

KATA PENGANTAR

Lebih dahulu penulis mengucapkan syukur kehadiran Allah SWT, telah melimpahkan rahmatNya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan thesis ini.

Terimakasih yang tak ternilai, buat kedua orang tua, anak, istri dan saudara sekandung atas doa restu dan pengorbanan moril maupun materil demi suksesnya penulis.

Adapun tujuan dari penulisan thesis ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai gelar Magister Manajemen dalam Ilmu Pemasaran pada Program Pascasarjana Magister Manajemen Universitas INDONUSA Esa Unggul, Jakarta.

Penulis memilih judul thesis " Kinerja Yakultlady Dan Volume Penjualan Pada PT. Yakult Indonesia Persada ", adalah keinginan dari penulis sendiri untuk memperdalam pengetahuan tentang manajemen pemasaran.

Dari kegiatan penulisan thesis ini, dimaksudkan untuk memberikan gambaran Kinerja Yakultlady Dan Volume Penjualan Pada PT. Yakult Indonesia Persada, karenanya dalam sistematika pembahasan ataupun analisa data mungkin dirasakan terdapat kelemahan. Oleh sebab itu saran dan sumbangan pikiran atas thesis ini sangat penulis harapkan.

Dalam penulisan ini, penulis banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Dosen, yang merupakan sumbangsih yang berguna bagi kesempurnaan thesis ini.

Atas bimbingan dan bantuan tersebut penulis berterima kasih kepada :

- Dra. Kemala Motik A. Gafur, MM, Rektor Universitas INDONUSA Esa Unggul, Jakarta
- Ir. Son Diamar, Ph.D, M.Sc, Direktur Pascasarjana Magister Manajemen
- Dr. Totok Mardikanto, MS, Pembimbing
- Ir. Andi Harlan, MBA, Dosen Manajemen Pemasaran
- Seluruh pimpinan, staff dan yakultlady PT. Yakult Indonesia Persada, Jakarta, yang telah membantu penulis dalam penelitian, dan penulisan thesis ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa thesis ini jauh dari sempurna, namun demikian penulis mengharapkan semoga hasil - hasil yang dituangkan dalam thesis ini ada mamfaatnya dalam bidang manajemen pemasaran.

Jakarta, 22 Agustus 1998

(Erman Anom)