

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini yang berjudul ***Pengaruh Pemasaran Berbasis Komunitas, Persepsi Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Loyalitas Pelanggan dengan Kepuasan Pelanggan sebagai Variabel Mediasi (Kasus pada Perusahaan Travel Agent di Tasikmalaya)*** dapat disusun dengan baik.

Penelitian ini disusun sebagai bagian dari proses penyelesaian studi program magister manajemen dan bertujuan untuk memberikan kontribusi ilmiah di bidang manajemen pemasaran, khususnya terkait strategi pemasaran berbasis komunitas yang relevan dengan perusahaan *travel agent* di Tasikmalaya.

Penelitian ini melibatkan lima perusahaan *travel agent* di Tasikmalaya, yaitu PT. Atlantik Traveller Tasikmalaya, CV. Salam Lestari, Kawan Lokal, Jadi Main, dan Duta Wisata *Tour & Travel*, yang telah dipilih berdasarkan kriteria tertentu. Perusahaan-perusahaan ini mewakili karakteristik industri *travel agent* di wilayah Tasikmalaya dengan fokus pada wisata minat khusus, desa wisata, dan petualangan.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, masukan, serta dukungan dalam proses penyusunan penelitian ini, terutama kepada:

1. Istri dan anak tercinta, Nia Kurnia dan Nayyara Hyuna Aulia serta kedua orang tua yang telah memberikan *support*, do'a dan dukungan selama perkuliahan.

2. Prof. Dr. Ir. Nundang Busaeri, M.T., IPU., ASEAN Eng. Selaku Rektor Universitas Siliwangi.
3. Dr. Jajang Badruzaman, S.E., M.Si., Ak., C.A Selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Siliwangi.
4. Dr. Yusuf Abdullah., S.E., M.M. Selaku Wakil Direktur Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Program Pascasarjana Universitas Siliwangi.
5. Dr. H. Nana., M.Pd. Selaku Wakil Direktur II Bidang Keuangan dan Umum, Program Pasacasarjana Universitas Siliwangi.
6. Bapak Dr. Edi Suroso, S.E., M.Si., CSBA. selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Siliwangi sekaligus sebagai dosen pembimbing kedua, yang dengan sabar dan penuh perhatian memberikan arahan demi kesempurnaan penelitian ini.
7. Bapak Prof. Dr. H. Deden Mulyana, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing utama, yang telah memberikan bimbingan, saran, serta masukan berharga sepanjang proses penyusunan penelitian ini.
8. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Program Pascasarjana Universitas Siliwangi.
9. Tim manajemen PT. Atlantik Traveller Tasikmalaya, CV. Salam Lestari, Kawan Lokal, Jadi Main, dan Duta Wisata *Tour & Travel*, yang telah mendukung penulis dalam memperoleh informasi dan data awal yang dibutuhkan.

10. Keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang selalu memberikan dukungan moral serta semangat selama penyusunan penelitian ini.

11. Egi Apriyansah dan Tedi Supriadi yang telah memberikan dukungan yang berarti dalam penyusunan tesis ini.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan di masa mendatang. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat dan menjadi referensi berharga dalam pengembangan ilmu di bidang manajemen pemasaran dan loyalitas pelanggan.

Tasikmalaya, 26 Juni 2025

Penulis