

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena telah melimpahkan rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Metode QSPM (Studi Kasus: Mozeto Busana)”. Penulisan skripsi ini bertujuan sebagai salahsatu syarat kelulusan dan untuk mendapatkan gelar sarjana S1 Program Studi Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom Bandung. Pada Penelitian ini, peneliti mendapatkan banyak pelajaran, bimbingan, motivasi, saran dan kritik yang besar dari banyak pihak. Maka dari itu, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Ir. Achmad Manshur Ali Suyanto, M.BA., D.BA. selaku pembimbing yang telah bersedia menjadi pembimbing dan memberikan motivasi dalam membantu menyelesaikan penelitian ini.
2. Ibu Dr. Maria Apsari Sugiat, S.E.,M.M. selaku Penguji 1 yang telah memberikan arahan dan evaluasi kepada peneliti.
3. Bapak Mochamad Yudha Febrianta, ST., M.M. selaku Penguji 2 yang telah memberikan arahan dan evaluasi kepada peneliti.
4. Bapak Ir. Soeparwoto Dharmoputra, M.B.T. selaku dosen wali yang telah memberikan dukungan dan saran kepada peneliti selama masa perkuliahan.
5. Kedua orang tua yakni Ibu Nurul Hasanah dan Bapak Alhafid Hasanudin karena telah banyak membantu dan memberikan dukungan motivasi sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini.
6. Seluruh narasumber yang telah bersedia membantu peneliti dalam mendapatkan data sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini.
7. Sahabat terdekat peneliti Muhammad Fakhri Qolbi yang telah senantiasa membantu, memberikan motivasi dan semangat sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini.