KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah dari-nya penulis bisa menyelesaikan penyusunan Skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat menempuh gelar sarjana strata S1 dengan judul" **Pengaruh Pelaksanaan Personal Selling dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Sepeda Motor Honda Vario Di PD. Sinar Karya Bandung".** Sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan Skripsi ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu segala komentar, kritik dan tanggapan sangat diharapkan demi perbaikan dan penyempurnaan di masa yang akan datang. Untuk itu semua, penulis mengucapkan banyak terimakasih atas berbagai komentar dan saran yang konstruktif.

Adapun dalam penyusunan Skripsi ini, penulis memperoleh banyak dorongan dan bantuan dari berbagai pihak sehingga penyusunan dapat berjalan dengan lancar. Maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Eddy Soeryanto Soegoto, selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia.

2. Ibu Prof Dr. Hj. Umi Narimawati, Dra., SE., M. Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
3. Ibu Dra. Rahma Wahdiniwaty, Msi, selaku Dosen Pembimbing yang begitu baik dan sabar, serta memberikan begitu banyak dorongan dan memotivasi yang sangat berarti bagi penulis, banyak membantu dan memberikan masukan, solusi dan saran-saran sehingga terseleseikannya skripsi ini dengan baik.
4. Ibu Linna Ismawati, SE., M.Si., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
5. Bapak Rizki Dzulfikar, SE., M.Si., selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan saran dan masukannya saat sidang maupun revisi sehingga skripsi ini dapat terseleseikan.
6. Ibu Raeni Dwisanty SE., M.Si., selaku Dosen Penguji II yang telah banyak membantu dan memberikan masukan, solusi dan saran-saran sehinnga terseleseikannya skripsi ini.
7. Seluruh staff Dosen UNIKOM khususnya Fakultas Ekonomi yang telah memberikan ilmu yang tak terhingga dan tak ternilai harganya, masukan, pemikiran, dan tenaga selama proses perkuliahan yang dapat menambah wawasan bagi penulis.
8. Teh Hana dan Teh Maya yang selalu memberikan kemudahan dalam urusan akademik.
9. Bapak Yanyan selaku PIC PD. Sinar Karya Bandung selaku pembimbing perusahaan yang telah baik membantu dalam memberi data dan masukan.

10. Kepada Orang Tuaku atas pengorbanan materil maupun non materil, telah membesarkan penulis dengan tulus, memberikan kasih sayang, dukungan jika penulis sedang merasa tidak percaya diri, do'a yang tiada henti-hentinya dipanjatkan setiap hari sehingga penulis dapat menyeleseikan Skripsi ini
11. Teman-teman di MN2 angkatan 07 yang selalu membuat kebahagiaan di dalam maupun luar perkuliahan, tidak terasa waktu 4 tahun bersama kalian sudah berakhir. Penulis akan merindukan kalian selalu.
12. Teman-teman di Spesialisasi Marketing buat Sri, Ismi, Permata dan Hilly terima kasih atas doa, support serta bantuannya.
13. Kakaku tersayang Teh Uci dan A.didin makasih atas motivasi dan do'anya
14. Orang terdekat penulis yaitu Jemi Indrawan yang telah menjadi motivator terima kasih atas dukungan dan do'a nya.
15. Kepada pihak-pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu terima kasih atas bantuan, dorongan dan do'a nya

Semoga bantuan serta dukungan yang diberikan mendapat balasan yang baik oleh Allah S.w.t. akhir kata penluis ucapakn terima kasih banyak dan harapan semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi pihak-pihak lain yang memerlukannya agar menjadi pendorong bagi peneliti lainnya khususnya yang berhubungan dengan judul Skripsi ini

Bandung, April 2011

Penulis