



Pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan E-Word Of Mouth Pada Shopee Live Terhadap Perilaku Impulsive Buying Di Kalangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

The Influence Of Sales Promotions, Product Quality, And E-Word Of Mouth On Shopee Live On Impulsive Buying Behavior Among Muhammadiyah University Students In Sidoarjo

Naily Fitria Faroha
202010200166

PROPOSAL TUGAS AKHIR ARTIKEL

**Program Studi Manajemen
Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial**

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
Februari 2024**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : *Pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan E-Word Of Mouth Pada Shopee Live Terhadap Perilaku Impulsive Buying Di Kalangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*

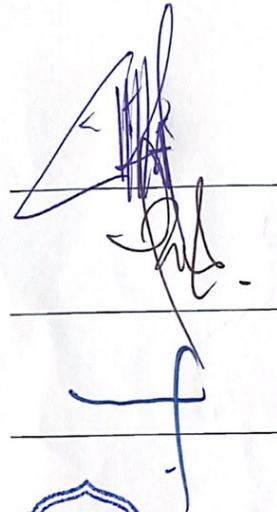
Naily Fitria Faroha
202010200166

Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing
Rizky Eka Febriansah, S.Mb., M.SM.
NIDN : 0705028802

Dosen Penguji 1
Mochamad Rizal Yulianto, S.E., MM
NIDN : 0716078804

Dosen Penguji 2
Dra. Lilik Indayani, MM
NIDN : 0706036301



Three handwritten signatures in blue ink, each written over a horizontal line. The signatures are for the supervisor and two examiners.

Diketahui Oleh

Ketua Program Studi Manajemen
Dr Vera Firdaus, S.Psi., M.M.
NIDN : 0715067304

Dekan
Poppy Febriana, S.SOS., M.MED.KOM
NIDN : 0711028001



Tanggal Ujian
(7 Februari 2024)

Tanggal Lulus
()

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama Mahasiswa : Nailly Fitria Faroha
NIM : 202010200166
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial

DAN

Dosen Pembimbing : Rizky Eka Febriansah, S.Mb., M.SM.
NIK/NIP : 215546
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial

MENYATAKAN bahwa, karya tulis ilmiah dengan rincian:

Judul : Pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan E-Word Of Mouth Pada Shopee Live Terhadap Perilaku Impulsive Buying Di Kalangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Kata Kunci : Promosi Penjualan, Kualitas Produk, E-Word Of Mouth, dan Impulsive Buying.

TELAH:

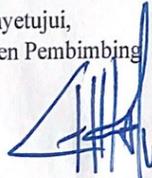
1. Disesuaikan dengan petunjuk penulisan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Berdasarkan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah Mahasiswa.
2. Lolos uji cek kesamaan sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

SERTA*:

- Bertanggung jawab** untuk melakukan publikasi karya tulis ilmiah tersebut ke jurnal ilmiah/prosiding sesuai ketentuan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah. Khususnya Lampiran Huruf B.
- Menyerahkan tanggung jawab** untuk melakukan publikasi karya tulis ilmiah tersebut ke jurnal ilmiah/prosiding sesuai ketentuan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah khususnya Lampiran Huruf B kepada Bidang Pengembangan Publikasi Ilmiah DRPM UMSIDA.

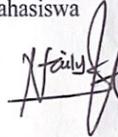
Demikian pernyataan dari saya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima Kasih

Menyetujui,
Dosen Pembimbing



(RIZKY EKA FEBRIANSAH, S.MB., M.SM.)
NIP/NIK. 215546

Sidoarjo, (12/2/2024)
Mahasiswa



(NAILY FITRIA FAROHA)
NIM. 202010200166

*Centang salah satu.

**PERNYATAAN MENGENAI KARYA TULIS ILMIAH DAN SUMBER INFORMASI SERTA
PELIMPAHAN HAK CIPTA**

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis ilmiah tugas akhir saya dengan judul **“Pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan E-Word Of Mouth Pada Shopee Live Terhadap Perilaku Impulsive Buying Di Kalangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo”** adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir karya tulis ilmiah tugas akhir saya ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Sidoarjo, Februari Tahun 2024



NAILY FITRIA FAROHA
NIM. 202010200166