

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PENERAPAN PROSES *PERSONAL SELLING* DAN VOLUME
PENJUALAN DI PT. ASURANSI JIWasRAYA (PERSERO) KANTOR
WILAYAH BANDUNG TAHUN 2017**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya Pada
Program Studi D3 Manajemen Pemasaran

Disusun oleh :

Alisa Rahadiasmurti Isfandiari

6704144078



Menyetujui

Pembimbing Akademik



Widya Sastika, S.T., M.M

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS ILMU TERAPAN
UNIVERSITAS TELKOM
BANDUNG
2017**