

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN, KUALITAS PELAYANAN, DAN
KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA WARUNG RINDU**

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pada
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Labuhanbatu



Disusun Oleh :

DONY HUTASOIT
2101300339

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LABUHANBATU
RANTAUPRAPAT
2025

LEMBAR PENGESAHAN ARTIKEL

NAMA : **DONI HUTASOIT**
NPM : 2101300339
PROGRAM STUDI : S-1 MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : **PENGARUH STRATEGI PEMASARAN, KUALITAS PELAYANAN, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA WARUNG RINDU**

Rantauprapat,

November 2024

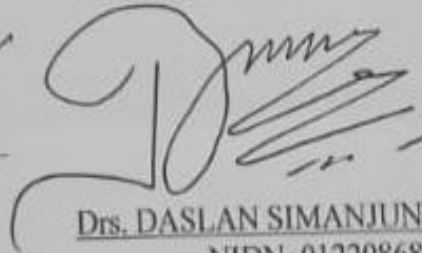
Disetujui:

PEMBIMBING UTAMA



Drs. ZUFRIE, MM.
NIDN. 0116126701

PEMBIMBING PENDAMPING



Drs. DASLAN SIMANJUNTAK, M.Si.
NIDN. 0122086801

Menyetujui:

DEKAN



PRISTYONO, SE, M.Si
NIDN. 0116118301

KAPRODI MANAJEMEN



ABD. HALIM, SE, M.Si
NIDN. 0126128901

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

JUDUL : PENGARUH STRATEGI PEMASARAN, KUALITAS PELAYANAN, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA WARUNG RINDU
NAMA MAHASISWA : DONY HUTASOIT
NPM : 2101300339
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

Dengan ini penulis Menyatakan bahwa artikel ilmiah ini disusun dengan sebagai syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Program Manajemen di Universitas Labuhanbatu adalah hasil karya penulis sendiri. Semua kutipan maupun rujukan dalam penulisan artikel ilmiah ini telah penulis cantumkan sumbernya dengan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jika dikemudian hari ternyata ditemukan seluruh atau Sebagian artikel ilmiah ini bukan hasil karya penulis atau plagiat, penulis bersedia menerima sanksi Pencabutan Gelar Akademik yang disandang dan sanksi – sanksi lainnya sesuai dengan peraturan dan perundang – undangan yang berlaku.

Rantauprapat, 23 Juni 2025
Yang membuat pernyataan


The image shows a handwritten signature in black ink over a yellow and red revenue stamp. The stamp is labeled '10000' and 'METERAI TEMPEL' with the serial number 'B667AAMX32826877'.

DONY HUTASOIT
NPM. 2101300339

Kata Pengantar

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kelancaran, kekuatan, dan petunjuk-Nya sehingga penulisan artikel ini dapat terselesaikan tepat waktu. Tanpa berkat dan rahmat-Nya, penulis tidak akan mampu menyelesaikan karya ini.

Dengan penuh rasa syukur, penulis berhasil menyelesaikan artikel dengan judul "Pengaruh strategi pemasaran.kualitas pelayanan dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada warung rindu . sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana manajemen

Tak lupa, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam proses penulisan artikel ini.

Penghargaan dan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Assoc.Prof Ade Parlaungan Nasution Ph.D rektor Universitas Labuhanbatu
2. Pristiyono, SE, M.Si selaku dekan manajemen universitas labuhan batu
3. Bpk Drs. Zufrie.,MM selaku dosen pembimbing 1 yang selalu sabar membimbing penulisan hingga selesai.
4. Bpk Drs. Daslan Simanjuntak.,M.Si selaku dosen pembimbing ke 2 saya yang selalu sabar dan mengajari saya hingga artikel saya selesai.
5. Keluarga tercinta ayah sama ibu saya yang selalu memberikan semangat dukungan moril material dan doa doa
6. Dan pacar saya Santi Situmorang .yang selalu memberi dukungan dan bantuan
7. Sahabat sahabat saya seperjuangan, Doresli sihombing, Anggiat pasaribu.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa artikel ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan di masa mendatang. Semoga artikel ini dapat memberikan manfaat dan wawasan bagi pembaca.

Rantau perapat, April 2025

Hormat


DONY HUTASOIT
NPM. 2101300339