

## المستخلص

اليقية رحمة أمين 2015م، البحث الجامعي. تحليل مشاركة المستهلك في شراء المنزل في دور آزيا  
بمالانج.

المشرف : سلامت الماجستير

الكلمات الأساسية : مشاركة، الناحية الشخصية، الناحية الكائنة، الناحية الحالة

أحد من الاستراتيجيات المستخدمة لتوسيع والحفاظ على السوق هو استخدام الاتصال  
والتسويق لإقناع المستهلكين لقبول وفهم وتذكر المعلومات التي أعطيت. إذا يحتاج من المشاركة في  
تجهيز في هذه التشكيلات. أن معرفة المستهلكين في عملية الشراء هو محور في هذا البحث.

وأما الأهداف المرجوة في هذا البحث هو لمعرفة، لمقياس ولوصف المشاركة المستهلك في  
شراء المنزل في دور آزيا بمالانج ولمعرفة أسباب من المستهلك في شراء المنزل في دور آزيا بمالانج.

وأما المنهج المستخدم في هذا البحث هو المسح مع مستوى التفسير وصفي وتحليل. وأما  
المدخل في هذا البحث هو بالنوع الكمي. تشارك الباحثة بعدد 126. وتحليل في جمع البيانات هو  
بالاستخدام الإستبانة، وأسلوب لتحليل البيانات المستخدمة هو الإحصائي الوصفي.

أظهرت نتائج البحث تدل على أن 70.04% من أفراد العينة موافقة لديها دور آزيا حول  
ارايا على أساس الجانب الشخصي تتألف من الثقة بالنفس، وهيبة أو سلطة، صورة جيدة والوضع  
الاجتماعي. في حين 80،76% من أفراد العينة موافقة لديها دور آزيا حول ارايا على أساس  
الجانب موقع المنزل، ثمن المنزل، تصميم المنزل جودة بناء منازل تصميم والمرافق المساندة و 77،  
21% من أفراد العينة موافقة لديها دور آزيا حول ارايا على أساس الجانب الحال وهو حالة  
الإسكان يفضي وجو السكني الفاخر وأنيق وحالات ترتيب منظم بيئة. فضلا عن ترويج المبيعات  
أوالوقت تفتيح تمويل شراء. وأما الباقية هو مؤشرات أخرى التي لا يبحث في هذا البحث. وأما لدي

المستهلك السباب في شراء المنزل في حول دور ازياء هو لأن الموقع المنزل الإستراتيجي، لذة والمرافق  
المساندة وللاستثمار.