

## Potensi show unit terhadap ketertarikan konsumen = The potential of show unit towards consumer interest

Alyani Sajidah, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20473417&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### <b>ABSTRAK</b><br>

Potensi Show Unit Terhadap Ketertarikan Konsumen Arsitektur memiliki berbagai macam peran terhadap kehidupan manusia. Tempat tinggal merupakan salah satu produk arsitektur yang sangat diperhatikan terutama disaat pertumbuhan angka kependudukan yang semakin meningkat. Tempat tinggalpun tidak hanya digunakan sebagai tempat beristirahat saja, tetapi juga digunakan untuk tempat bekerja, berkumpul, maupun beraktivitas. Dan karena permintaannya yang tinggi, tempat tinggal menjadi hal yang sangat diperhatikan di sektor properti. Arsitek dan pengembang properti developer pun harus dapat menawarkan tempat tinggal yang layak untuk kebutuhan manusia guna meningkatkan kualitas hidup mereka. Oleh karena itu, diperlukan cara yang tepat untuk menyampaikan kualitas rancangan yang ditawarkan pengembang guna memaksimalkan ketertarikan calon konsumen. Di dalam penulisan ini, saya akan membahas salah satu cara yang dapat membantu pengembang dalam menawarkan produk properti serta meyakinkan calon pembeli terhadap kualitas produk mereka. Penulisan juga akan menggabungkan analisa antara hasil wawancara terhadap calon konsumen dan juga studi kasus keberbagai kantor pemasaran yang terletak di daerah Jakarta

---

#### <b>ABSTRACT</b><br>

The Potential of Show Unit Towards Consumer Interest Architecture has various roles to human life. Housing is considered to be one of the architectural products that is highly noticed along with the increase of human population. Residence is not only used as a place to rest, but also used for work, gathering, and activities. And because of its high demand, home become a focal point in the property sector. Architects and property developers must be able to offer a decent shelter for human needs in order to improve their quality of life. Therefore, it is necessary to find the right way to convey the quality of design that is offered by the developer in order to maximize the interest of its customer or potential buyers. In this writing, I will discuss one of the ways that can help developers on how they could offer their property towards its potential buyers products and acknowledge the potential buyers about their product. The writing will also combine analysis between interviews with prospective customers and case studies of various marketing offices located in Jakarta area.