

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas Rahmat dan RidhoNya akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian karya akhir ini tepat pada waktunya.

Adapun maksud dan tujuan dilakukannya penelitian karya akhir ini adalah untuk membantu PT. BNI Life Insurance agar dapat menentukan keputusan bisnis yang tepat dalam hal mengatasi permasalahan penjualan produk BLife Cash Pro yang kurang memuaskan, sehingga PT. BNI Life Insurance merasa perlu melakukan sebuah penelitian untuk mengukur pengaruh persepsi nasabah BNI pada unsur-unsur bauran pemasaran jasa pada penawaran produk BLife Cash Pro. Selain itu bagi penulis, penulisan dan penelitian karya akhir ini secara khusus bertujuan untuk melengkapi syarat kelulusan dalam meraih gelar Magister Manajemen dari Universitas Mercu Buana pada jurusan Manajemen Pemasaran.

Oleh karena itu, dalam penelitian ini penulis mengangkat judul mengenai *“Analisis Persepsi Nasabah BNI Pada Unsur-Unsur Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Minat Beli Produk BLife Cash Pro PT. BNI Life Insurance di Jakarta”*.

Pada kesempatan ini, penulis ingin turut pula mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, bimbingan dan nasehat dalam penulisan hasil penelitian karya akhir ini, yaitu :

1. Bapak Ir. Dana Santoso, Meng.Sc., Ph.D. selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana, Jakarta.

2. Bapak Ir. Har Adi Basri, M.Ec, Ph.D., selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Mercu Buana, Jakarta.
3. Bapak Muchsin Saggaff Shihab, MBA, Ph.D., selaku Dosen Pembimbing Utama atas segala bimbingan dan arahnya yang membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
4. Bapak Endi Rekarti, SE, ME., selaku Dosen Pembimbing Kedua atas segala bimbingan dan arahnya yang membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
5. PT. BNI Life Insurance, khususnya tim pemasaran pada saluran distribusi pemasaran *Bancassurance In Branch*, atas kontribusi data-data pendukung penelitian serta bantuannya dalam penyebaran kuesioner penelitian kepada para nasabah BNI.
6. Kedua orang tua tercinta, Bapak KH. Fachrurazy A.H dan Ibu Hj. Bany Kabaniah atas segala nasihat, doa dan dukungannya kepada penulis selama masa penelitian dan penyusunan karya akhir.
7. Pasangan hidup terkasih, Lutfhi Zarkasyi S.Far, Apt., atas segala rasa sayang, pengertian, perhatian dan dukungannya kepada penulis selama masa penelitian dan penyusunan karya akhir.
8. Rekan seperjuangan, Andrey Alfiansyah SE, atas segala bantuan, dukungan dan kerja samanya kepada penulis selama masa penelitian dan penyusunan karya akhir.
9. Pihak-pihak lain yang turut serta membantu penulis dalam menyelesaikan proses penelitian dan penyusunan karya akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan dari hasil penelitian pada karya akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka dan berterima kasih atas segala saran dan kritik dari hasil penelitian yang telah dilakukan, agar kiranya dapat memperbaiki proses penelitian selanjutnya.

Akhir kata, penulis berharap agar hasil dari analisis pada penelitian karya akhir ini dapat bermanfaat tidak hanya bagi penulis khususnya, namun bagi PT. BNI Life Insurance sebagai objek penelitian, semua pihak yang membacanya, serta hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu sebagai referensi bagi penelitian lanjutan.

Jakarta, 27 Februari 2010



Penulis
UNIVERSITAS
MERCU BUANA