KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya ucapkan kepada TUHAN YANG MAHA ESA yang telah melimpahkan kasih dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **"PENGARUH *DISPLAY* TOKO DAN MOTIVASI BELANJA BERDASARKAN KESENANGAN *(HEDONIC)* TERHADAP PEMBELIAN IMPULSIF PADA KONSUMEN OUVAL RESEARCH BANDUNG".**

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Manajemen Spesialisasi Manajemen Pemasaran UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih untuk kedua orangtua tersayang yang selalu berjuang keras memberikan dukungan baik moril maupun materil serta doa dan kasih sayang yang tulus dan bimbingannya yang begitu besar untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Dalam pembuatan skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Ir. Eddy Soeryanto Soegoto, selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia.
2. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
3. Dr. Raeni Dwi Santy, SE., M.Si., selaku Ketua Program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia dan selaku

pembimbing, yang telah berkenan dan meluangkan waktunya memberikan perhatian, masukan, arahan dan semangat selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih banyak sehingga skripsi ini bisa terselesaikan. Terima kasih bunda.

4. Dr. Rahma Wahdiniwaty, Dra,. M.Si., selaku penguji I, yang telah memberi arahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat berjalan lancar.
5. Rizky Zulfikar, SE., M.Si, selaku penguji II yang telah memberikan arahan kepada penulis, sehingga penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Windi Novianti, SE.MM, selaku kordinator sidang skripsi.
7. Ibu Isniar Budiarti, SE., M.Si., selaku Dosen Wali Manajemen 2008, terimakasih atas perhatian dan bantuan yang telah diberikan selama menjalani masa studi.
8. Seluruh Staff Dosen Pengajar UNIKOM yang telah memberikan penulis ilmu terutama di bidang manajemen pemasaran serta ilmu-ilmu dan petuah yang lain yang sangat berharga.
9. Teh Maya dan teh Hana yang selalu memberikan bantuan dan kemudahan dalam bidang administrasi.
10. Pak Iman Muwardi selaku HRD Ouval Research Bandung yang sudah mengijinkan penulis melakukan penelitian.
11. Pak Fajar Utama Boesly (abang/uda) selaku karyawan Ouval Research Bandung yang telah memberikan arahan dan informasi tentang perusahaan untuk melakukan penelitian.

12. Kedua Orang tua saya P. Sipahutar dan A. Silalahi dan abang, terimakasih atas dukungan, semangat dan doa yang tulus sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
13. Keluarga besar Sipahutar dan Silalahi yang telah memberikan doa dan semangat.
14. Untuk teman-teman dan sahabat-sahabat MN 5 Karyawan, Mukti, Teni, Agus Redi (Om Agus), Jery, Sri, Bu Ratih, Robby, Afra, Risna, dan teman yang lain, Fajar (abang) (thanks kemeja), Marcel, Ahmad, Tia, Rinda, Ovan, Andri (boseng), Diki dan lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, tanpa kalian dunia sepi dan sunyi.
15. Adekku Debora Nopriana S dan ito-ito ku dan pariban-paribanku, yang telah menjadi teman dan saudara yang baik dalam berbagai keadaan.
16. Teman-teman Kapau Jaya, Devi, Uja, Ahmad, Adib, Ikbal, Anggi, Udin, Yovi, Riyadu, dan yang lainnya, kalian luar biasa.
17. Seluruh pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan, karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan, untuk itu kritik dan saran yang membangun dari pembaca diharapkan demi kesempurnaan laporan ini.

Bandung, Juli 2013

Penulis