

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya saya selaku penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian mengenai “Pengaruh Personal Selling dan Kepuasan Pelanggan terhadap Peningkatan Penjualan (Studi Kasus: PT. Novell Pharmaceutical Laboratories Cabang Jakarta 1B)” yang menjadi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Sarjana Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Esa Unggul Jakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan yang berharga ini izinkanlah penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar -besarnya kepada ;

1. Bapak Dr. Ir Arief Kusuma A.P, MBA selaku Rektor Universitas Esa Unggul.
2. Bapak Dr. MF Arozzi A, SE, M.Si, Akt, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul.
3. Bapak Drs. Sugiyanto, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul.
4. Ibu Dr. Endang Ruswanti, SE, MM selaku Dosen Pembimbing yang senantiasa sabar dan penuh keikhlasan memberikan petunjuk, bimbingan, inspirasi, dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Manajemen Universitas Esa Unggul yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan berbagai fasilitas bantuan dalam penulisan skripsi ini dan selama kuliah.
6. Kedua orang tua dan keluarga, yang telah memberikan dorongan, serta doa dan bantuan moril.
7. Kepada kaka Allfulailah yang telah memotivasi dan memberikan semangat kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh sahabat manajemen wara wiri yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan skripsi ini.

Jakarta, Juli 2016

Penulis

(Asep Saepudin)