnis..... **Error!**
Bookmark not defined.
22. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner dengan Banyaknya Kompetitor di Luar Sana Saat Ini, Kesadaran Merek Adalah Salah Satu Faktor Penting yang Semua Pelaku Bisnis Harus Tahu dan Kuasai..... **Error!**
Bookmark not defined.
23. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Investasi di Properti Dapat Membantu Untuk Melindungi Terhadap Inflasi. Ketika Harga Barang dan Jasa Naik, Maka Nilai Rumah dan Sewa Biasanya Akan Meningkat. Investasi dalam Properti Secara Finansial Dapat Memberi Pendapatan Bulanan..... **Error!**
Bookmark not defined.
24. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner dari Sekian Jenis Investasi, Investasi di Properti Dinilai Salah Satu Investasi Terbaik yang Banyak dipilih Karena dianggap Lebih Menguntungkan dan Menjanjikan untuk Masa Mendatang **Error!**
Bookmark not defined.
25. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memanfaatkan Media Promosi yang Cukup Efektif untuk Meningkatkan Minat Pelanggan untuk

- Membeli Produk Perusahaan **Error!**
Bookmark not defined.
26. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Berdasarkan Analisis dari Beberapa Lembaga Properti dalam Risetnya Mengatakan Bahwa Rumah Tapak Masih Cukup Tinggi Diminati oleh Konsumen **Error!**
Bookmark not defined.
27. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Membeli Rumah Secara KPR Menjadi Cara Terbaik bagi Seseorang dengan Kemampuan Finansial yang Cukup Terbatas **Error!**
Bookmark not defined.
28. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Kontribusi Agen Properti Sangat Membantu Anda dalam Proses Jual Beli Properti **Error!**
Bookmark not defined.
29. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Sejak Memasuki Tahun 2022 Bahwa Tren Harga, Suplai dan Permintaan Properti Akan Mengalami Peningkatan **Error!**
Bookmark not defined.
30. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Gading Serpong Adalah Salah Satu Wilayah Potensial yang dijadikan Investasi Properti di Kota Tangerang **Error!**
Bookmark not defined.
31. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Membantu Pihak Penjual dalam Mencari Solusi Agar Properti yang Ditawarkan Bisa Menarik Hati Pembeli dan Mampu Memengaruhi Klien yang Potensial untuk Membeli **Error! Bookmark not defined.**
32. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Memberikan Informasi Secara Aktual Kepada Klien Tentang Kondisi dan Harga Properti Terkini Serta Mendaftar Properti yang Tepat untuk Pembeli Berdasarkan Kebutuhan dan Budget **Error!**
Bookmark not defined.
33. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Koesioner KPR Milenial Memberikan Kesempatan Generasi Muda untuk Memiliki Rumah dengan Sistem Pembayaran yang Ringan Dan Fleksibel **Error!**
Bookmark not defined.
34. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Layanan dan Kualitas Produk yang Tepat Sehingga Dapat Meningkatkan Kepuasan Pelanggan dan Menciptakan Loyalitas Konsumen **Error!**
Bookmark not defined.
35. Diagram Jawaban Responden Pernyataan Kuesioner Menyediakan Berbagai Pilihan Barang Sesuai Keinginan Pembeli **Error!**
Bookmark not defined.
36. Diagram Jawaban Pernyataan Kuesioner Mengumpulkan Informasi Mengenai Berbagai Jenis Barang yang Menjadi Kebutuhan Pembeli **Error!**
Bookmark not defined.
37. Chart P-p Plot Uji Normalitas **Error!**
Bookmark not defined.
38. Uji Heteroskedastisitas dengan grafik *Scatterplots* **Error!**
Bookmark not defined.