PENGARUH ATRIBUT PRODUK DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP NIAT BELI PRODUK LAKU PANDAI BJB BISA

(STUDI KASUS PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, TBK CABANG SOREANG)

Oleh :
Eka Novarina
1416102023

Dr. R. Adjeng Mariana F. Hj.,S.E.,M.M
Pembimbing I

Dr. Mariana Rachmawati, S.E.,M.M.
Pembimbing II

Dr. H. Supardi, S.E.,M.M.
Ketua Program Studi Magister
Manajemen Universitas Widyatama

Dr. Tezza Adriansyah Anwar, SIP.,M.M.
Direktur Sekolah Pascasarjana

MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS WIDYATAMA
BANDUNG
2018