

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb.

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang dilaksanakan di SBU K3 SUCOFINDO Jakarta.

Tesis yang berjudul "Hubungan Biaya Bauran Promosi Dengan Hasil Penjualan SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO Jakarta", merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Program Magister Manajemen Universitas Indonusa Esa Unggul Jakarta.

Dalam kesempatan ini izinkanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bpk. Dr. Ir. Ali Rahman, M.Sc sebagai Direktur Program Magister Manajemen (S-2) UNIVERSITAS INDONUSA ESA UNGGUL Jakarta.
2. Dosen Pembimbing Bpk. Drs. Dedi Taufik, M.Si yang telah meluangkan waktu guna memberikan pengarahan, bimbingan dan koreksi sampai tesis ini selesai.
3. Dosen Penguji Bpk. Izuddin Kartamulia, Ph.D, Drs. Romli M. Kurdi, M.Si, dan Ir. Dicky Saromi, M.Sc yang menguji pada sidang tesis.
4. Pimpinan SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO Jakarta dan para stafnya yan telah banyak membantu dalam rangka pengumpulan data dan informasi.
5. Orang tua yang telah memberikan dorongan moril dan materil untuk dapat melanjutkan pendidikan serta kepada Istri dan Mertua serta kakak-kakak yang

selalu memberikan dorongan semangat sehingga tesis ini dapat diselesaikan serta terima kasih untuk pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis berharap semoga hasil penelitian ini ada manfaatnya bagi semua pihak yang membaca tesis ini untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang bauran promosi khususnya dan ilmu manajemen pemasaran pada umumnya. Amien.

Bandung, April 2002

Penulis