

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan data mengenai peran *member broker* dan *marketing associates* dalam transaksi properti pada daerah Yogyakarta dan Surakarta. *Member broker* mempunyai peranan yang sangat penting di dalam melakukan transaksi properti karena *member broker* yang memiliki wewenang, tanggung jawab, dan kerja sama dengan *marketing associate*. maka dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain :

1. Ada 5 macam tugas yang selalu dan sering dilakukan oleh *member broker* adalah :

- a. Memimpin *meeting* di kantor broker

*Member broker* yang selalu memimpin *meeting* di kantor broker, ini dapat dikarenakan *member broker* merupakan pimpinan organisasi agen properti yang berada pada masing-masing kantor broker.

- b. Memberikan fasilitas di kantor broker

*Member broker* sering memberikan fasilitas di kantor berupa dua perangkat komputer yang digunakan untuk memasukkan data *listing* properti, satu unit telepon, satu unit fax, dua *OC* (karyawan tetap), dan fasilitas internet, yang dapat digunakan untuk membantu *marketing associate* di dalam melakukan perannya.

c. Memberikan motivasi kepada *marketing associate*

*Member broker* sering memberikan motivasi kepada *marketing associate*, yang bertujuan agar supaya terjalin hubungan kerja sama yang harmonis.

d. Koordinasi atau *meeting* untuk menyempurnakan aturan main

*Member broker* sering menyempurnakan aturan main dalam arti bahwa bagaimana seharusnya menjaga etika bisnis properti yang tidak kalah saing dengan broker-broker lainnya.

e. Membimbing *closing* kepada *marketing associate*

Karena sebagai pimpinan broker pada kantornya, maka *member broker* sering memberikan bimbingan kepada *marketing associate* di dalam melakukan *closing*.

2. Peran *marketing associate* dalam transaksi properti adalah :

a. Hal yang paling utama adalah harus bisa mencari/*listing* properti dan

mendapatkan PJP (Perjanjian Jasa Pemasaran) atau sampai pada *exclusive listing*, ini pandang perlu karena apabila sampai pada tidak bisa mendapatkan *exclusive listing*, maka tidak ada produk/barang properti yang akan di jual/dipasarkan.

b. Setelah mendapatkan *listing*, maka *marketing associate* perlu mengadakan

*selling*/memasarkan properti. Ada banyak cara untuk memasarkan properti, tetapi semua itu bertujuan untuk mencari *buyer*/pembeli. Dari *selling*/memasarkan properti ini, *marketing associate* akan mendapat tanggapan dari *buyer*/pembeli yang akan menanyakan identitas properti tersebut seperti: luas bangunan, luas tanah, status, lokasi, jumlah

kamar, dan fasilitas lainnya, yang pada akhirnya akan menuju pada harga properti.

- c. Setelah menindaklanjuti *buyer*, seorang *marketing associate* harus pintar mengetahui kebutuhan dari *buyer*, apakah *buyer* tersebut benar serius pada properti yang ditawarkan. Untuk itu apabila terjadi keseriusan di dalam hubungan jual-beli properti, maka perlu memberitahukan kepada *member broker*, serta menyiapkan surat dokumen properti untuk secepatnya terjadi transaksi.
3. Pandangan *member broker* dan *marketing associate* terhadap peran *marketing associate* adalah sama untuk *selling* properti, sedangkan untuk *listing* properti dan *closing* properti adalah berbeda

## 5.2. Saran

Untuk saran yang ingin disampaikan kepada *member broker* dan *marketing associate* adalah :

1. Diperlukan kekompakan untuk memasarkan properti yang sudah dipercayakan oleh *client* kepada *member broker* dan *marketing associate*.
2. Dapat mengetahui kebutuhan pasar dan menafsirkan harga pasar properti dengan cepat dan tetap.
3. Selalu bersikap ramah terhadap konsumen dan mau bersabar serta giat dalam *listing*, *selling*, dan *closing* supaya bisa mencapai pada transaksi.

## PENUTUP

Penyusun menghanturkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat yang telah diberikan oleh-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Singkat kata penyusun ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Penyusun menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini, untuk itu penulis bersedia untuk menerima segala kritikan dan saran yang mambantu untuk dapat lebih disempurnakan Tugas Akhir ini.

Pada akhirnya penyusun mengharapkan agar Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dalam penerapannya dilapangan pada umumnya dan kepada mahasiswa Teknik Sipil khususnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- **Davis, Frank dan Wills Peter, 1997** – *Real Property Management. A Guide to Property Management*
- **ERA Indonesia, 1997** – *Sales System. A Complete training and Reverence Program for Providing Real Estate Service to Sellers and Buyers Using the ERA® Marketing System*
- **Refki, 03 Februari 2001, [www.indiproperty.com](http://www.indiproperty.com)**. - “Membuka Kantor Broker Setelah Matang.”
- **Setiawan, Century’21** – “Pengenalan Profesi Broker Properti.”
- **Setiawan, Tirta, Majalah Properti, September 2000**. – “Membentuk Franchise Broker Nasional.”
- **Shenkel, William M, 1984** – *Modern Real Estate Principles. Third Edition*
- **Sonneville, Cyntia G, Majalah Konstruksi, Februari 1997** – “Perkembangan Bisnis Broker Properti Memerlukan Akreditasi Secepatnya.”
- **Surya, Rijal R, Suara Pembaharuan, Januari 1998**. – “Memanfaatkan Jasa Broker dalam Bisnis Properti.”

ANGKET KEPADA MEMBER BROKER
-----------------------------

**ANGKET PENELITIAN  
PERAN MEMBER BROKER DAN MARKETING ASSOCIATES  
DALAM TRANSAKSI PROPERTI**

Keterangan untuk mengisi ANGGKET PENELITIAN :

1. Tuliskan data Bapak/Ibu pada tempat ( \_\_\_\_\_ )
2. Berikan tanda (  $\checkmark$  ) pada pertanyaan ( a; b; c; d; e)
3. Berilah jawaban sesuai seberapa besar pertanyaan itu mempengaruhi tingkat kepuasan Bapak/Ibu. Jawaban dipilih dengan memberikan tanda (  $\checkmark$  )

Contoh :

	SANGAT SETUJU	SETUJU	CUKUP SETUJU	KURANG SETUJU	TIDAK SETUJU
• Anda seorang yang bertanggung jawab	$\checkmark$				

**DATA RESPONDEN**

1. Nama : \_\_\_\_\_
2. Alamat E-mail : \_\_\_\_\_
3. Umur : \_\_\_\_\_ th
4. Latar belakang pendidikan :
  - a. Teknik Sipil
  - b. Arsitektur
  - c. Ekonomi Manajemen
  - d. Lain-lain,  
sebutkan \_\_\_\_\_
5. Pendidikan Formal menjadi Broker properti :
  - a. Sarjana Muda
  - b. S1
  - c. S2
  - d. S3
  - e. Lian-lain,  
sebutkan \_\_\_\_\_

## ANGKET KEPADA MEMBER BROKER

6. Pengalaman kerja sebagai Broker profesional / Markering Associate :
- a. < 1 th
  - b. 1 th – 3 th
  - c. 3 th – 5 th
  - d. 5 th – 10 th
  - e. > 10 th
7. Komisi yang diterima apakah sesuai dengan interval nilai transaksi :
- a. Selalu
  - b. Sering
  - c. Kadang-kadang
  - d. Jarang
  - e. Tidak pernah
8. Berapa nilai properti yang sering ditangani :
- a. < Rp 200 juta
  - b. Rp 200 juta – Rp 500 juta
  - c. Rp 500 juta – Rp 1 milyar
  - d. Rp 1 milyar – Rp 3 milyar
  - e. > Rp 3 milyar

\*) dapat lebih dari satu jawaban

TUGAS MEMBER BROKER	SELALU	SERING	KADANG KADANG	JARANG	TIDAK PERNAH
1. Memberikan fasilitas di kantor broker					
2. Memberi motivasi kepada MA					
3. Menularkan pengalaman kerja kepada sesama Member Broker					
4. Menyelesaikan konflik antar sesama MA					
5. Koordinasi / meeting untuk menyempurnakan aturan main didalam transaksi properti					
6. Memimpin meeting di kantor broker					
7. Membimbing Closing kepada MA					
8. Mencari Properti ke Bank maupun ke Developer					
9. Sebagai internal audit MA					
Lain-lain, Sebutkan:					



**ANGKET KEPADA MEMBER BROKER**

Lampiran 1

Pertanyaan-pertanyaan berikut ini untuk mengetahui peran Marketing Associates.

<b>PEKERJAAN YANG DILAKUKAN MA</b>	<b>SANGAT PENTING</b>	<b>PENTING</b>	<b>CUKUP PENTING</b>	<b>KURANG PENTING</b>	<b>TIDAK PENTING</b>
1. Konsultasi kepada calon penjual maupun calon pembeli, termasuk juga sewa-wenyewa					
2. Pengecekan awal terhadap dokumen yang dipegang pemilik properti					
3. Pengecekan Block Plan / Advice Planing ke Tata Kota yang ada di Kecamatan					
4. Mencari / Listing properti					
5. Memasarkan / Selling properti					
6. Follow-Up client dalam selling					
Lain-lain, Sebutkan :					

<b>MENCARI LISTING</b>	<b>SANGAT PENTING</b>	<b>PENTING</b>	<b>CUKUP PENTING</b>	<b>KURANG PENTING</b>	<b>TIDAK PENTING</b>
1. Melalui koran					
2. Melalui rekan MA					
3. Melalui kantor lain					
4. Melalui Perpanjangan Tangan					
5. Co-Listing sesama rekan MA pada satu kantor					
6. Mencari properti yang dipasang papan "DIJUAL" atau "DISEWAKAN" oleh pemilik properti					
Lain-lain, Sebutkan :					

SELLING	SANGAT PENTING	PENTING	CUKUP PENTING	KURANG PENTING	TIDAK PENTING
1. Memasukkan properti ke dalam Daftar Barang Pribadi					
2. Menempel informasi properti dikantor					
3. Menyiapkan "direct mailing" yang bisa di fax ke jaringan broker untuk exclusive listing					
4. Memasukkan data properti ke internet					
5. Menginformasikan properti tersebut ke jaringan perpanjangan tangan					
6. Menginformasikan properti tersebut ke jaringan broker tradisional yang dipercaya					
7. Memeriksa daftar pencari properti					
8. Meningkatkan ketrampilan negosiasi terhadap client					
9. Untuk pembeli serius memberikan perhitungan tambahan harga yang merupakan kewajiban pembeli, yaitu BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah Bangunan), ATB (Akte Jual-Beli), Balik Nama.					
Lain-lain, Sebutkan :					

ANGKET KEPADA MEMBER BROKER

CLOSING	SANGAT PENTING	PENTING	CUKUP PENTING	KURANG PENTING	TIDAK PENTING
1. Jika terjadi kesesuaian harga, saat menunggu tanda jadi, MA menginformasikan ke kantor agar properti tersebut di HOLD dan tidak dipasarkan lagi					
2. Setiap penerimaan tanda jadi dari pihak pembeli ke pihak penjual, sebaiknya dibuatkan PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual-Beli) di kantor broker					
3. Sebelum penanda tangan PPJB, copy sertifikat, copy IMB, copy PBB, copy KTP, tagihan listrik, telpon, kebersihan dan keamanan harus ditunjukkan kepada pihak pembeli					
4. Pihak penjual menyerahkan sertifikat ke Notaris yang ditunjuk oleh pihak pembeli					
5. Pengecekan sertifikat ke BPN. (diserahkan ke Notaris)					
6. Kesanggupan pihak penjual, untuk PPh final. (dipilih angka tertinggi antara NJOP atau Nilai transaksi)					
Lain-lain, Sebutkan :					

ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES
------------------------------------

**ANGKET PENELITIAN  
PERAN MEMBER BROKER DAN MARKETING ASSOCIATES  
DALAM TRANSAKSI PROPERTI**

Keterangan untuk mengisi ANGKET PENELITIAN :

1. Tuliskan data Bapak/Ibu pada tempat ( \_\_\_\_\_ )
2. Berikan tanda ( ✓ ) pada pertanyaan ( a; b; c; d; e)
3. Berilah jawaban sesuai seberapa besar pertanyaan itu mempengaruhi tingkat kepuasan Bapak/Ibu. Jawaban dipilih dengan memberikan tanda ( ✓ )

Contoh :

	SANGAT SETUJU	SETUJU	CUKUP SETUJU	KURANG SETUJU	TIDAK SETUJU
• Anda seorang yang bertanggung jawab	✓				

**DATA RESPONDEN**

1. Nama : \_\_\_\_\_

2. Alamat E-mail : \_\_\_\_\_

3. Umur : \_\_\_\_\_ th

4. Latar belakang pendidikan :

- a. Teknik Sipil
- b. Arsitektur
- c. Ekonomi Manajemen
- d. Lain-lain,  
sebutkan \_\_\_\_\_

5. Pendidikan Formal menjadi Marketing Associates :

- a. Sarjana Muda
- b. S1
- c. S2
- d. S3
- e. Lian-lain,  
sebutkan \_\_\_\_\_

## ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES

6. Pengalaman kerja sebagai Broker profesional / Marketing Associate :
- < 1 th
  - 1 th – 3 th
  - 3 th – 5 th
  - 5 th – 10 th
  - > 10 th
7. Komisi yang diterima apakah sesuai dengan interval nilai transaksi :
- Selalu
  - Sering
  - Kadang-kadang
  - Jarang
  - Tidak pernah
8. Berapa nilai properti yang sering ditangani :
- < Rp 200 juta
  - Rp 200 juta – Rp 500 juta
  - Rp 500 juta – Rp 1 milyar
  - Rp 1 milyar – Rp 3 milyar
  - > Rp 3 milyar
- \*) dapat lebih dari satu jawaban*

<b>ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES</b>
-------------------------------------------

Pertanyaan-pertanyaan berikut ini untuk mengetahui peran Member Broker.

<b>TUGAS MEMBER BROKER</b>	<b>SANGAT PENTING</b>	<b>PENTING</b>	<b>CUKUP PENTING</b>	<b>KURANG PENTING</b>	<b>TIDAK PERNAH</b>
1. Memberikan fasilitas di kantor broker					
2. Memberi motivasi kepada MA					
3. Menularkan pengalaman kerja kepada sesama Member Broker					
4. Menyelesaikan konflik antar sesama MA					
5. Koordinasi / meeting untuk menyempumakan aturan main didalam transaksi properti					
6. Memimpin meeting di kantor broker					
7. Membimbing Closing kepada MA					
8. Mencari Properti ke Bank maupun ke Developer					
9. Sebagai internal audit MA					
Lain-lain, Sebutkan:					

ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES
------------------------------------

PEKERJAAN YANG DILAKUKAN MA	SELALU	SERING	KADANG KADANG	JARANG	TIDAK PERNAH
1. Konsultasi kepada calon penjual maupun calon pembeli, termasuk juga sewa-wenyewa					
2. Pengecekan awal terhadap dokumen yang dipegang pemilik properti					
3. Pengecekan Block Plan / Advice Planing ke Tata Kota yang ada di Kecamatan					
4. Mencari / Listing properti					
5. Memasarkan / Selling properti					
6. Follow-Up client dalam selling					
Lain-lain, Sebutkan :					

MENCARI LISTING	SELALU	SERING	KADANG KADANG	JARANG	TIDAK PERNAH
1. Melalui koran					
2. Melalui rekan MA					
3. Melalui kantor broker lain					
4. Melalui Perpanjangan Tangan					
5. Co-Listing sesama rekan MA pada satu kantor					
6. Mencari Properti yang dipasang papan "DIJUAL" atau "DISEWAKAN" oleh pemilik properti					
Lain-lain, Sebutkan :					

ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES
------------------------------------

SELLING	SELALU	SERING	KADANG KADANG	JARANG	TIDAK PERNAH
1. Memasukkan properti ke dalam Daftar Barang Pribadi					
2. Menempel informasi properti dikantor					
3. Menyiapkan "direct mailling" yang bisa di fax ke jaringan broker untuk exclusive listing					
4. Memasukkan data properti ke internet					
5. Menginformasikan properti tersebut ke jaringan perpanjangan tangan					
6. Menginformasikan properti tersebut ke jaringan broker tradisional yang dipercaya					
7. Memeriksa daftar pencari properti					
8. Meningkatkan ketrampilan negosiasi terhadap client					
9. Untuk pembeli serius memberikan perhitungan tambahan harga yang merupakan kewajiban pembeli, yaitu BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah Bangunan), ATB (Akte Jual-Beli), Balik Nama.					
Lain-lain, Sebutkan :					



**ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES**

<b>CLOSING</b>	<b>SELALU</b>	<b>SERING</b>	<b>KADANG KADANG</b>	<b>JARANG</b>	<b>TIDAK PERNAH</b>
1. Jika terjadi kesesuaian harga, saat menunggu tanda jadi, MA menginformasikan ke kantor agar properti tersebut di HOLD dan tidak dipasarkan lagi					
2. Setiap penerimaan tanda jadi dari pihak pembeli ke pihak penjual, sebaiknya dibuatkan PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual-Beli) di kantor broker					
3. Sebelum penanda tangan PPJB, copy sertifikat, copy IMB, copy PBB, copy KTP, tagihan listrik, telpon, kebersihan dan keamanan harus ditunjukkan kepada pihak pembeli					
4. Pihak penjual menyerahkan sertifikat asli ke Notaris yang ditunjuk oleh pihak pembeli					
5. Pengecekan sertifikat ke BPN. (diserahkan ke Notaris)					
6. Kesanggupan pihak penjual, untuk PPh final. (dipilih angka tertinggi antara NJOP atau Nilai transaksi)					
Lain-lain, Sebutkan :					

<b>ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES</b>
-------------------------------------------

<b>MEMBUAT MARKETING PLAN</b>	<b>SELALU</b>	<b>SERING</b>	<b>KADANG KADANG</b>	<b>JARANG</b>	<b>TIDAK PERNAH</b>
1. Iklan di koran					
2. Pemasaran melalui jaringan					
3. Daftar basis client					
4. Daftar pencari properti					
5. Papan DIJUAL / DISEWAKAN					
Lain-lain, Sebutkan :					

<b>PENGECEKAN AWAL DOKUMEN</b>	<b>SELALU</b>	<b>SERING</b>	<b>KADANG KADANG</b>	<b>JARANG</b>	<b>TIDAK PERNAH</b>
1. MA memeriksa apakah nama dalam sertifikat dan KTP sama					
2. MA memeriksa apakah luas bangunan sama					
3. Pengukuran ulang oleh MA terhadap luas bangunan					
4. Memeriksa data pada PBB					
5. Pengecekan apakah luas yang tertera sama dengan keadaan fisik bangunan					
6. Status perkawinan dengan harga terpisah atau harga campur / Gono-Gini					
7. PBB 3 tahun terakhir					
8. Rekening listrik, telpon, kebersihan dan keamanan 3 bulan terakhir					
Lain-lain, Sebutkan :					

**ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES**

<b>MA MENGISI FORMULIR PROPERTI INSPECTION</b>	<b>SELALU</b>	<b>SERING</b>	<b>KADANG KADANG</b>	<b>JARANG</b>	<b>TIDAK PERNAH</b>
1. Luas tanah dan bangunan					
2. Listrik					
3. Telpon					
4. Biaya kebersihan dan keamanan					
5. Jumlah kamar tidur, kamar mandi, kamar pembantu, WC pembantu, gudang					
6. Jumlah lantai					
7. Jenis finishing					
8. Umur bangunan					
9. Lebar jalan depan					
10. Badan atau sudut bangunan					
11. Taman					
12. Arsitektur					
13. Interior					
Lain-lain, Sebutkan					

<b>ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES</b>
-------------------------------------------

<b>MEMBUAT CATATAN KHUSUS</b>	<b>SELALU</b>	<b>SERING</b>	<b>KADANG KADANG</b>	<b>JARANG</b>	<b>TIDAK PERNAH</b>
1. KDB, KLB, tinggi maksimum, zoning					
2. Kesan, Layout, penyusunan fungsional					
3. Hongsui					
4. Daftar barang-barang yang termasuk, jika diperlukan beserta fotonya					
5. Properti dihuni atau tidak					
6. Lingkungan					
7. Sertifikat diagunkan ke Bank?					
8. Jika pemilik properti sudah meninggal, tanyakan apakah sudah dibuat Akta Ahli Waris di Notaris					
Lain-lain, Sebutkan :					

ANGKET KEPADA MARKETING ASSOCIATES
------------------------------------

INFORMASI YANG HARUS DIKETAHUI MA	SELALU	SERING	KADANG KADANG	JARANG	TIDAK PERNAH
1. Harga pasar (dalam bentuk interval)					
2. Kondisi pasar					
3. Kelebihan dan kekurangan properti					
4. Menanyakan motivasi menjual					
5. Mencari informasi tentang properti sejenis yang sedang masuk pasar					
6. Mencari data historis pada transaksi-transaksi yang sudah terjadi					
Lain-lain, Sebutkan :					



FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Lampiran 2

Jalan Babarsari 44, Yogyakarta 55281 Indonesia Kotak Pos 1086  
Telepon : (0274) 565411 (Hunting), Fax. : (0274) 565258  
E-Mail : uajy@uajy.org BBS : (0274) 580529

Nomor : 0889/XV/P  
Hal : Ijin penyebaran kuesioner

7 Maret 2001

Kepada  
Yth.

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan pendidikan Program Strata 1 pada Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Atma Jaya Yogyakarta, setiap mahasiswa diwajibkan menempuh Tugas Akhir (Ujian Sarjana), dimana tugas tersebut sangat membutuhkan data pendukung secara nyata dan lengkap.

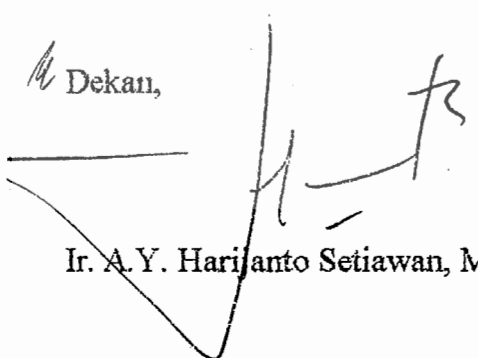
Untuk itu kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan ijin kepada mahasiswa :

Nama : Karsan Lee  
NPM : 94 02 07495  
Semester : Genap  
Tahun Akademik : 2000/2001  
Alamat di Yogyakarta : Jl. Kepuh GK III/882

melakukan penyebaran kuesioner dengan judul Tugas Akhir **“Peran Member Broker Dan Marketing Associates Dalam Transaksi Properti”**.

Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

  
Ir. A. Y. Hariyanto Setiawan, M.Eng.

Kepada

Yth, Bapak/Ibu : .....

Di tempat

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Karsan  
No. Mhs : 7495 / TSM  
Program Studi : Teknik Sipil Manajemen Konstruksi  
Fakultas : Teknik  
Universitas : Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Sedang mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan tugas akhir mengenai "***Peran Member Broker dan Marketing Associates Dalam Transaksi Properti.***" Untuk itu dibutuhkan data primer dari responden sebagai bahan penyusunan tugas akhir.

Sudihlah kiranya Bapak/Ibu memberikan sedikit waktu untuk dapat mengisi lembar angket (kuisisioner) yang terlampir, dan memberi jawaban yang obyektif. Jawaban yang Bapak/Ibu berikan dijamin kerahasiaannya dan hanya dipergunakan sebagai bahan penelitian tugas akhir sarjana strata satu, dan bukan dipublikasikan kepada masyarakat umum.

Demikian surat permohonan ini saya buat. Atas perhatian dan kerja sama yang Bapak/Ibu telah berikan, saya ucapkan sangat berterima kasih.

Yogyakarta,.....

Hormat saya,

Karsan

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

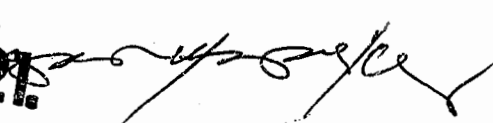
Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

**Century**  
**21**  
**Mataram**

  
DEWI M. A.  
MEMBER BROKER



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

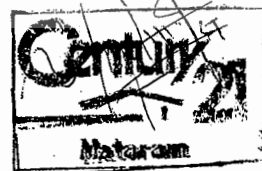
Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Matarita

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N


No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,  
  
**Century 21**  
Mataram

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A. Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta.

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Nomer : .....

Lampiran : .....

Perihal : .....

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
**Century 21**  
Mataram



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebutlah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



ERA Sembada

ARATI UTOMO DORO-P.

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495



Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
  
ERA<sup>®</sup> Sembada

Jessi Kendranita

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



**ERA Sembada**

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Cipto Hartono', written over a faint horizontal line.

Cipto Hartono

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
 **ERA Sembada**  
**ERA®**

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495



Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
 ERA Sembada  
ERA®

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

 ERA Sembada



VERONICA

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495



Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
 ERA TUGU REALTY  
Hj. Hastuti Sordewi Arya Ronald  
Member Broker  
ERA Tugu Realty.



Nomer

Lampiran

Perihal

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

 ERA TUGU REALTY  
ERA

  
INDIYAH NURHIDAYATI, S.

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,



ERA TUGU REALTY

*M. Mustafa*

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495



Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
  
ERA TUGU REALTY  
ERA  
Bambang Kushartanto  
(Marketing Associate)

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
 ERA TUGU REALTY  
ERA

Ratna Priana N., SE  
Marketing Associate

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495



Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebuttelah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
 ERA TUGU REALTY  
SUKARWO  
MARKETWB ERA TUGU

Nomer :  
Lampiran :  
Perihal :

Kepada YTH : Ir. A.Y. Harijanto Setiawan, M.Eng  
Dekan Teknik Sipil FT Universitas Atma Jaya  
di Yogyakarta

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian dan penyebaran kuesioner dalam hal penyusunan tugas akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : K A R S A N

No. Mahasiswa : 07495

Semester : Genap

Tahun Akademik : 2000/2001

Maka dengan ini kami memberitakan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian dan penyebaran kuesioner pada perusahaan kami.

Demikian harap menjadi maklum.

Mengetahui,

  
**ERA** Sembada

(BETTY. K)

	profesi	pendidik	umur	formalit	bekerja	komisi	nilai	tugasmb1	tugasmb2	tugasmb	tugasmb4
1	1	2.00	32.00	2.00	3.00	1.00	3.00	1.00	2.00	5.00	1.00
2	1	3.00	40.00	1.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00
3	1	3.00	45.00	1.00	2.00	1.00	3.00	1.00	2.00	5.00	3.00
4	1	2.00	39.00	1.00	2.00	1.00	3.00	2.00	1.00	4.00	3.00
5	2	2.00	26.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6	2	4.00	21.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	2.00	1.00
7	2	5.00	35.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	3.00	2.00
8	2	6.00	31.00	1.00	2.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00
9	2	3.00	24.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
10	2	7.00	30.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00
11	2	3.00	32.00	2.00	2.00	3.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
12	2	8.00	27.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
13	2	6.00	28.00	1.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
14	2	9.00	52.00	5.00	3.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00
15	2	3.00	24.00	2.00	1.00	1.00	4.00	4.00	3.00	3.00	1.00
16	2	10.00	31.00	2.00	1.00	1.00	5.00	3.00	2.00	2.00	2.00
17	2	11.00	34.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00
18	2	2.00	33.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
19	2	3.00	36.00	3.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	5.00	1.00

	tugasmb5	tugasmb6	tugasmb7	tugasmb8	tugasmb9	pekma1	pekma2	pekma3	pekma4	pekma5	pekma6	lisma1
1	1.00	1.00	2.00	4.00	5.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2	3.00	2.00	3.00	4.00	5.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00
3	2.00	1.00	3.00	4.00	5.00	1.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4	2.00	1.00	2.00	3.00	5.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00
5	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
6	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
7	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	4.00
8	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
9	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	3.00	1.00	1.00	3.00
10	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	4.00	2.00	3.00	5.00
11	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00
12	1.00	1.00	3.00	2.00	3.00	1.00	1.00	3.00	2.00	1.00	1.00	3.00
13	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	1.00
14	1.00	1.00	1.00	4.00	3.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	4.00
15	1.00	3.00	1.00	3.00	5.00	3.00	1.00	4.00	3.00	2.00	2.00	3.00
16	3.00	2.00	2.00	4.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00
17	2.00	2.00	2.00	3.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00
18	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00
19	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	2.00



	lisma2	lisma3	lisma4	lisma5	lisma6	sellma1	sellma2	sellma3	sellma4	sellma5	sellma6	sellma7	sellma8
1	2.00	3.00	4.00	2.00	2.00	3.00	1.00	2.00	2.00	4.00	4.00	1.00	1.00
2	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	5.00	4.00	2.00	2.00
3	2.00	3.00	4.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00	5.00	4.00	1.00	1.00
4	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	5.00	5.00	2.00	1.00
5	1.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	4.00	1.00	1.00
6	1.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	4.00	1.00	1.00
7	3.00	3.00	5.00	2.00	2.00	3.00	1.00	1.00	3.00	3.00	2.00	1.00	2.00
8	2.00	4.00	5.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00
9	2.00	2.00	4.00	2.00	4.00	5.00	2.00	3.00	1.00	5.00	5.00	1.00	1.00
10	3.00	4.00	4.00	3.00	2.00	5.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00
11	2.00	4.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	2.00
12	1.00	3.00	3.00	3.00	3.00	5.00	2.00	4.00	4.00	1.00	3.00	1.00	1.00
13	1.00	2.00	3.00	2.00	3.00	5.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00
14	3.00	3.00	5.00	4.00	4.00	5.00	2.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	1.00
15	2.00	3.00	5.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
16	2.00	4.00	5.00	3.00	1.00	2.00	1.00	3.00	3.00	4.00	4.00	1.00	1.00
17	2.00	4.00	4.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00
18	1.00	3.00	3.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	4.00	1.00	2.00
19	2.00	5.00	3.00	2.00	2.00	5.00	1.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	1.00

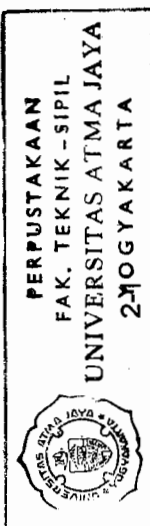
	sellma9	closema1	closema2	closema3	closema4	closema5	closema6	market1	market2	market3	market4	market5
1	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00				
2	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00					
3	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00					
4	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00					
5	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00
6	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00
7	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
8	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	2.00	2.00	3.00
9	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	3.00	4.00	4.00
10	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00
11	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00
12	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
13	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00
14	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	4.00	1.00
15	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
16	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	1.00	2.00	1.00
17	2.00	1.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
18	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
19	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00

	cekdok1	cekdok2	cekdok3	cekdok4	cekdok5	cekdok6	cekdok7	cekdok8	forpro1	forpro2	forpro3	forpro4	forpro5
1	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
2	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
4	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5	1.00	1.00	3.00	1.00	3.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00
6	1.00	1.00	3.00	1.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
7	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
8	1.00	1.00	5.00	1.00	3.00	2.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	5.00	1.00
9	1.00	1.00	2.00	1.00	4.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
10	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	4.00	4.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00
11	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	3.00	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
12	1.00	2.00	4.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	1.00	3.00	2.00	4.00	1.00
13	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	3.00	2.00
14	1.00	1.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00
15	1.00	3.00	3.00	1.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
16	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00
17	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00
18	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
19	2.00	3.00	1.00	1.00	3.00	4.00	1.00	5.00	1.00	5.00	5.00	5.00	1.00

	forpro6	forpro7	forpro8	forpro9	forpro10	forpro11	forpro12	forpro13	catkus1	catkus2	catkus3	catkus4
1	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
2	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
4	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00	1.00
6	3.00	3.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00
7	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00
8	1.00	5.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00
9	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	1.00
10	5.00	4.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00
11	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
12	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
13	2.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	5.00	4.00	3.00	2.00
14	1.00	2.00	1.00	2.00	3.00	3.00	1.00	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00
15	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	3.00	1.00
16	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	4.00	2.00
17	2.00	3.00	3.00	1.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00	2.00	2.00
18	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	3.00	2.00	3.00	1.00
19	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	4.00	1.00

	catkus5	catkus6	catkus7	catkus8	info1	info2	info3	info4	info5	info6
1	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
2	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
4	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
6	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
7	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00
8	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
9	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	4.00	2.00
10	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00
11	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00
12	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00
13	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00
14	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00
15	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	3.00	3.00
16	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	3.00
17	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00
18	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
19	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00

	profesi	pendidik	umur	formalit	bekerja	komisi	nilai	tugasmb1	tugasmb2	tugasmb	tugasmb4
20	2	6.00	26.00	2.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	1.00
21	2	2.00	25.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
22	2	6.00	25.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
23	2	3.00	33.00	2.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	2.00	2.00
24	2	11.00	28.00	2.00	2.00	3.00	3.00	1.00	2.00	1.00	2.00
25	2	1.00	34.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00
26	2	3.00	27.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	2.00
27	2	2.00	24.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00
28	2	3.00	35.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00



	tugasmb5	tugasmb6	tugasmb7	tugasmb8	tugasmb9	pekma1	pekma2	pekma3	pekma4	pekma5	pekma6	lisma1
20	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
21	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	3.00
22	2.00	1.00	1.00	3.00	2.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	2.00
23	2.00	2.00	1.00	2.00	3.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	4.00
24	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	3.00
25	1.00	1.00	1.00	4.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00
26	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
27	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00
28	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00

	lisma2	lisma3	lisma4	lisma5	lisma6	sellma1	sellma2	sellma3	sellma4	sellma5	sellma6	sellma7	sellma8
20	5.00	5.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00
21	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	4.00	2.00	1.00
22	3.00	4.00	5.00	3.00	3.00	5.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	1.00	1.00
23	3.00	3.00	5.00	2.00	3.00	5.00	1.00	2.00	1.00	4.00	4.00	2.00	1.00
24	3.00	3.00	4.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	4.00	3.00	1.00	1.00
25	2.00	4.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	1.00	3.00	3.00	1.00	1.00
26	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	4.00	1.00	3.00	2.00	4.00	3.00	2.00	2.00
27	3.00	2.00	5.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	1.00	1.00
28	3.00	3.00	4.00	2.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	5.00	4.00	2.00	1.00



	sellma9	closema1	closema2	closema3	closema4	closema5	closema6	market1	market2	market3	market4	market5
20	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
21	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00
22	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00
23	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	2.00	2.00
24	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00
25	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00
26	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	1.00
27	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	2.00
28	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	3.00	1.00

	cekdok1	cekdok2	cekdok3	cekdok4	cekdok5	cekdok6	cekdok7	cekdok8	forpro1	forpro2	forpro3	forpro4	forpro5
20	1.00	2.00	4.00	1.00	2.00	5.00	5.00	5.00	1.00	1.00	1.00	5.00	1.00
21	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
22	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	4.00	5.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
23	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00
24	1.00	1.00	2.00	1.00	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00
25	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
26	1.00	2.00	3.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00
27	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	3.00	3.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00
28	1.00	1.00	4.00	1.00	3.00	4.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

	forpro6	forpro7	forpro8	forpro9	forpro10	forpro11	forpro12	forpro13	catkus1	catkus2	catkus3	catkus4
20	1.00	1.00	1.00	2.00	5.00	1.00	4.00	1.00	5.00	5.00	2.00	1.00
21	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	4.00	4.00	3.00	2.00
22	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	3.00	1.00	1.00	4.00	4.00	3.00	2.00
23	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	4.00	2.00
24	1.00	2.00	1.00	2.00	3.00	3.00	1.00	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00
25	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	3.00	1.00
26	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	4.00	2.00
27	2.00	3.00	3.00	1.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00	2.00	2.00
28	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	3.00	2.00	3.00	1.00

	catkus5	catkus6	catkus7	catkus8	info1	info2	info3	info4	info5	info6
20	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
21	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	2.00
22	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
23	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00
24	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
25	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
26	2.00	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00
27	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
28	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	4.00	2.00



**Report**

Pekerjaan yang dilakukan MA		Konsultasi kepada calon penjual maupun pembeli termasuk sewa-menyewa	Pengecekan awal terhadap dokumen yang di pegang pemilik properti	Pengecekan Block Plan / Advice Planning ke Tata Kota yang ada di Kecamatan	Mencari / Listing properti	Memasarkan / Selling properti	Follow-Up client dalam selling
MB	Mean	1.2500	1.7500	2.5000	1.0000	1.0000	1.2500
	N	4	4	4	4	4	4
MA	Mean	1.4167	1.1667	2.9167	1.5417	1.2917	1.3750
	N	24	24	24	24	24	24
Total	Mean	1.3929	1.2500	2.8571	1.4643	1.2500	1.3571
	N	28	28	28	28	28	28
Std. Deviation	Mean	.6289	.4410	.8483	.7927	.4410	.5587
	N						

**Report**

Listing Melalui Koran		Melalui rekan MA Kantor	Melalui Kantor Lain	Perpanjangan Tangan	Melalui Co-listing sesama rekan MA pada satu kantor	Mencari properti yang dipasang papan "DIJUAL" atau "DISEWAKAN" oleh pemilik properti
MB	Mean	1.7500	2.5000	3.5000	2.0000	2.0000
	N	4	4	4	4	4
MA	Mean	2.5000	3.3333	3.7917	2.2917	2.5833
	N	24	24	24	24	24
Total	Mean	2.3929	3.2143	3.7500	2.2500	2.5000
	N	28	28	28	28	28
Std. Deviation	Mean	.9940	.8872	1.0408	.6455	.7935
	N					

Report selling	Memasukkan Properti ke dalam daftar Barang Pribadi	Menempatkan informasi properti di kantor	Menyiapkan direct mailing yang bisa di fax ke jaringan broker untuk exclusive listing	Memasukkan data properti ke internet	Menginformasikan properti ke jaringan perantara tangan	Menginformasikan properti ke jaringan broker tradisional yang dipercaya	Memeriksa daftar pencari properti	Meningkatkan sosialisasi terhadap client	Untuk pembeli serius memberikan perhitungan tambahan harga yang merupakan kewajiban pembeli, berupa BPHTB, ATB, Balik Nama		
										Mean	Std. Deviation
MB	2.2500	1.2500	2.0000	1.7500	4.7500	4.2500	1.5000	1.2500	1.2500		
	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
	.5000	.5000	.0000	.5000	.5000	.5000	.5774	.5000	.5000		
MA	3.0000	1.5833	2.0417	2.0417	2.7917	3.2917	1.5417	1.2917	1.2500		
	24	24	24	24	24	24	24	24	24		
	1.6151	.8297	1.0417	1.1221	1.2151	.8587	.7790	.4643	.4423		
Total	2.8929	1.5357	2.0357	2.0000	3.0714	3.4286	1.5357	1.2857	1.2500		
	28	28	28	28	28	28	28	28	28		
	1.5236	.7927	.9616	1.0541	1.3313	.8789	.7445	.4600	.4410		

Report	Closing	Jika terjadi kesesuaian harga, saat menunggu harga jadi, MA menginformasikan ke kantor agar properti tersebut di Hold dan tidak dipasarkan lagi	Setiap penerimaan tanda jadi dari pihak pembeli ke pihak penjual, sebaiknya dibuat PPJB di kantor broker	Sebelum penanda tangan PPJB, copy sertifikat, copy IMB, PBB, KTP, tagihan listrik, dan kebersihan harus ditunjukkan kepada sipem beli	Pihak penjual menyerahkan sertifikat ke Notaris yang ditunjuk oleh pihak pembeli	Pengecekan sertifikat ke BPN	Kesanggupan pihak penjual, untuk PPH final. (dipilih angka tertinggi angka NJOP atau nilai transaksi)
MB	Mean N	1.5000 4	1.2500 4	1.2500 4	1.0000 4	1.5000 4	1.5000 4
	Std. Deviation	.5774	.5000	.5000	.0000	.5774	.5774
MA	Mean N	1.1667 24	1.1667 24	1.3750 24	1.2083 24	1.2917 24	1.2917 24
	Std. Deviation	.3807	.4815	.6469	.5882	.5500	.6241
Total	Mean N	1.2143 28	1.1786 28	1.3571 28	1.1786 28	1.3214 28	1.3214 28
	Std. Deviation	.4179	.4756	.6215	.5480	.5480	.6118



**Report**

Membuat marketing plan		Peran MB dan MA		Membuat iklan di Koran	Pemasaran Melalui Jaringan	Daftar Baris Client	Membuat daftar pencari properti	Membuat papan DIJUAL /DISEWAKAN
MA	Mean	1.5833	1.9167	1.8750	2.0833	1.6250		
	N	24	24	24	24	24	24	24
Total	Std. Deviation	.7173	.7173	.7409	.8297	.8242		
	Mean	1.5833	1.9167	1.8750	2.0833	1.6250		
Total	N	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	.7173	.7173	.7409	.8297	.8242		

**Report**

Pengecekan awal dokumen		MA memeriksa apakah nama dalam sertifikat dan KTP sama	MA memeriksa apakah luas bangunan sama	Pengukuran ulang oleh MA terhadap luas bangunan	Memeriksa data pada PBB	Pengecekan apakah luas yang tertera sama dengan keadaan fisik bangunan	Status perkawinan dengan harga terpisah atau harga campur / gono-gini	PBB tiga tahun terakhir	Rekening listrik, telpon, kebersihan dan keamanan 3 bulan terakhir
MA	Mean	1.1667	1.4583	2.3750	1.3333	2.0833	2.6250	2.0417	2.3333
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	.3807	.7211	1.1349	.7020	.9286	1.0555	1.3015	1.3726
Total	Mean	1.1667	1.4583	2.3750	1.3333	2.0833	2.6250	2.0417	2.3333
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	.3807	.7211	1.1349	.7020	.9286	1.0555	1.3015	1.3726

**Report**

Informasi yang harus diketahui	Harga pasar (dalam bentuk interval)	Kondisi pasar	Kelebihan dan kekurangan properti	Menanyakan motivasi penjual	Mencari informasi tentang properti sejenis yang sedang masuk pasar	Mencari data historis pada transaksi-transaksi yang pernah terjadi
MA	Mean N	1.2083 24	1.3333 24	1.6250 24	2.1667 24	2.0833 24
	Std. Deviation	.6079	.5647	.7697	.8681	.8805
Total	Mean N	1.2083 24	1.3333 24	1.6250 24	2.1667 24	2.0833 24
	Std. Deviation	.6079	.5647	.7697	.8681	.8805

Report

Pengisian formulir properti inspection	Luas tanah dan bangunan	Listrik	Telpon	Biaya kebersihan dan keamanan	Jumlah KM Tidur, KM Mandi, KM Pembantu, Gudang	Jumlah Lantai	Jenis Finishing	Umur Bangunan	Lebar jalan depan	Badan atau sudut bangunan	Taman	Arsitektur	Interior
MA	Mean	1.0833	1.2917	2.8333	1.1667	1.5833	2.0833	1.5833	1.3750	1.9583	1.7917	1.7500	1.6250
	N	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	.2823	.8587	1.1672	.3807	1.0180	1.1001	.7755	.4945	1.0417	.7790	.9441	.8242
Total	Mean	1.0833	1.2917	2.8333	1.1667	1.5833	2.0833	1.5833	1.3750	1.9583	1.7917	1.7500	1.6250
	N	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	.2823	.8587	1.1672	.3807	1.0180	1.1001	.7755	.4945	1.0417	.7790	.9441	.8242

Report

Membuat catatan khusus	KDB, KLB, Tinggi maksimal, Zoning	Kesan, Layout, Penyesunan fungsional	Hongsui	Daftar barang-barang yang termasuk, jika diperlukan beserta fotonya.	Properti di huni atau tidak	Lingkungan	Sertifikat diagunkan ke BANK?	Jika pemilik properti sudah meninggal, tanyakan apakah sudah dibuat Akta Ahli Waris di Notaris
MA	Mean	2.7083	2.6667	1.7083	1.5833	1.3750	1.1667	1.2083
	N	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	1.1602	.8681	.8065	.5036	.5758	.4815	.5090
Total	Mean	2.7083	2.6667	1.7083	1.5833	1.3750	1.1667	1.2083
	N	24	24	24	24	24	24	24
	Std. Deviation	1.1602	.8681	.8065	.5036	.5758	.4815	.5090

### Nonparametric Correlations

#### Correlations

			MB	MA
Spearman's rho	MB	Correlation Coefficient	1.000	.626
		Sig. (2-tailed)	.	.071
		N	9	9
	MA	Correlation Coefficient	.626	1.000
		Sig. (2-tailed)	.071	.
		N	9	9

### Nonparametric Correlations

#### Correlations

			MB	MA
Spearman's rho	MB	Correlation Coefficient	1.000	.147
		Sig. (2-tailed)	.	.781
		N	6	6
	MA	Correlation Coefficient	.147	1.000
		Sig. (2-tailed)	.781	.
		N	6	6

### Nonparametric Correlations

#### Correlations

			MB	MA
Spearman's rho	MB	Correlation Coefficient	1.000	.698
		Sig. (2-tailed)	.	.123
		N	6	6
	MA	Correlation Coefficient	.698	1.000
		Sig. (2-tailed)	.123	.
		N	6	6

### Nonparametric Correlations

#### Correlations

			MB	MA
Spearman's rho	MB	Correlation Coefficient	1.000	.881**
		Sig. (2-tailed)	.	.002
		N	9	9
	MA	Correlation Coefficient	.881**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.002	.
		N	9	9

\*\* . Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

**Correlations**

		MB	MA
Spearman's rho	MB	Correlation Coefficient	1.000
		Sig. (2-tailed)	.954
		N	6
	MA	Correlation Coefficient	-.031
		Sig. (2-tailed)	.954
		N	6

