

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas selesainya Tugas Akhir (TA) dengan judul Peranan Promosi Penjualan Menggunakan Kupon Dalam Meningkatkan Impulse Buying (Studi Kasus Pelanggan CFC cabang Bojongsoang 2017). Dengan selesainya laporan tugas akhir ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak yang telah memberikan masukan-masukan kepada penulis. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Ibu Rennyta Yusiana, SE., MM selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan pengarahan dan pencerahan kepada penulis terkait penyelesaian Laporan Proyek akhir.
2. Bapak Ganjar M. Disastra, SH.,MM selaku Kaprodi D3 Manajemen Pemasaran Universitas Telkom.
3. Kedua orang tua selaku pemberi semangat terbesar kepada penulis dalam merampungkan menulis laporan Proyek Akhir ini dengan sebaik-baiknya.
4. Annisa Fadilatu, yang telah membantu dan memberikan semangat kepada penulis selama pengerjaan laporan proyek akhir.
5. Narendra Home, NH d'kost, Indri Apriliani, Amalia Sulistiana dan seluruh kerabat serta teman seperjuangan yang sudah membantu .

Penulis menyadari bahwa Proyek Akhir ini masih belum sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun dari rekan-rekan sangat dibutuhkan untuk bahan pembelajaran di kesempatan selanjutnya agar lebih baik lagi. Diluar itu penulis berharap makalah ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri umumnya untuk seluruh pembaca sebagai bahan pembelajaran bersama.

Bandung, 14 Juli 2017

Fauzi Fajar Setiadi