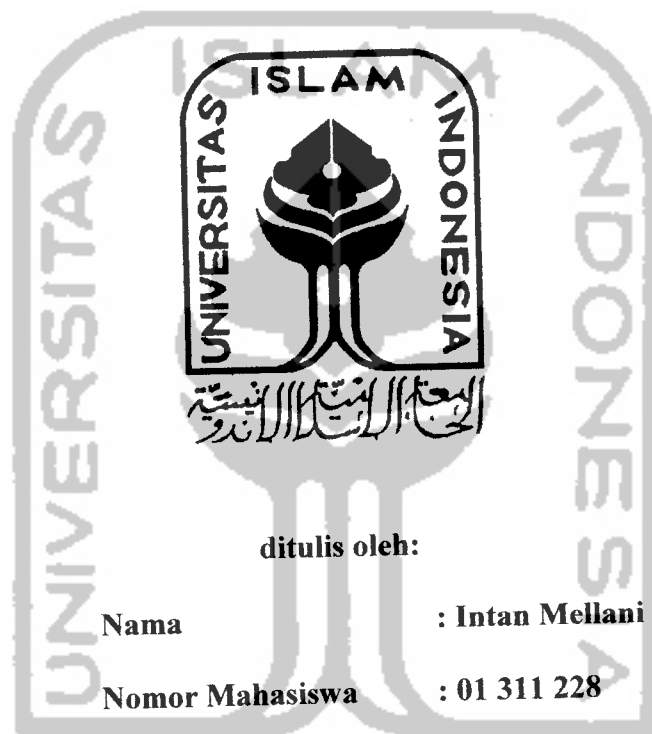


**Penyusunan Strategi Pemasaran
PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk Cabang Majenang**

SKRIPSI



ditulis oleh:

Nama : Intan Mellani

Nomor Mahasiswa : 01 311 228

Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Pemasaran

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2005

**Penyusunan Strategi Pemasaran
PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk Cabang Majenang**

SKRIPSI

**Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian guna
Memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia**



ditulis oleh:

Nama : Intan Mellani

Nomor Mahasiswa : 01 311 228

Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Pemasaran

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2005

Penyusunan Strategi Pemasaran

PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk Cabang Majenang

Nama : Intan Mellani

Nomor Mahasiswa : 01 311 228

Program Studi : Manajemen

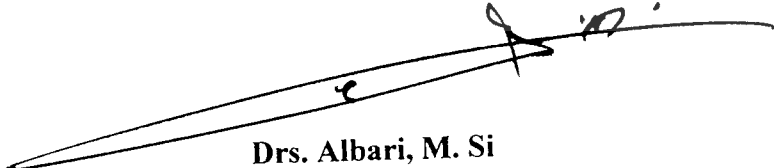
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

Yogyakarta, Januari 2005

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,

Wahid Diliyati


Drs. Albari, M. Si

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**PENYUSUNAN STRATEGI PEMASARAN PT. BANK RAKYAT INDONESIA
(PERSERO) TBK CABANG MAJENANG**

Disusun Oleh: INTAN MELLANI
Nomor mahasiswa: 01311228

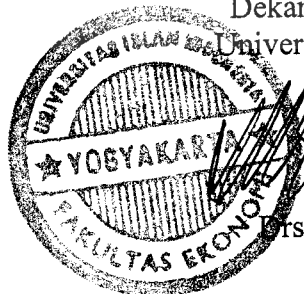
Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada tanggal : 17 Februari 2005

Penguji/Pemb. Skripsi: Drs. Albari, M.Si

Penguji : Drs. Murwanto Sigit, MBA

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Drs. Suwarsono, MA

KATA PENGANTAR

Bismilahirrahmanirrahim

Tiada ungkapan yang pantas kami ucapkan, selain rasa syukur kepada ﷻ SWT. Hanya dengan Rahmat dan Karunia-Nya lah skripsi ini dapat terselesaikan. Dan hanya kepada-Nya kami menggantungkan segala suka dan duka selama berlangsung proses belajar sampai akhir.

Menghasilkan skripsi yang terbaik adalah salah satu motivasi penulis dalam menggarap karya ilmiah ini. Skripsi yang berjudul “Penyusunan Strategi Pemasaran PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk Cabang Majenang” ini ditulis dan dirancang untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat bagi PT. BRI (persero) Tbk Cabang Majenang pada masa yang akan datang.

Banyak yang telah membantu penulis dalam skripsi ini. Hampir tidak mungkin untuk menyebutkan semuanya, namun tanpa kecuali penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaananya kepada:

1. Drs. H. Suwarsono Muhammad, MA., selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.
2. Drs. Albari, M. Si., selaku dosen pembimbing yang dengan kebaikannya membuat penulis merasa nyaman untuk menerima bantuan, komentar, saran dan kritik dalam menyelesaikan skripsi ini secepatnya.
3. Papap dan Mamih tercinta, yang telah memberikan cinta, semangat dan doanya. Mas Irman dan Mutiara tersayang, yang telah memberikan keceriaan dan persaudaraan yang indah

4. Keluarga besar H. Mahfud sidiq & Hj. Hindun H, terimakasih atas doanya.
5. Keluarga besar ma'derro kost: Dd & Ad, Dnok & Mas barir, Mba ety, Bu Mega, D' jati, D' ruby & Budi; yang selalu memberikan keceriaan dan kekompakan dalam persaudaraan sejati.
6. Semua teman-teman terbaik yang aku punya: 'Wong & Mamas, Syntha'cel & Adi, Tya, Yuli, Mia, Ully, Riri, Chandra, Bayoe 'n Ma.
7. Mas Erland's, terimakasih atas dukungan, cinta dan kasih sayang, semoga **الله** mengabulkan doa kita. Amien.

Kata-kata mungkin tidak cukup untuk menunjukan hutang budi penulis kepada semuanya. Yang dapat penulis lakukan hanya berterimakasih, semoga **الله** memberikan yang terbaik. Amien.

Akhirnya, kami berharap mudah-mudahan skripsi ini dapat menjadi bahan acuan atau literatur tersendiri yang dapat digunakan oleh peminat masalah strategi, peneliti ataupun calon penulis di masa yang akan datang dan juga bagi diri penulis sendiri untuk terus berkaraya. Semoga bermanfaat.

Yogyakarta, 10 Januari 2005

Intan Mellani