

PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN KADOZ DI UD. LIUS

Fitrianis Sihura

Mahasiswa Prodi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nias Raya
(fitrianis1007@gmail.com)

Abstrak

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian ini dilakukan pada UD. Lius dengan jumlah responden 50 orang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap minat beli konsumen kadoz Di UD. Lius. Dari hasil analisis data yang dilakukan melalui butir pernyataan secara parsial dinyatakan variable kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen dengan nilai $t_{hitung} 2,729 > t_{tabel} 1,677$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 > 0,05$ dengan koefisien determinasi (R^2) 0,134 (13,4%) menunjukkan bahwa 13,4% keragaman variabel terikat dijelaskan oleh variabel bebas sedangkan sisanya 87,6% merupakan variabel diluar model. Saran yang diajukan peneliti adalah UD. Lius ikut serta mendukung produk Kadoz dengan cara memberikan saran positif yang sifatnya membangun kepada perusahaan khususnya agar membuat desain yang unik, rapi, tahan dan jelas khususnya dalam pelabelan nama produk. Hal ini dapat meningkatkan kualitas produk dan membuat pelanggan tertarik dan pelanggan terhindar dari rasa khawatir atau ragu-ragu ada pemalsuan produk atau produk tidak aman. Sedangkan dalam membuat desain diharapkan agar lebih unik (dalam hal tulisan, gambar atau lainnya), agar pelanggan tertarik membeli karna tampilan atau desain kemasan yang unik.

Kata Kunci : *Kualitas; Produk; Minat Beli Konsumen.*

Abstract

This research uses quantitative research methods. This research was conducted at UD. Lius with a total of 50 respondents. The aim of this research is to determine the influence of product quality on the purchasing interest of Kadoz consumers at UD. Lius. From the results of data analysis carried out through partial statement items, it is stated that the product quality variable has a positive and significant effect on consumer buying interest with a t value of $2.729 > t \text{ table } 1.677$ and a significant level of $0.000 > 0.05$ with a coefficient of determination (R^2) of 0.134 (13.4 %) shows that 13.4% of the variation in the dependent variable is explained by the independent variable while the remaining 87.6% is a variable outside the model. The suggestions put forward by researchers are UD. Lius participates in supporting Kadoz products by providing positive, constructive suggestions to the company, especially to create unique, neat, durable and clear designs, especially in labeling product names. This can improve product quality and make customers interested and avoid customers from feeling worried or doubtful that there are counterfeit products or unsafe



products. Meanwhile, in making the design, it is hoped that it will be more unique (in terms of writing, images or other things), so that customers will be interested in buying because of the unique appearance or packaging design.

Keywords: *Produc; Quality, Consumer Purchase Interest.*

A. Pendahuluan

Dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat baik dalam lingkungan nasional maupun internasional. Persaingan antar perusahaan menjadi semakin ketat, perusahaan jasa yang ingin berkembang harus dapat memberikan jasa yang berkualitas dengan harga bersaing karna jasa sangat mempengaruhi pola kehidupan masyarakat dalam menjalankan aktivitas sehari-harinya. Perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat ini harus memenuhi kebutuhan konsumen baik dalam bentuk kualitas produk untuk mencapai perkembangan dunia bisnis saat ini. Pemasaran produk yang kondisinya sangat dinamis, membuat para pelaku pasar dan produsen berlomba untuk mampu bersaing memenangkan kompetisi yang sangat ketat saat ini. Peningkatan dari kualitas produk saat ini sangat hangat untuk diperbincangkan karna kualitas yang baik biasa bertahan dalam menghadapi persaingan. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan adalah dengan mempertahankan pelanggan yang ada, karna mencari pelanggan yang baru membutuhkan biaya yang lebih besar dari pada mempertahankan pelanggan yang ada. ada agar pelanggan tetap tertarik.

Minat beli adalah perilaku konsumen yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan pelanggan untuk melakukan pembelian. Dalam hal ini meningkatkan minat beli konsumen sesungguhnya perusahaan perlu menentukan modal yang sesuai dengan

kondisi pasarnya yakni dengan memberikan kualitas produk dan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat menyebabkan minat beli konsumen terhadap barang yang dijual tersebut menjadi meningkat. Minat beli konsumen sebagai respons konsumen terhadap evaluasi yang dipersepsikan antara harapan awal sebelum pembelian atau norma kinerja lainnya dan kinerja actual produk yang dipersepsikan setelah pemakaian atau konsumsi produk yang bersangkutan. Banyak manfaat yang diterima oleh perusahaan dengan tercapainya tingkat minat beli konsumen yang tinggi, yakni selain dapat meningkatkan loyalitas konsumen juga dapat mencegah terjadinya perputaran konsumen, mengurangi sensitifitas konsumen terhadap kualitas produk yang meningkatkan efektivitas modal.

Kualitas Produk adalah salah satu komponen dalam menciptakan maupun memperkembangkan strategi dalam suatu perusahaan, oleh setiap usaha dagang jika ingin yang dihasilkan dapat bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Kualitas produk merupakan hal yang penting yang harus diusahakan oleh setiap usaha dagang jika ingin yang dihasilkan dapat bersaing dipasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Semakin bertambah dewasa pikiran konsumen dalam mempertimbangkan kualitas suatu produk yang dipilihnya, sehingga menuntut usaha dagang untuk selalu memperbaiki kualitas



produk mereka. Kualitas produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan usaha dagang untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Dengan banyaknya produk yang ada dipasaran akan mendorong usaha dagang bersaing mendapatkan calon konsumen melalui berbagai cara yang tepat sehingga dapat dikatakan bahwa penetapan harga yang sesuai dengan kondisi pasar dapat meningkatkan minat beli konsumen.

Berikut adalah data mengenai penjualan air mineral berkemasan galon merek kadoz di UD. Lius, sebagai berikut :

Tabel 1

Data Penjualan Di UD. Lius Merek Kadoz Dengan Isi 19 Liter Yang Terjual Tahun 2024

No	Bulan	Jumlah Pembelian
1.	Januari	45 Pcs
2.	Februari	53 Pcs
3.	Maret	60 Pcs
4.	April	74 Pcs
5.	Mei	43 Pcs
6.	Juni	38 Pcs
7.	Juli	66 Pcs
8.	Agustus	70 Pcs
9.	September	62 Pcs
10.	Oktober	35 Pcs
11.	November	55 Pcs
12.	Desember	67 Pcs

Sumber: UD. Lius 2025

Berdasarkan data pada tabel 1 menunjukkan bahwa minat beli konsumen dalam membeli produk air mineral ini dari bulan Januari sampai bulan Desember mengalami peningkatan dan penurunan, hal ini dapat dilihat dari table diatas. Hal

ini tentunya sangat mempengaruhi kinerja penjualan Air Mineral ini, penurunan penjualan tersebut dikarenakan persaingan yang bertambah ketat dengan harga yang berbeda-beda. Dan dimana juga dimasa sekarang sudah banyak merek yang menjual air galon tersebut. Hal ini dapat terjadi karena kualitas produk yang tidak sesuai dengan kondisi produk yang sebenarnya. Oleh karena itu agar produk yang ditawarkan mampu memenuhi harapan pelanggan dan mempunyai nilai yang lebih dibandingkan para pesaingnya, maka perlu memperhatikan kualitas produknya yang merupakan unsur-unsur yang dipandang penting oleh konsumen untuk dijadikan dasar pengambilan keputusan.

Dari hasil observasi bahwa permasalahan muncul di UD. Lius lebih mengarah pada minat beli konsumen yang semakin menurun. Hal ini disebabkan karena produk yang dihasilkan kurang bagus untuk dilihat karena produknya yang mudah rusak dan terdapat tempelan pada bagian produk tersebut, kemudian masih ada konsumen yang tidak mengkonsumsi air mineral ini dikarenakan rasa air yang kadang berbeda dan harga yang tidak sesuai keinginan konsumen. Oleh sebab itu maka terjadinya penurunan minat beli konsumen dikarenakan daya tarik pada kualitas produk mereka kurang memuaskan para calon pembeli.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli di UD. Lius".

Konsep Kualitas Produk (X)



Menurut Maryati dan Khoris (2022) "Kualitas produk merupakan sebuah totalitas yang memiliki karakteristik produk atau jasa dapat memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang akan diimplisit". Menurut Mowen (2012:16) "Kualitas produk merupakan proses evaluasi secara keseluruhan kepada konsumen atas perbaikan kinerja suatu produk".

Menurut Amrullah (2016) "Kualitas produk merupakan suatu produk dan jasa yang melalui beberapa tahapan proses dengan memperhitungkan nilai produk dan jasa, dan menghasilkan produk dan jasa sesuai harapan tinggi dari pelanggan". Menurut Kotler dan Armstrong (2014:231) "Kualitas produk adalah karakteristik dari produk jasa dan jasa yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan konsumen".

Berdasarkan pengertian kualitas produk menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk adalah suatu kemampuan produk yang memenuhi kebutuhan konsumen.

Konsep Minat Beli Konsumen (Y)

Menurut Fitriah (2018) "Minat beli konsumen adalah bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan". Menurut Arianto dan Difa (2020) Minat beli konsumen adalah tahap dimana konsumen membentuk pilihan mereka diantara beberapa merek yang tergabung dalam perangkat pilihan, kemudian pada akhirnya melakukan suatu pembelian pada suatu alternative yang paling disukainya atau proses yang dilalui konsumen untuk

membeli suatu barang atau jasa yang didasari oleh bermacam-macam pertimbangan.

Menurut Durianto (2013) "Minat beli konsumen adalah keinginan untuk memiliki produk, minat beli akan timbul apabila seseorang konsumen sudah terpengaruh terhadap mutu dan kualitas dari suatu produk, informasi seputar produk". Menurut Kotler dan Keller (2012) "Minat beli konsumen adalah sebuah perilaku konsumen dimana konsumen mempunyai keinginan dalam membeli atau memilih suatu produk, berdasarkan pengalaman dalam memilih, menggunakan dan mengkonsumsi atau bahkan dalam menginginkan suatu produk.

Berdasarkan pengertian minatbeli konsumen menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa minat beli konsumen adalah suatu tahap seseorang yang terekam dalam benak seseorang dimana dalam membeli atau memilih suatu produk dengan adanya pengalaman maka konsumen akan lebih tau apa yang menjadi kebutuhan konsumen itu sendiri.

Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen

Menurut Kotler dan Keller (2012:207) bahwa dalam tahap evaluasi proses keputusan pembelian, konsumen membentuk kesukaan/minat atau merek-merek dalam sekumpulan pilihan-pilihan, konsumen juga mungkin membentuk minat beli produk yang paling disukai. Menurut Lubis (2015) Kualitas produk merupakan upaya atau kemampuan yang dilakukan perusahaan dalam memberikan kepuasan bagi konsumen, karena kepuasan konsumen tidak hanya mengacu pada bentuk fisik produk, melainkan satu paket



kepuasan yang dapat dari pembelian produk. Menurut Kotler dan Amstrong (2015) menyimpulkan kualitas produk adalah karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan konsumen yang dinyatakan atau diimplikasikan.

Berdasarkan beberapa teori diatas, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk dapat meningkatkan minat beli konsumen terhadap barang dan jasa yang ditawarkan apabila hasil produk tersebut sesuai dengan kebutuhan konsumen.

B. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif bersifat kausal (sebab akibat). Menurut Sugiyono (2012:13) “metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistic dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Sampel yang digunakan dalam penelitian menggunakan metode penentuan sampel yaitu *Nonprobability sampling* dengan teknik *incidental sampling*. Maka sampel pada penelitian ini adalah 50 orang. Metode analisis data yang digunakan dalam

penelitian ini adalah metode analisis regresi sederhana.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penelitian ini adalah teknik kuesioner (angket). Menurut Sugiyono (2017:219) kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Menurut Sugiyono (2017:152) skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian. Jawaban setiap item instrument yang menggunakan skala liker tmempunyai gradasi dari sangat positif dan sampai sangat negative. Adapun pemberian skor skala likert tersebut, menurut Sugiyono (2017:153) yaitu:

Sangat Setuju (SS)	: 5
Setuju (S)	: 4
Ragu-ragu (RR)	: 3
Tidak Setuju (TS)	: 2
Sangat Tidak Setuju (STS)	: 1

C. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Temuan Penelitian

Uji Instrumen

Uji Validitas

Setelah dilakukan penyebaran kuesioner instrumen ujicoba di UD. Lius, maka langkah selanjutnya dilakukan pengolahan uji validitas dan reliabilitas sebanyak 50 responden dengan bantuan perangkat lunak SPSS versi 22. Perolehan hasil uji validitas untuk variabel kualitäts



produk terhadap minat beli konsumen dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Uji Validitas Variabel Penelitian
Kualitas Produk

No Item	Keterangan			
	R hitung Kualitas Produk	R hitung Minat Beli Konsumen	R tabel 50 Respon den	Ket
1	0,841	0,677	0,279	Valid
2	0,858	0,729	0,279	Valid
3	0,799	0,741	0,279	Valid
4	0,812	0,751	0,279	Valid
5	0,867	0,665	0,279	Valid
6	0,833	0,747	0,279	Valid
7	0,865	0,806	0,279	Valid
8	0,815	0,689	0,279	Valid
9	0,830		0,279	Valid
10	0,839		0,279	Valid

Sumber: Hasil SPSS(2025)

Nilai R Hitung didapatkan dari output olahan data penelitian di *software IBM SPSS Statistics 22*. Dari tabel diatas, terlihat bahwa semua butir-butir instrumen penelitian memperoleh nilai yang positif, dimana $R_{hitung} > R_{tabel}$ artinya untuk pernyataan mengenai variabel kualitas produk terhadap minat beli konsumen yang terdapat dalam daftar pernyataan (kuesioner) dikatakan valid.

Uji Reliabilitas

Setelah dilakukan pengujian validitas, maka langkah selanjutnya dilakukan uji reliabilitas. Untuk mendapatkan hasil reliabilitas penelitian dilakukan pengolahan data dengan bantuan perangkat lunak SPSS versi 22. Perolehan hasil uji reliabilitas untuk variabel kualitas produk dan minat beli konsumen dapat dilihat pada Tabel dibawah ini.

Tabel 3
Uji Reliabilitas Variabel Penelitian

Variabel	Cronbach's Alpha	No. Item
Kualitas Produk	,951	10
Minat Beli Konsumen	.866	8

Sumber: Hasil SPSS (2025)

Berdasarkan hasil uji reliabilitas di UD. Lius sebanyak 50 responden diketahui nilai Crobach's alpha kualitas produk sebesar $0,951 > 0,6$, nilai Crobach's alpha di minat beli konsumen sebesar $0,866 > 0,6$, sehingga peneliti menyimpulkan bahwa butir angket untuk variabel kualitas produk dan minat beli konsumen dinyatakan Reliabel.

Uji Normalitas Data

Hasil uji normalitas data penelitian dapat dilihat pada Tabel 4

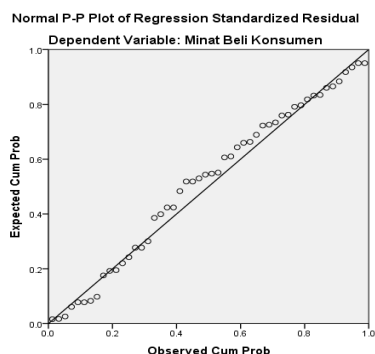
Tabel 4
Hasil Uji Normalitas Data
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Studentiz ed Deleted Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	-.0082453
	Std. Deviation	1.0376302
Most Extreme Differences		3
	Absolute	.101
	Positive	.061
Test Statistic	Negative	-.101
		.101
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber: Hasil SPSS (2025)

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa nilai *Kolmogrov-Sminov* sebesar $0,101 > 0,05$, maka dapat disimpulkan data residual berdistribusi normal.

Gambar 2
Normal Probability Plot



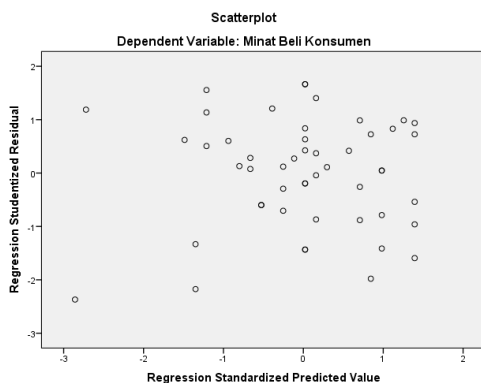
Sumber: Hasil SPSS (2025)

Berdasarkan Gambar 2 dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi klasik, karena data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal dan menunjukkan pola distribusi normal.

Heteroskedastisitas

Berdasarkan hasil uji normalitas data, maka adapun hasil pengujian heterokedastisitas dapat di lihat pada Gambar 3 dibawah ini:

Gambar 3
Uji Heteroskedastisitas



Scatter plot bahwa tidak membentuk pola tertentu atau teratur dari titik yang ada. Hal ini dapat peneliti menyimpulkan bahwa model regresi bebas dari uji asumsi aklasik dan telah memenuhi

asumsi dasar bahwa variasi residual sama untuk semua pengamatan.

2. Pembahasan

Pengujian Hipotesis

Pada penelitian ini ada beberapa bagian yang akan dilakukan Untuk itu pengujian yaitu Uji t, dan Koefisien Determinasi.

Uji Parsial (Uji t)

Pengujian t ini diolah melalui program SPSS 22, sehingga hasil uji t dapat dilihat Tabel 5.

Tabel 5
Hasil Uji t (Uji Parsial)

Model	Unstandardized Coefficients	Std. Error	Beta	T	Sig.
	B				
1 (Constant)	21.481	3.880		5.536	.000
KualitasProduk	.262	.096	.366	2.729	.009

Sumber: Hasil SPSS (2025)

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Berdasarkan perhitungan melalui *output SPSS 22*, nilai R² dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6
Hasil Uji Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.366 ^a	.134	.116	4.891

Sumber: Hasil SPSS (2025)

Berdasarkan tabel diatas, hasil pengolahan diperoleh nilai koefisien determinasi (R²) sebesar 0,134, sehingga dapat diartikan bahwa kualitas produk hanya mampu menjelaskan variabel minat beli konsumen sebesar 13,4%, sedangkan

sisanya 87,6% dijelaskan oleh variabel yang lain.

Metode Analisis Regresi Sederhana

Dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana yang merupakan teknik analisis statistik untuk menjelaskan keterkaitan variabel terikat dengan variabel bebas. Berdasarkan hasil nilai model regresi sederhana sehingga dapat dilihat di bawah ini.

$$Y = 21,481 + 0,262 X$$

Inteprestasi hasil persamaan regresi linier sederhana dapat di uraikan sebagai berikut:

1. Konstanta (Y)= 21,481 menunjukkan nilai minat beli konsumen pada produk Kadoz positif ketika nilai kualitas produk sama dengan nol.
2. Koefisien regresi kualitas produk (X)=0,262 menunjukkan nilai minat beli konsumen pada produk Kadoz meningkat ketika kualitas produk naik 1 satuan.

D. Penutup

a. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, berdasarkan pengaruh kualitas produk terhadap minat beli konsumen, maka dapat ditarik kesimpulannya sebagai berikut:

1. Berdasarkan nilai t_{hitung} $2,729 > 1,677$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen Di UD. Lius.
2. Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian bahwa nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,134, sehingga dapat diartikan bahwa

kualitas produk (X) hanya mampu menjelaskan variabel minat beli konsumen (Y) sebesar 13,4%, sedangkan sisanya 87,6% dijelaskan oleh variabel yang lain yang tidak disebut dalam variabel penelitian.

3. Berdasarkan hasil persamaan regresi, nilai konstanta (a) sebesar 2,481 merupakan nilai tetap variabel minat beli konsumen (Y) saat variabel kualitas produk (X) bernilai nol. Koefisien regresi (b) sebesar 0,262 arti bahwa setiap kenaikan sebesar 1 satuan pada kualitas produk, maka minat beli konsumen (Y) mengalami kenaikan sebesar 0, 262 atau 26,2%. Dengan kata lain setiap terjadi peningkatan pada kualitas produk maka minat beli konsumen semakin meningkat.

b. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, peneliti menyarankan beberapa hal berikut ini:

1. UD. Lius ikut serta mendukung produk Kadoz dengan cara memberikan saran positif yang sifatnya membangun kepada perusahaan khususnya agar membuat desain yang unik, rapi, tahan dan jelas khususnya dalam pelabelan nama produk. Hal ini dapat meningkatkan kualitas produk dan membuat pelanggan tertarik dan pelanggan terhindar dari rasa khawatir atau ragu-ragu ada pemalsuan produk atau produk tidak aman. Sedangkan dalam mebuat desain diharapkan agar lebih unik (dalam hal tulisan, gambar atau lainnya), agar pelanggan tertarik



membeli karna tampilan atau desain kemasan yang unik.

2. Hal yang harus dilakukan agar UD. Lius memberikan masukan kepada perusahaan agar lebih ditingkatkan masalah pelayanan (pelayanan karyawan dengan pelanggan, menerima aspirasi pelanggan dan lainnya) dalam hal kepuasan agar produk yang diproduksi dapat dibandingkan lebih naik dari produk air lainnya. Produknya memberikan kesan yang menarik (dalam bentuk/kemasannya) dan produk yang dihasilkan sesuai dengan harapan-harapan pelanggan. Kemudian melakukan metode atau strategi pemasaran yang tepat dan akurat untuk mencapai tujuan yang di inginkan salah satunya dengan cara mempromosikan kembali produknya dengan desain yang beda, bersih, rapi dan menarik, membuka cabang disetiap wilayah atau daerah. Mengunjungi atau membangun kembali komunikasi yang baik dan yang hangat kepada pelanggan yang sudah pernah jadi pelanggan kemudian pindah haluan ke air lainnya. Dan memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan kualitas produk.
3. Hal yang harus dilakukan adalah baik perusahaan atau pengecer tetap harus saling kerjasama untuk mempromosikan produk itu. Paling pentingnya agar perusahaan memberikan jaringan dan koneksi yang luas dan banyak, mencari dan mengajak orang untuk menjadi pengecer, sehingga pengecer bisa membantu mencari pelanggan dan melalui pengecer dan pelanggan/pembeli informasi mengenai Kadoz pun bisa tersebar luas, dan

pelayanan kepada pelanggan pun harus tetap dijalin dengan baik.

E. Daftar Pustaka

- Agusmina Duha, & Harefa, D. (2024). *Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Ali Hasan. (2013). *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: Caps, P. 137.
- Amira, C. R. Lubis. (2015). Pengaruh Kepuasan Kerja Karyawan dan Komitmen Organisasi Terhadap Organizational Citizenship Behavior (OCB) Serta Dampaknya Pada Kinerja Organisasi Pada PT. Lafarge Cement Indonesia (LCI) Aceh Besar. *Jurnal Manajemen*, Vol.4, No. 1, hal. 201-210. ISSN: 2302-0199.
- Amrullah, A. R. (2016). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Honda Beat. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. Vol. 5, No. 7, pp 1-15.
- Anis Sumanti Manao. (2022). Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Nias Selatan. Vol 5 Dian Kasih Bago (2022). No 1 (2022) Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Badan Pengelolaan Keuangan, Pendapatan, Dan Aset Daerah Kabupaten Nias Selatan: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Arianto N, and Sabta A. Difa. 2020. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada PT Nirwana Gemilang Property". *Jurnal Disrupsi Bisnis* 3(2): 108-19.



- Aris Putra Laia. 2022. Makna Famesao Ono Nihalö Pada Acara Pernikahan Di Desa Simandraölö Kecamatan O'o'u *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 28-41
- Bohalima, A. Y. (2024). Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Teluk Dalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 254-264. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1382>
- Buulolo, R. (2024). Analisis Tata Cara Pemungutan Penyetoran Dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 22 Oleh Bendaharawan Pemerintah Studi Kasus Kabupaten Nias Barat. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 265-276. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1384>
- Daga. Rosnaini. (2017). *Citra, Kualitas Produk Dan Kepuasan Pelanggan*. Makassar: Global RCI.
- Darmawan Harefa, Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Tatema Telaumbanua, Baziduhu Laia, F. H. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. *International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC)*, 4(2), 240-246. <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Duha, A; Harefa, D. (2024). Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Duha, R; Harefa, D. (2024). Kemampuan Pemecahan Masalah matematika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Durianto, Darmadi. (2013). *Strategi Menalklukan Pasar melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Merek (Cet. Ke-10)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Model-model pembelajaran di era metaverse. *Nuta Media*
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Project based learning dalam pembelajaran digital. *Nuta Media*
- Fau, A., Dkk. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 3(2), 10-18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A., Dkk. (2022). Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, A., Dkk. (2022). Teori Belajar dan Pembelajaran. CV. Mitra Cendekia Media.
- Ferdinand, Augusty. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*. BP Universitas Diponegoro Semarang.
- Fitriah. Maria, 2018, *Komunikasi Pemasaran Melalui Desain Visual*, Yogyakarta, Deepublish.
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2024). Learning Mathematics In Telukdalam



- Market: Calculating Prices And Money In Local Trade. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 97-107. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2305>
- Gaurifa, R. H. (2024). Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Di Uptd Puskesmas Luahagundre Maniamolo Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 228-240. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1355>
- Halawa, S., & Darmawan Harefa. (2024). The Influence Of Contextual Teaching And Learning Based Discovery Learning Models On Abilities Students' Mathematical Problem Solving. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(1), 11-25. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i1.1711>
- Haqiqi Nur, and Widwi Handari Adji. 2021. "Konsumen Di Perkebunan Sayuran Andritani Farm JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , Dan Akuntansi)." 5(3): 717–29.
- Harefa, D. (2022). Edukasi Pembuatan Bookcapther Pengalaman Observasi Di Smp Negeri 2 Toma. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 69-73. Retrieved from <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/HAGA/article/view/324>
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2024). Exploring Local Wisdom Values Of South Nias For The Development Of A Conservation-Based Science Curriculum. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 5(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/tunas.v5i2.2284>
- Harefa, D. (2024). Preservation Of Hombo Batu: Building Awareness Of Local Wisdom Among The Young Generation Of Nias. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2334>
- Harefa, D. (2024). Strengthening Mathematics And Natural Sciences Education Based On The Local Wisdom Of South Nias: Integration Of Traditional Concepts In Modern Education. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 63-79. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2347>
- Harefa, D. (2024). The Influence Of Local Wisdom On Soil Fertility In South Nias. *Jurnal Sapta Agrica*, 3(2), 18-28. <https://doi.org/10.57094/jsa.v3i2.2333>
- Harefa, D., & Fatolosa Hulu. (2024). Mathematics Learning Strategies That Support Pancasila Moral Education: Practical Approaches For Teachers. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 51-60. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2299>
- Harefa, D., & I Wayan Suastra. (2024). Mathematics Education Based On Local Wisdom: Learning Strategies Through Hombo Batu. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2236>
- Harefa, D., (2017). Pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey pada SMK Swasta di Wilayah



- Jakarta Utara). *Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik*, 7(2), 49–73.
- Harefa, D., (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil belajar Fisika Ditinjau dari Atensi Siswa (Eksperimen Pada Siswa Kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). *Faktor Jurnal Ilmiah Kependidikan* 5 (1), 35-48.
- Harefa, D., (2021). Monograf Penggunaan Model Pembelajaran Meaningful Instructional design dalam pembelajaran fisika. CV. Insan Cendekia Mandiri.
https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=RTogEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&ots=gmZ8djjHZu&sig=JKoLHfClJJF6V29EfTToJCrvmnI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Harefa, D., (2022). Student Difficulties In Learning Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(2), 1-10.
<https://doi.org/10.57094/afore.v1i2.431>
- Harefa, D., Budi Adnyana, P., Gede, I., Wesnawa, A., Putu, I., & Ariawan, W. (2024). Experiential Learning: Utilizing Local Wisdom Of Nias For Future Generations. *CIVIC SOCIETY RESEARCH And EDUCATION: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan*, 5(2), 52–61.
<https://doi.org/https://doi.org/10.57094/jpkn.v5i2.2254>
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Harefa, D., Dkk (2024). Bimbingan Belajar Matematika Tingkat SD. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 30-38.
<https://doi.org/10.57094/haga.v3i1.1933>
- Harefa, D., Dkk. (2022). Aplikasi Pembelajaran Matematika. CV. Mitra Cendekia Media
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *Haga : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21.
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21.
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Socialization Of Administrative Services In The Research And Community Service Institution At Nias Raya University. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 93-99.
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i1.928>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak.
<https://tokobukujejak.com/detail/teori-fisika-A1UFL.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori perencanaan pembelajaran. CV Jejak.
<https://tokobukujejak.com/detail/teori-perencanaan-pembelajaran-GO5ZY.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Statistik Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2024). Lowalangi Dalam Konsep Tri Hita Karana Dalam Kearifan Lokal Nias. *NDRUMI: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 51.
<https://doi.org/https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2226>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Nilai Moral Tri Hita Karana Dalam Album “Keramat” Ciptaan H. Rhoma Irama. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 1-15.
<https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2117>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Perspektif Psikologi Pendidikan Kearifan Lokal Nusantara. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Harefa, D., Sarumaha, M. ., Telaumbanua, K. ., Telaumbanua, T. ., Laia, B. ., & Hulu, F. .



- (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences . *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 4(2), 240–246. <https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Hondo, N. (2024). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Polisi Pamong Praja Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 188-203. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1311>
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan Komunikasi Matematis dalam Materi Aljabar Linier. *PRISMA*, 11(1), 210–220.
- Jelita., Dkk. (2022). Bunga rampai konsep dasar IPA. *Nuta Media*
- Kotler, Philip Dan Armstrong. (2015). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education Limited.
- Kotler, Philip Dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Prenhalindo. Jakarta.
- Linda Darniati Zebua (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Di Toko Imelda Ponsel Telukdalam. Vol 5 No 1 (2022): *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Lubis, A. A. (2015). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Surat Kabar Pada PT. Suara Barisan Hijau Harian Orbit Medan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 16(2), 1-11.
- Lupiyoadi, R. (2014). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Manao, I. K. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Di Ud. Anis Berkas Kecamatan Telukdalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 204-215. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1338>
- Maryati, and M. Khoiri. 2022. “Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Prpomosi Terhadap Keputusan Pembelian Toko Online Time Universe Studio.” *Jurnal Dan Bisnis*. Vol 11 No 1 Juli 2022.
- Mendrofa, F. (2024). Pengaruh Semangat Kerja Terhadap Efektivitas Organisasi Badan Kepegawaian Daerah Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 216-227. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1346>
- Molli Wahyuni., dkk. (2023). Statistik multivariat. *Nuta Media*
- Mowen, John C dan Minor, Micheal (2012). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Ndruru, P. (2024). Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Hilisalawa'ahe. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 241-253. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1373>
- Nehe., F., Z., Dkk (2024). *Model Pembelajaran Contextual Teaching and Learning (CTL) terhadap Kemampuan Pemahaman Konsep Matematis Siswa pada Materi Dimensi Tiga*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Nurhani Gowasa (2022). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Di Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap (Samsat) Telukdalamvol 5 No 1 (2022): *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Pasaribu, Fajar. 2022. “Pengaruh Kualitas Produk Internet Speedy Terhadap Minat Beli.” *Jurnal Sosial Dan Ekonomi* 3(2): 75–83.
- Rachmawati Desy Ika, Desi Yuniarti, and Darnah Andi Nohe. 2015. “Model



- Regresi Variabel Dengan Metode Selisih Mutlak Moderating Variable Regression Model with an Absolute Difference Method." *Jurnal Eksponensial* 6: 187–92.
- Rita Sari., Dkk. (2022). Metode penelitian SD/MI. Nuta Media
- Rustiani Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Sarumaha, M, S., Dkk. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/model-model-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sarumaha, M,S., Dkk. (2023). Pendidikan karakter di era digital. CV. Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/pendidikan-karakter-di-era-digital-X4HB2.html>
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. *NDRUMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora*, 5(1), 27–36. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Dkk. (2023). Sosialisasi Tumbuhan Ciplukan (*Physalis Angulata* L.) Sebagai Obat Tradisional. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 22-35. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1994>
- Sarumaha, M., Dkk. (2024). Pendidikan Berbasis Kearifan Lokal Nias Selatan: Membangun Identitas Budaya Pada Generasi Muda. 12(3), 663. <https://doi.org/10.37081/ed.v12i3.6585>
- Simanulang, N.R., Dkk. (2022). Kumpulan aplikasi materi pembelajaran terbaik sekolah menengah atas. CV. Mitra Cendekia Media
- Sri Firmiaty., Dkk. (2023). Pengembangan peternakan di Indonesia. Nuta Media
- Sudjana. (2016). *Metoda Statistika*. PT. Tarsito Bandung
- Sugiyono. (2012). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Alfabeta
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Alfabeta.
- Susanti Ike, and Ratna Handayati. 2021. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Produk Batik Jetis Di Sidoarjo." *Jurnal Ilmiah Edunomika* 05(02): 842–49.
- Telaumbanua, K., & Harefa, D. (2024). Efektivitas Layanan Penguasaan Konten Dalam Meningkatkan Kreativitas Belajar. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 16-29. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1919>
- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72. <https://doi.org/10.57094/tunas.v4i1.885>
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Tua Geo Vanny Maruli, Andri, and Ira Meike Andariyani. 2022. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mesin Pompa



Air Submersible DAB Decker Di CV .
Citra Nauli Electricindo." 1(4): 140–54.

- Umi Narsih, D. (2023). Bunga rampai "Kimia Analisis farmasi." Nuha Medika. <https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-umi-narsih-faidliyah-nilna-minah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-a-tenriugi-daeng/>
- Waruwu, A. I. (2024). Pengaruh Disiplin Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Aparatur Desa Di Kecamatan Huruna Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 17-30. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1916>
- Wau, Christiana Surya W. 2022. students' Difficulties In Writing Definition Paragraph At The Third Semester Students Of English Language Education Study Program Of STKIP Nias Selatan. *FAGURU : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 1-9
- Werniawati Sarumaha .(2022). Vol 5 No 1 (2022) Pengaruh Budaya Organisasi Dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Telukdalam Kabupaten Nias Selatan: *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Zebua, N. R. (2024). Analisis Swot Pada Usaha Rumah Makan Nasional. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 1-16. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1855>

