

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, shalawat serta salam dilimpahkan kepada jungjungan Nabi besar Muhammad SAW karena dengan kekuasaan dan pertolongannya penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan judul **PENANGANAN STRATEGI PENJUALAN MOBIL MVP PADA CV YASIN MOTOR.**

Begitu banyak hambatan dan kesulitan yang dihadapi penulis selama menyelesaikan tugas ini, namun penulis mendapat banyak dukungan, bimbingan dan bantuan baik bersifat moril maupun materil dari berbagai pihak.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu kepada :

1. Dr. Ir. Eddy Soeryanto Soegoto, selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia.
2. Prof. Dr. Hj. Umi Narimawati, Dra., SE., M.Si. selaku wakil rektor bidang akademis.
3. Prof. Dr. Hj. Dwi Kartini, SE., Spec, Lic. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
4. Dr. Raeni Dwi Santy SE., M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
5. Ibu Windi Novianti, SE.,M.M selaku dosen pembimbing Program Studi Manajemen Universitas Komputer Indonesia.
6. Seluruh Staf Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Komputer Indonesia.

7. Sekretariat Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
8. Bapak Tantan Setiawan selaku pembimbing penulis selama pelaksanaan kerja praktek di Bag Pemasaran yang telah memberi arahan dan motivasi.
9. Seluruh karyawan CV Yasin Motor, Kompartemen Pemasaran yang telah banyak membantu penulis selama pelaksanaan kerja praktek.
10. Orang Tua yang selalu memberikan motivasi serta dukungannya.

Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua kalangan pada umumnya serta bagi pembaca dan pihak CV Yasin Motor pada khususnya yang telah banyak membantu dalam penyusunan laporan ini.

Bandung, 08 Desember 2016

Penulis

Rizwan Mayasin
NIM. 21213061