

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis sampaikan kehadiran Tuhan Yang Maha Kasih atas selesainya penulisan tesis ini. Dalam penulisan tesis ini, penulis membahas mengenai pengaruh Loyalitas Pelanggan serta adanya Tingkat Persaingan terhadap Kepekaan Harga, yang akan terkait dengan keefektifan dari strategi *pricing* yang sesuai untuk pencapaian tujuan perusahaan.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Alirahman, MSc., selaku Direktur Program Pasca Sarjana, Universitas Indonusa Esa Unggul;
2. Bapak Prof. Dr. Tumari Jatileksono, MSc. MA., selaku Dosen Pembimbing, yang telah memberikan masukan dan bimbingan yang sangat berarti sehingga terselesaikannya penulisan tesis ini.
3. Bapak Dr. Ir. Sunar Abdul, MS., selaku Ketua Program Studi Magister Management Universitas Indonusa Esa Unggul;
4. Bapak Dihin Septyanto, SE. ME., selaku Wakil Direktur Bidang Administrasi dan Keuangan Program Pasca Sarjana Universitas Indonusa Esa Unggul;
5. Staff Program Pasca Sarjana Universitas Indonusa Esa Unggul ;
6. Pihak Managemen serta Staff PT. Garuda Metalindo, Jakarta;
7. Keluarga saya yang terkasih, yang bersedia membantu secara moril;
8. Semua pihak yang telah membantu terhadap pelaksanaan penelitian sampai terselesaikannya penulisan tesis ini.

Menyadari penulisan tesis ini masih banyak kekurangan untuk bisa disempurnakan, maka penulis mengharapkan adanya penelitian lebih lanjut yang akan lebih bisa membuat lebih sempurna. Sekian terima kasih.

Tangerang, Januari 2008

Budi Setya