

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis panjatkan kepada kehadirat ALLAH SWT, karena berkat rahmat dan ridhonya penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi dengan judul “**Strategi WOM (Word of Mouth) Pada Marketing FYC Footwear**”. Yang terselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat kelulusan jenjang pendidikan sarjana dengan mengikuti format dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Komunikasi dan Bisnis Telkom University. Skripsi ini dapat selesai dengan baik tidak terlepas dari peranan serta dukungan dari beberapa pihak. Untuk itu izinkanlah penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang selalu memberi penulis kesehatan, kesabaran serta kemudahan lainnya untuk penulis dalam mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir dalam menyelesaikan jenjang pendidikan S1 Program Studi Ilmu Komunikasi.
2. Kepada Orang tua saya Ayah Edi Sutanto dan Ibu Siti Maryam tercinta yang setiap minggu selalu bertanya “udah bisa sidang belum?” Maaf kalau sidang skripsi penulis selalu tertunda dan membuat hati ayah ibu gelisah. Terimakasih atas kasih sayang dan biaya yang tidak terhingga ini.
3. Mas Ageng, Alfian, kak Iwul saudara penulis yang kadang suka buat pengerjaan tugas akhir ini jai tertunda karena ngajakin jalan dan main game terus, tapi keberadaan mereka yang membuat penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak Prof. DR. Ir. Mochamad Azhari, M.Eng, Ph.D selaku Rektor dan pimpinan tertinggi Telkom University.
5. Ibu Ade Irma Susanty, Ph.D selaku Dekan Fakultas Komunikasi dan Bisnis.
6. Bapak Fredy Yusanto, S.Sos., M.Ds selaku Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi.
7. Ibu Itca Istia Wahyuni, S.I.Kom., MAB, selaku dosen pembimbing yang sudah sabar membimbing penulis selama penelitian dan penyusunan skripsi.
8. Ibu Dini Salmiyah Fithrah Ali, SS., M.Si selaku dosen wali yang selalu memberikan informasi seputar perkuliahan, memberi dukungan dan motivasi.
9. Kepada Noor Al Kautsar dan Rahmat K. selaku pihak dari FYC Footwear yang bersedia menyediakan informasi utama kepada penulis.

10. Untuk Fahlemi Faradela, terimakasih sudah mendukung dan setia mendampingi dari awal perkuliahan ditahun 2014. Semoga bisa menyusul dan cepat selesai kuliahnya.
11. Teman-teman saya Cahyadi Fajarianto, Randhitya Maulana, Fatly Maynargi, Wildan Firdaus, Akhirul Annas, Bagas Prasetyo, Koiriyah Nurul, Tinka Fakhriana dan Cheny Armadhini yang sudah saya anggap sebagai keluarga ke dua saya di Bandung ini telah memberikan semangat kepada penulis, berbagi suka dan duka selama perkuliahan, semoga persahabatan kita bisa terjalin selamanya.
12. Pradana Yogi, Jade Raihan, Raka Guntur, Bintang, Abbiyafi, Hafidz dan Mochamad Andhika yang sama-sama berjuang untuk menyelesaikan tugas akhir walaupun sudah ada yang lulus duluan, terimakasih telah bersedia menjadi teman berbagi cerita dan tawa selama diperkuliahan.
13. Serta kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga skripsi dengan judul “Strategi WOM (*Word of Mouth*) Pada Marketing FYC Footwear” ini dapat dipahami dan berguna baik bagi penulis sendiri maupun berbagai pihak yang membantu dalam menyelesaikan penyusunan penelitian skripsi. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis. Akhir kata penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan yang kurang berkenan dan penulis memohon kritik serta saran yang membangun demi perbaikan di masa depan.

Bandung, 19 Juli 2018

Afif Sutanto Putro