



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : DESI PURNAMA SARI
NIM : 11471204915
KONSENTRASI : MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM STUDI : SI MANAJEMEN
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
SEMESTER : VIII (DELAPAN)
JUDUL : PENGARUH PERIKLANAN, PROMOSI PENJUALAN, *PUBLIC RELATION*, *PERSONAL SELLING*, *DIRECT SELLING* DAN GAYA HIDUP (*LIFE STYLE*) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN T-CASH. (STUDI KASUS PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL UIN SUSKA RIAU).

Disetujui Oleh :

PEMBIMBING

RIKI HANRI MALAU,SE,MM

NIP.19710124 200701 1 020

MENGETAHUI :

DEKAN

DR. MAHENDRA ROMUS, SP, M.Ec

NIP. 19711119 200501 1 044

KETUA PRODI MANAJEMEN SI

DR. MULIA SOSIADU, SE, MM, Ak.CA

NIP. 19761217 200901 1 014

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.