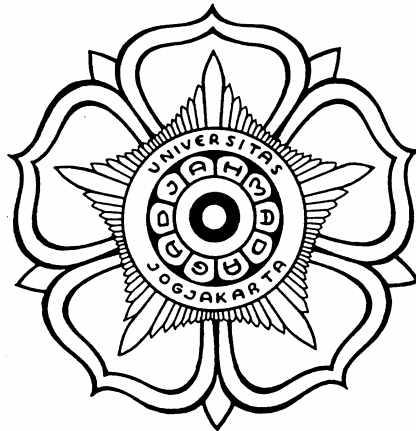


PENGARUH METODE *PERSONAL SELLING*
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
Study kasus : PT. Granitoguna Building Ceramics

Program Studi Magister Manajemen
Program Pasca Sarjana Universitas Gadjah Mada



diajukan oleh
Maria Magdani
9037/PS/MM/01

kepada
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS GADJAH MADA
JAKARTA
Agustus, 2003



LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH METODE *PERSONAL SELLING* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN

Studi Kasus: PT Granitoguna Building Ceramics

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Maria Magdani

9037/PS/MM/01

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada tanggal 24 Maret 2004

dan dinyatakan telah lulus memenuhi syarat

Yogyakarta, 24 Maret 2004

Dosen Penguji I

Dra. Sari Winahjoe, MBA

Dosen Penguji II

Drs. Gunawan Adisaputro, MBA

Dosen Pembimbing

Drs. Gunawan Adisaputro, MBA