

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat, nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini adalah “strategi pemasaran produk *bundling* dalam meningkatkan volume penjualan produk ritel pada Toserba Gunasalma Kawali”.

Adapun maksud dan tujuan dalam penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu persyaratan kelulusan pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Galuh.

Pada kesempatan ini dengan kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terimakasih yang telah memberikan banyak dukungan di setiap harinya, dalam bentuk doa maupun materi dalam membantu penyusunanskripsi. Kemudian penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Elin Herlina, S.Pd., M.M. (Sebagai Wakil Dekan I dan Pembimbing I)
2. Toto, S.E., M.M. (Sebagai Dosen Pembimbing II)
3. Prof. Dr. Dadi, M.Si. (Sebagai Rektor Universitas Galuh)
4. Dr. Nurdiana Mulyantini, S.E., M.M. (Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi)
5. Dr. Nana Darna, S.E., M.M. (Sebagai Wakil Dekan II)
6. Faizal Haris Eko Prabowo, S.E., M.M. (Sebagai Ketua Program Studi Manajemen)
7. Mukhtar Abdul Kader, S.E., M.M. (Sebagai Sekretaris Program Studi Manajemen)