

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH *PARTNERSHIP MARKETING* DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP PENJUALAN POLIS ASURANSI MELALUI *CUSTOMER* *RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)*

**(Penelitian pada Nasabah atau Pemegang Polis di PT BRI Insurance Kota
Tasikmalaya)**

Oleh,

Savitri Nur Islamy
NPM 228334073

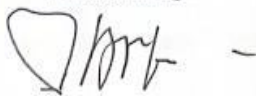
TESIS

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam memperoleh Gelar Magister Manajemen
pada Program studi Magister Manajemen Program Pascasarjana Universitas Siliwangi

Tasikmalaya, 8 Juli 2024

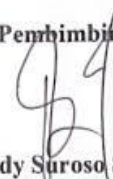
Menyetujui,

Pembimbing I



Prof. Dr. H. Kartawan S.E., M.P.
NIP. 196207042021211001

Pembimbing II



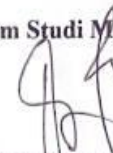
Dr. Edy Suroso S.E., M.Si
NIP. 1978121020211211005

Diketahui,

Direktur Program Pascasarjana

Dr. Jajang Badruzaman, S.E., M.Si., Ak., CA
NIP. 197008182021211006

Ketua Program Studi Magister Manajemen



Dr. Edy Suroso S.E., M.Si
NIP. 1978121020211211005