

DAFTAR WAWANCARA PENELITIAN

Daftar wawancara penelitian ini berguna untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang dimana terdapat indikator-indikator yang terkait dengan judul Analisis Efektivitas *Marketing Mix* Dalam Menarik Minat Beli Konsumen Pada Restoran Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli. Dengan indikator bauran pemasaran yakni produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*). Dan indikator minat beli yakni perhatian (*attention*), ketertarikan (*interest*), keinginan (*desire*), tindakan (*action*), kepuasan (*satisfaction*).

Petunjuk:

- a. Peneliti mengharapkan partisipasi dari Bapak/Ibu untuk memberi jawaban yang tepat dan relevan atas daftar pertanyaan penelitian yang telah tersedia.
- b. Berikanlah jawaban yang menurut Bapak/Ibu benar atau mendekati jawaban dari pertanyaan sesuai dengan keadaan yang ada.
- c. Jawaban yang Bapak/Ibu berikan adalah bersifat rahasia, untuk itu peneliti mengharapkan jawaban yang sesungguhnya.
- d. Data yang telah diperoleh dari Bapak/Ibu semata-mata hanya sebagai salah satu kelengkapan dalam menyusun Skripsi untuk menyelesaikan studi pada program strata satu.
- e. Sebelum dan sesudah, peneliti mengucapkan terimakasih atas partisipasi dari Bapak/Ibu.

Pertanyaan:

1. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengidentifikasi dan menyesuaikan menu dengan preferensi konsumen di Kota Gunungsitoli?
2. Bagaimana restoran mengelola kualitas produknya untuk mempertahankan standar yang tinggi dan memuaskan pelanggan?
3. Bagaimana Restoran Grand Kartika menentukan harga produknya, dan bagaimana hal itu memengaruhi persepsi pelanggan?
4. Apakah Restoran Grand Kartika menerapkan strategi diskon atau promosi khusus untuk menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan setia?

5. Bagaimana Restoran Grand Kartika memanfaatkan media sosial dan promosi online untuk meningkatkan visibilitas dan menarik konsumen?
6. Apakah ada upaya khusus yang dilakukan untuk mendekati pelanggan lokal dan berpartisipasi dalam kegiatan komunitas di Kota Gunungsitoli?
7. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengelola pengalaman dine-in dan apakah ada upaya khusus untuk memastikan kenyamanan pelanggan?
8. Bagaimana Restoran Grand Kartika menjalankan layanan pesan antar, dan apakah ada inovasi terbaru yang diterapkan dalam hal distribusi?
9. Bagaimana Restoran Grand Kartika memastikan bahwa konsumen di Kota Gunungsitoli memberikan perhatian terhadap restoran ini?
10. Bagaimana Grand Kartika menciptakan ketertarikan terhadap menu dan suasana restoran?
11. Apakah ada inovasi atau eksperimen baru dalam menu yang dilakukan untuk menjaga ketertarikan pelanggan?
12. Bagaimana Restoran Grand Kartika memahami keinginan spesifik pelanggan dan meresponsnya?
13. Apakah ada program loyalitas atau kebijakan spesial yang dibuat untuk memenuhi keinginan pelanggan setia?
14. Bagaimana Restoran Grand Kartika mendorong konsumen untuk mengambil tindakan konkret, seperti memesan, mengunjungi restoran, atau berpartisipasi dalam program promosi?
15. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengukur efektivitas kampanye promosi atau program diskon dalam mendorong tindakan konsumen?
16. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengukur tingkat kepuasan pelanggan dan menanggapi umpan balik negatif?
17. Apakah Restoran Grand Kartika memiliki inisiatif khusus untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan memastikan tingkat kepuasan yang tinggi?

Lampiran 1

LAPORAN PENELITIAN (Hasil Wawancara)

Informan Kunci

Tanggal wawancara : 23 November 2023
Tempat : restaurant Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

Identitas Informan

Nama : Jul Pendi K Mendrofa
Usia : 28 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : SMA
Jabatan : Manager Restaurant

Hasil Wawancara

1. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengidentifikasi dan menyesuaikan menu dengan preferensi konsumen di Kota Gunungsitoli?

Jawaban: Saya secara teratur berbicara dengan tim koki dan pelayan untuk mendapatkan umpan balik mereka tentang reaksi pelanggan terhadap menu. Kami juga melibatkan staf pelayanan pelanggan dalam rapat evaluasi menu untuk mendengar pendapat langsung dari mereka yang berurusan dengan pelanggan setiap hari.

2. Bagaimana restoran mengelola kualitas produknya untuk mempertahankan standar yang tinggi dan memuaskan pelanggan?

Jawaban: Kami mengutamakan manajemen kualitas produk. Kami memastikan bahwa setiap bahan baku yang kami gunakan memenuhi standar kualitas terbaik. Saya, bersama dengan staf koki, secara teratur melakukan pemeriksaan kualitas terhadap semua barang yang digunakan di dapur.

3. Bagaimana Restoran Grand Kartika menentukan harga produknya, dan bagaimana hal itu memengaruhi persepsi pelanggan?

Jawaban: Kami menggunakan pendekatan yang cermat saat menentukan harga produk di Restoran Grand Kartika. Pertama, kami melihat biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya.

Kemudian, kami melihat harga pesaing kami dan kondisi pasar lokal. Kami juga melihat kualitas bahan baku yang kami gunakan dan layanan tambahan yang kami tawarkan.

4. Apakah Restoran Grand Kartika menerapkan strategi diskon atau promosi khususnya untuk menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan setia?

Jawaban: Kami memiliki rencana promosi dan diskon yang kami rancang untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Kami rutin mengadakan diskon pada hari tertentu dan juga membuat paket promosi untuk merayakan acara khusus. Selain itu, program loyalitas pelanggan memberikan keuntungan tambahan bagi pelanggan yang sering berkunjung, membangun hubungan yang kuat dengan mereka.

5. Bagaimana Restoran Grand Kartika memanfaatkan media sosial dan promosi online untuk meningkatkan visibilitas dan menarik konsumen?

Jawaban: Promosi online dan media sosial merupakan bagian penting dari strategi pemasaran kami. Kami berpartisipasi aktif di platform media sosial utama, berbagi foto makanan, testimoni pelanggan, dan informasi terbaru.

6. Apakah ada upaya khusus yang dilakukan untuk mendekati pelanggan lokal dan berpartisipasi dalam kegiatan komunitas di Kota Gunungsitoli?

Jawaban: Kami sangat peduli dengan komunitas Gunungsitoli dan berpartisipasi dalam acara amal, festival, dan mendukung inisiatif lokal. Untuk mendukung ekonomi lokal, kami juga menggunakan bahan baku lokal sebanyak mungkin.

7. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengelola pengalaman dine-in, dan apakah ada upaya khusus untuk memastikan kenyamanan pelanggan?

Jawaban: Pengalaman makan siang adalah yang paling penting bagi kami. Kami melatih karyawan kami untuk memberikan layanan yang profesional dan ramah. Selain itu, kami terus memperbarui dekorasi dan fasilitas untuk memberikan suasana yang nyaman. Untuk memastikan bahwa semua pelanggan memiliki pengalaman yang

nyaman, manajemen reservasi dan waktu tunggu diawasi secara ketat.

8. Bagaimana Restoran Grand Kartika menjalankan layanan pesan antar, dan apakah ada inovasi terbaru yang diterapkan dalam hal distribusi?

Jawaban: Layanan pesan antar adalah bagian penting dari bisnis kami. Kami terus memperbarui sistem pengiriman kami untuk meningkatkan kecepatan dan efisiensi pengiriman, dan kami juga merancang paket khusus untuk pelanggan yang memesan secara *online*, membuat mereka kembali.

9. Bagaimana Restoran Grand Kartika memastikan bahwa konsumen di Kota Gunungsitoli memberikan perhatian terhadap restoran ini?

Jawaban: kami menggunakan media social. Untuk tetap menjadi restoran terkenal di Gunungsitoli, kami sering mengadakan promosi khusus dan memberikan diskon kepada pelanggan setia.

10. Bagaimana Restoran Grand Kartika menciptakan ketertarikan terhadap menu dan suasana Restaurant?

Jawaban: Kami mendengarkan pendapat pelanggan dan sering melakukan uji coba menu baru. Selain itu, untuk menyediakan pengalaman bersantap yang unik dan menarik, desain dan suasana restoran kami selalu disesuaikan dengan tren terbaru.

11. Apakah ada inovasi atau eksperimen baru dalam menu yang dilakukan untuk menjaga ketertarikan pelanggan?

Jawaban: Tidak diragukan lagi, kami selalu berusaha untuk tetap segar dan menarik dengan menambahkan item baru ke menu setiap bulan. Kami bekerja sama dengan koki untuk membuat makanan baru yang sesuai dengan tren dan selera lokal. Ini membantu kami menjaga ketertarikan pelanggan dan menawarkan pengalaman kuliner yang berbeda untuk mereka setiap kali mereka makan di restoran.

12. Bagaimana Restoran Grand Kartika memahami keinginan spesifik pelanggan dan meresponsnya?

Jawaban: Untuk mengetahui tren dan preferensi pelanggan, kami melakukan survei berkala dan menganalisis data mereka. Selain itu, kami sering berkomunikasi dengan pelanggan melalui pertemuan di restoran, media sosial, dan acara khusus. Ini membantu kami menyesuaikan strategi pemasaran dan menu kami agar sesuai dengan harapan pelanggan.

13. Apakah ada program loyalitas atau kebijakan spesial yang dibuat untuk memenuhi keinginan pelanggan setia?

Jawaban: Kami memiliki program loyalitas di mana pelanggan setia dapat mendapatkan diskon, hadiah, atau akses ke promosi khusus. Selain itu, kami selalu membuka saluran komunikasi untuk menerima umpan balik dari pelanggan setia dan menggunakan informasi tersebut untuk meningkatkan layanan kami.

14. Bagaimana Restoran Grand Kartika mendorong konsumen untuk mengambil tindakan konkret, seperti memesan, mengunjungi restoran, atau berpartisipasi dalam program promosi?

Jawaban: Kami secara aktif mendorong interaksi konsumen melalui program promosi yang menarik dan memberikan nilai tambah. Misalnya, kami sering mengadakan promo spesial seperti diskon untuk pelanggan yang melakukan pemesanan online atau program *loyalty* yang memberikan poin reward. Selain itu, kami memiliki tim pemasaran yang aktif di media sosial untuk memberikan informasi terkini tentang menu, promosi, dan kegiatan spesial.

15. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengukur efektivitas kampanye promosi atau program diskon dalam mendorong tindakan konsumen?

Jawaban: Bahwasanya secara rutin melakukan analisis data penjualan, mengukur kenaikan atau penurunan pemesanan selama periode promosi. Selain itu, kami memantau tingkat partisipasi dalam program *loyalty* dan melibatkan tim pemasaran untuk mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen. Evaluasi ini membantu kami menyesuaikan strategi promosi kami sesuai dengan respons pasar.

16. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengukur tingkat kepuasan pelanggan dan menanggapi umpan balik negatif?

Jawabn: Kami melakukan survei kepuasan pelanggan secara rutin dan mengumpulkan umpan balik melalui berbagai *platform*, baik *online* maupun *offline*. Selain itu, kami memiliki sistem pelaporan internal yang memungkinkan kami untuk segera menanggapi umpan balik negatif dan mengambil langkah-langkah perbaikan secepat mungkin.

17. Apakah Grand Kartika memiliki inisiatif khusus untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan memastikan tingkat kepuasan yang tinggi?

Jawaban: Ya, kami sangat berkomitmen untuk meningkatkan pengalaman pelanggan di Grand Kartika. Kami telah meluncurkan program loyalitas pelanggan yang memberikan diskon dan promosi khusus kepada pelanggan setia. Selain itu, kami aktif mengumpulkan umpan balik dari pelanggan melalui survei dan media sosial untuk terus memperbaiki pelayanan kami. Inisiatif lain yang kami terapkan adalah pelatihan karyawan secara berkala untuk memastikan pelayanan pelanggan yang ramah dan efisien.

LAPORAN PENELITIAN
(Hasil Wawancara)

Informan Pendukung 1

Tanggal wawancara : 30 November 2023
Tempat : Restaurant Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

Identitas Informan

Nama : Rut N Zendrato
Usia : 25 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : SMA
Jabatan : Karyawan Restaurant

Hasil Wawancara

1. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengidentifikasi dan menyesuaikan menu dengan preferensi konsumen di Kota Gunungsitoli?
Jawaban: Sebagai pelayan, kami bertanggung jawab untuk mengumpulkan umpan balik langsung dari pelanggan. Kami mencatat permintaan atau pesanan khusus, dan sering kali pelanggan memberi tahu kami tentang menu favorit mereka.
2. Apakah ada upaya khusus yang dilakukan untuk mendekati pelanggan lokal dan berpartisipasi dalam kegiatan komunitas di Kota Gunungsitoli?
Jawaban: Sebagai perwakilan Restoran Grand Kartika, saya sering terlibat dalam kegiatan komunitas. Kami aktif mendukung acara *local*
3. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengukur tingkat kepuasan pelanggan dan menanggapi umpan balik negatif?
Jwaban: Kami berinteraksi langsung dengan pelanggan selama kunjungan mereka dan memastikan untuk mendengarkan dengan cermat. Jika ada keluhan atau umpan balik negatif, kami mencatatnya dan memberi tahu manajemen secepatnya. Kami juga memberikan solusi atau kompensasi kepada pelanggan untuk memastikan kepuasan mereka.

LAPORAN PENELITIAN
(Hasil Wawancara)

Informan Kunci

Tanggal wawancara : 12 Desember 2023
Tempat : Restaurant Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

Identitas Pendukung 2

Nama : Natalia Mendrofa
Usia : 22 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMA
Jabatan : Karyawan Restaurant

1. Bagaimana restoran mengelola kualitas produknya untuk mempertahankan standar yang tinggi dan memuaskan pelanggan?

Jawaban: Sebagai koki, kami selalu dilatih tentang standar kualitas dan prosedur persiapan makanan untuk memastikan setiap hidangan keluar dari dapur sesuai dengan spesifikasi dan presentasi.

2. Bagaimana Restoran Grand Kartika menentukan harga produknya, dan bagaimana hal itu memengaruhi persepsi pelanggan?

Jawaban: Kami sering mendengar umpan balik pelanggan tentang harga, dan kami selalu berusaha memberikan nilai tambah melalui pelayanan yang ramah dan kualitas makanan yang konsisten. Kami juga berlatih untuk dapat memberikan pelanggan informasi yang jelas tentang nilai produk yang mereka pilih.

3. Apakah Restoran Grand Kartika menerapkan strategi diskon atau promosi khususnya untuk menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan setia?

Jawaban: Saya terlibat dalam pelaksanaan program diskon dan promosi di restoran. Saya senang melihat bagaimana pelanggan merespon positif terhadap penawaran khusus kami. Kami juga memberikan informasi tentang promosi melalui media sosial dan dalam restoran.

memastikan pelanggan tahu tentang penawaran menarik yang dapat mereka nikmati

4. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengelola pengalaman dine-in, dan apakah ada upaya khusus untuk memastikan kenyamanan pelanggan?

Jawaban: Sebagai bagian dari staf , kami selalu berusaha untuk membuat pelanggan senang. Untuk memastikan bahwa pelanggan merasa dihargai dan nyaman selama makan, kami menjaga meja bersih dan nyaman, menjaga kecepatan pelayanan, dan memberikan perhatian ekstra kepada kebutuhan khusus mereka.

5. Bagaimana Restoran Grand Kartika menciptakan ketertarikan terhadap menu dan suasana restoran?

Jawaban: Sebagai karyawan, kami diberdayakan untuk menyarankan menu atau perubahan suasana restoran. Kami selalu berusaha untuk menciptakan suasana yang hangat dan ramah serta memastikan setiap hidangan disajikan dengan baik.

6. Apakah ada inovasi atau eksperimen baru dalam menu yang dilakukan untuk menjaga ketertarikan pelanggan?

Jawaban: Ya, kami sering melibatkan pelanggan dalam uji coba menu baru dan mendapatkan umpan balik langsung dari mereka. Saya senang melihat bagaimana pelanggan merespons positif terhadap keberagaman menu, dan ini juga memberi kami kesempatan untuk menyajikan sesuatu yang sesuai dengan preferensi mereka.

7. Bagaimana Restoran Grand Kartika memahami keinginan spesifik pelanggan dan meresponsnya?

Jawaban: Setiap pekerja dididik untuk secara aktif mengamati dan mendengarkan keinginan pelanggan. Kami berbicara dengan mereka, bertanya tentang preferensi makanan mereka, dan membangun hubungan pribadi dengan mereka untuk lebih memahami kebutuhan unik mereka. Ini memungkinkan kami memberikan pelayanan yang lebih khusus dan memuaskan.

8. Bagaimana Restoran Grand Kartika mendorong konsumen untuk mengambil tindakan konkret, seperti memesan, mengunjungi restoran, atau berpartisipasi dalam program promosi?

Jawaban: kami secara aktif memberikan informasi tentang promosi dan menyampaikan keunggulan menu kepada pelanggan yang datang. Kami juga memberikan rekomendasi menu yang sedang populer atau mungkin menarik bagi mereka. Selain itu, kami selalu bersedia memberikan penjelasan terperinci tentang program loyalty dan manfaatnya agar konsumen tertarik untuk berpartisipasi.

LAPORAN PENELITIAN
(Hasil Wawancara)

Informan Pendukung 3

Tanggal wawancara : 23 November 2023
Tempat : Restaurant Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

Identitas Informan

Nama : Ros Telaumbanua
Usia : 26 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMA
Jabatan : Karyawan Restaurant

Hasil Wawancara

1. Bagaimana Restoran Grand Kartika menentukan harga produknya, dan bagaimana hal itu memengaruhi persepsi pelanggan?

Jawaban: Kami mengikuti kebijakan harga manajemen setiap hari di Restoran Grand Kartika. Memastikan bahwa kualitas makanan dan suasana restoran sepadan dengan harganya adalah prioritas kami.

2. Bagaimana Restoran Grand Kartika memanfaatkan media sosial dan promosi online untuk meningkatkan visibilitas dan menarik konsumen?

Jawaban: Saya bertanggung jawab untuk mengelola konten media sosial dan promosi online. Kami memastikan untuk menciptakan interaksi positif, merespons komentar dan pertanyaan pelanggan dengan cepat, dan memperluas jangkauan kami dengan menggunakan aplikasi *facebook*.

3. Bagaimana Restoran Grand Kartika menjalankan layanan pesan antar, dan apakah ada inovasi terbaru yang diterapkan dalam hal distribusi?

Jawaban: kami sangat memperhatikan jika ada pelanggan kami yang ingin memesan secara *online* ataupun dari *facebook*.

4. Bagaimana Restoran Grand Kartika memastikan bahwa konsumen di Kota Gunungsitoli memberikan perhatian terhadap restoran ini?

Jawaban: Restoran kami berfokus pada pelayanan pelanggan yang ramah dan profesional setiap hari. Kami selalu berusaha memberikan pengalaman makan yang menyenangkan dan memastikan setiap pengunjung merasa dihargai dan diinginkan di tempat kami.

5. Apakah ada program loyalitas atau kebijakan spesial yang dibuat untuk memenuhi keinginan pelanggan setia?

Jawaban: Iya, program loyalitas kami memberikan peluang kepada pelanggan setia untuk menikmati beberapa keuntungan eksklusif. Saya sering memberikan rekomendasi menu spesial kepada pelanggan setia dan mengingat preferensi mereka, menciptakan pengalaman yang unik setiap kali mereka datang.

6. Bagaimana Restoran Grand Kartika mengukur efektivitas kampanye promosi atau program diskon dalam mendorong tindakan konsumen?

Jawaban: Kami melibatkan diri dalam proses pelaporan data penjualan dan memberikan umpan balik kepada manajemen tentang reaksi pelanggan terhadap promosi atau diskon tertentu. Ketika ada program *diskon*, kami aktif memberikan informasi kepada pelanggan dan mengamati apakah ada peningkatan aktivitas pemesanan atau kunjungan sebagai hasil dari promosi tersebut.

7. Apakah Grand Kartika memiliki inisiatif khusus untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan memastikan tingkat kepuasan yang tinggi?

Jawaban: Kami selalu diberdayakan untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Kami menerima pelatihan tentang keterampilan komunikasi dan penyelesaian masalah untuk mengatasi setiap keluhan atau masalah yang mungkin timbul. Selain itu, kami memiliki kebebasan untuk memberikan saran atau ide yang dapat meningkatkan pengalaman pelanggan. Dengan cara ini, kami berkontribusi pada tingkat kepuasan yang tinggi di Grand Kartika.

FOTO DOKUMENTASI



Wawancara kepada Bapak Julpendi K. Mendrofa
selaku *manager*



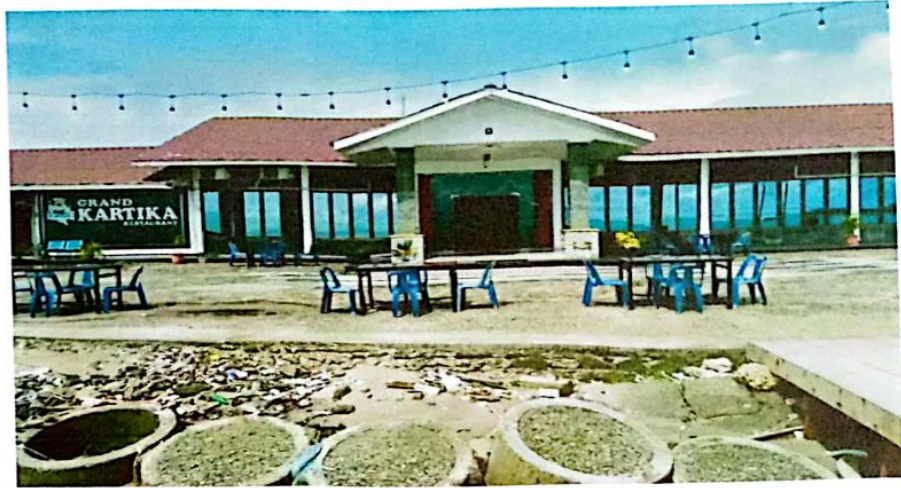
Wawancara kepada Bapak Rut N. Zendrato
selaku *karyawan*



Wawancara kepada Saudari Natalia Mendrofa
selaku karyawan



Wawancara kepada Saudari Ros Telaumbanua
selaku karyawan



Suasana Ekterior Restoran Grand Kartika



Suasana Interior Restoran Grand Kartika

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : LICAN NIRMALA HAREFA
NIM : 2319297
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : ANALISIS EFEKTIVITAS MARKETING MIX DALAM
MENARIK MINAT KONSUMEN PADA RESTORAN
MISTER CAFÉ DI KOTA GUNUNGSITOLI

Telah di periksa dan disetujui untuk di seminarkan.

Gunungsitoli, Juli 2023

Dosen Pembimbing,

Plt. Ketua Prodi Manajemen,



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M

NIDN. 0112078103



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M

NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Pada hari ini Rabu tanggal Dua puluh enam Juli tahun dua ribu dua puluh tiga telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : Lican Nirmala Harefa
NIM : 2319118
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Marketing Mix dalam Menarik Minat Konsumen pada Restoran Mister Cafe di Kota Gunungsitoli

Waktu Pelaksanaan : 09.00 WIB s/d. selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M (Pembimbing)
2. Idarni Harefa, S.E., M.E (Penelaah)

Tanda Tangan

1.

2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M (Pembimbing)	82,8
2. Idarni Harefa, S.E., M.E (Penelaah)	80
Total Nilai	162,8

Rata-rata nilai adalah:

81,4

Gunungsitoli, 26 Juli 2023
Ketua Program Studi Manajemen,

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Plt. Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: Lican Nirmala Harefa
NIM	: 2319118
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Rancangan Skripsi	: Analisis Efektivitas Marketing Mix dalam Menarik Minat Konsumen pada Restoran Mister Cafe di Kota Gunungsitoli.

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Sabtu, 29 Juli 2023
Pukul	: 09.00 Wib s/d Selesai
tempat	: Ruang Lab. Komputer

Dengan hasil penilaian :

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ☐ | Rancangan penelitian telah cukup baik dan lengkap sehingga telah dapat dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data. (90-100) |
| ☒ | Rancangan penelitian telah cukup baik, namun masih perlu disempurnakan dan dilengkapi dengan instrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data. (70-89) |
| ☐ | Rancangan rancangan penelitian masih perlu dikembangkan, namun masalah penelitian masih dianggap cukup baik untuk dijadikan topik permasalahan skripsi. Dianjurkan seminar perbaikan. (55-69) |
| ☐ | Rancangan penelitian tidak memenuhi syarat untuk dikembangkan sebagai bahan skripsi. Mahasiswa perlu memikirkan untuk memilih topik lain dan wajib mengikuti seminar rancangan skripsi. (0-5) |

Gunungsitoli, 29 Juli 2023
Ketua Program Studi Manajemen,

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Catatan:

Beri tanda centang (✓)
Pada salah satu kota





YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : Lican Nirmala Harefa

NIM : 2319297

Judul Penelitian : ANALISIS EFEKTIVITAS MARKETING MIX DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN PADA RESTORAN MISTER CAFE DI KOTA GUNUNGSITOLI

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		penelitian terdahulu relevan dengan judul penelitian sendiri (cari jurnal yg terkait ksm)
		referensi / buku catumkan di daftar pustaka
		berpedoman pada Substansi penelitian karya ilmiah / skripsi di unsw.
		Same : metode pakai mix method / dan judul di konsultasikan ke pembimbing

Gunungsitoli, 26 Juli 2023
Dosen Penelaah,

Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Lican Nirmala Harefa
NIM : 2319297
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : ANALISIS EFEKTIVITAS MARKETING MIX DALAM
MENARIK MINAT KONSUMEN PADA RESTORAN
GRAND KARTIKA DI KOTA GUNUNGSITOLI

Telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, 09 Agustus 2023

Dosen Penelaah,



Idarni Harefa, SE., M.E.
NIDN. 0128129102

Dosen Pembimbing,



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
NIDN. 0112078103

Plt. Ketua Prodi Manajemen



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Rektorat : Jalan Pancasila No. 10 Kota Gunungsitoli ☎ +626392620815 Nias 📮 22814
Homepage: <https://unias.ac.id> email: admin@unias.ac.id

Nomor : 087 /UN06/PN.01.02/2023
Lampiran : 1 (Satu) set
Perihal : **Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian**

22 November 2023

Kepada Yth,

Pemilik Restoran Grand Kartika
Kota Gunungsitoli

di

Tempat

1 Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :

Nama : **Lican Nirmala Harefa**
NIM : 2319297
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)

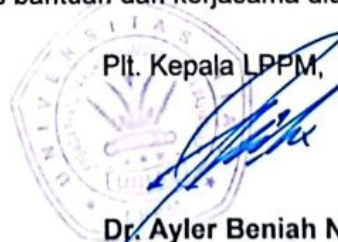
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Marketing Mix dalam Menarik Minat
Konsumen Pada Restoran Grand Kartika di Kota Gunungsitoli.

Lokasi Penelitian : Restoran Grand Kartika di Kota Gunungsitoli.

Jadwal Penelitian : 21 November 2023 sampai selesai

Maka kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat memberi izin kepada mahasiswa yang namanya tersebut, untuk melaksanakan Penelitian di lokasi penelitian tersebut di atas (Rancangan Skripsi Terlampir)

2 Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasama diucapkan terima kasih.



Plt. Kepala LPPM,

Dr. Ayler Beniah Ndraha, S.STP., M.Si
NIDK. 8934030021

Tembusan :

- Yth. 1 Pj. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan);
2 Plt Warek Lingkup Universitas Nias;
3 Plt. Dekan Fakultas Ekonomi ;
4 Plt. Ketua Prodi Manajemen;
5 Peneliti yang bersangkutan (Lican Nirmala Harefa);
6 Arsip.



GRAND KARTIKA RESTAURANT

Jl. Gomo No. 30 Kel. Pasar Kota Gunungsitoli

Gunungsitoli, 23 November 2023

Perihal : Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias
di
Tempat

Sehubungan dengan surat dari Universitas Nias Fakultas Ekonomi, Nomor: 087 /UN11/PN.01.02/2023, Perihal: Permohonan Izin Pelaksanaan penelitian tanggal 22 September 2023 yang dilaksanakan oleh:

Nama : Lican Nirmala Harefa
NIM : 2319297
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Efektifitas *Marketing Mix* Dalam Menarik Minat
Konsumen Pada Restoran Grand Kartika di Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 22 November s.d 23 Desember 2023

Dengan ini memberikan izin meneliti kepada yang bersangkutan untuk melaksanakan penelitian guna melengkapi data pada rancangan skripsi dimaksud.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Manager Grand Kartika

Jul Pendi K. Mendrofa



GRAND KARTIKA RESTAURANT

Jl. Gomo No. 30 Kel. Pasar Kota Gunungsitoli

Gunungsitoli, 24 Desember 2023

Perihal : Surat Keterangan Selesai Meneliti

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias
di
Tempat

Sehubungan dengan surat dari Universitas Nias Fakultas Ekonomi, Nomor: 087 /UN11/PN.01.02/2023, Perihal: Permohonan Izin Pelaksanaan penelitian tanggal 22 September 2023 yang dilaksanakan oleh:

Nama : Lican Nirmala Harefa
NIM : 2319297
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)

telah menyelesaikan penelitian di Grand Kartika Kota Gunungsitoli yang di mulai sejak tanggal 23 september 2023 s/d 23 Desember 2023
dengan judul Analisis Efektifitas Marketing Mix Dalam Menarik Minat Konsumen Pada Restoran Grand Kartika di Kota Gunungsitoli.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Manager Grand Kartika

Jul Pendi K. Mendrofa

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2319297

NAMA MAHASISWA :

LICAN NIRMALA HAREFA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Efektivitas Marketing Mix Dalam menarik Minat Beli Konsumen pada Restoran Grand Kartika di Kota Gunungsitoli.

LOKUS :

Fried Chiken Quality Kota Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendoro, SE,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

MARKETING MIX

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI		CATATAN DOSEN
1	BAB 4 11 Jan 2024 15:47:38	Analisis Marketing Menarik Konsumen Restaurant Kartika gunungsitoli	Efektivitas Mix Dalam Minat Pada Grand Di kota	PERBAIKI BAB IV (PERBAIKI HASIL WAWANCARA DAN ANALISIS PEMBAHASAN. TERIMAKASIH 18 Jan 2024 13:36:20

File Skripsi

N O	TOPIK	MATERI		CATATAN DOSEN
2	BAB 4 22 Jan 2024 14:11:31	Analisis Marketing Menarik Konsumen Restaurant Kartika Di Gunungsitoli	Efektivitas Mix Dalam Minat Pada Grand Kota	ACC BAB IV. LANJUTKAN DI BAB V. TERIMAKASIH 22 Jan 2024 16:40:14
		File Skripsi		
3	Bab 5 22 Jan 2024 16:45:25	Analisis Marketing Menarik Konsumen Restaurant Kartika Di Gunungsitoli	Efektivitas Mix Dalam Minat Beli Pada Grand Kota	PERBAIKI BAB V. PERBAIKI KESIMPULAN DAN SARAN. TERIMAKASIH. 22 Jan 2024 16:46:07
		File Skripsi		
4	Bab 5 22 Jan 2024 16:57:35	Analisis Marketing Menarik Konsumen Restaurant Kartika Di Gunungsitoli	Efektivitas Mix Dalam Minat Beli Pada Grand Kota	ACC BAB V. KIRIM SEMUA SKRIPSI DALAM BENTUK PDF. TERIMAKASIH. 22 Jan 2024 16:58:53
		File Skripsi		
5	BAB 1 - 5 22 Jan 2024 22:05:28	Analisis Marketing Menarik Konsumen Restaurant Kartika Di Gunungsitoli	Efektivitas Mix Dalam Minat Beli Pada Grand Kota	ACC SKRIPSI. SILAHKAN MENDAFTAR UJIAN SKRIPSI. TERIMAKASIH. 23 Jan 2024 14:41:22
		File Skripsi		

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



UNIVERSITAS NIAS FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat: Jalan Karet No.30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli. Kota Gunungsitoli

Homepage: <https://unias.ac.id> email mnj@unias.ac.id

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan Analisis Efektivitas *Marketing Mix* Dalam Menarik Minat Beli Konsumen Pada Restoran Grand Kartika di Kota Gunungsitoli oleh Lican Nirmala Harefa NIM 2319297 Program Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, Januari 2024

Dosen Pembimbing

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : *037* /UN11/TU.01.20/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M.
NIDN : 0111038208
Pangkat/Golongan : Penata Tk. I/ III d
Jabatan : Plt. Dekan Fakultas Ekonomi

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **LICAN NIRMALA HAREFA**
NIM : 2319297
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity 25%* sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi/tugas akhir.

Gunungsitoli, 23 Januari 2024

Plt. Dekan Fakultas,



Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M.
NIDN. 0111038208

Tembusan :

1. Plt. Ka. LPPM Universitas Nias
2. Ketua Program Studi Manajemen
3. Arsip



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli.
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No. 224/UNII.02/PD.09.01/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi S1 Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa:

Nama : Lican Nirmala Harefa
NIM : 2319297
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Marketing Mix Dalam Menarik Minat
Beli Konsumen Pada Restoran Grand Kartika Di Kota
Gunungsitoli

Bahwa yang bersangkutan dinyatakan lulus semua Mata Kuliah di Program Studi S1 Manajemen, kecuali Mata Kuliah Penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan.

Atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 22 April 2024
Ketua Program Studi Manajemen,



YUPITER MENDROFA, S.E., M.M.
NIDN. 0112078103

PERMOHONAN UJIAN SKRIPSI

Gunungsitoli, 29 Januari 2024

Perihal : Permohonan Ujian Skripsi

Lampiran : Satu Berkas

Kepada Yth :

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias

c.q Ketua Program Studi Manajemen

Jalan Karet No.30 Kel.Iilir, Kec. Gunungsitoli

Kota Gunungsitoli

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lican Nirmala Harefa

NIM : 2319297

Program : Sarjana

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi (FE)

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian skripsi.

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan :

1. Surat Permohonan Ujian Skripsi
2. Surat Ketersediaan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti Skripsi telah melewati Cek Plagiat dari LPPM
4. Menggandakan hardcopy Skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (Tiga) Rangkap
5. Riwayat bimbingan Skripsi di Simat dari Dosen Pembimbing
6. Menunjukkan KRS/KHS Asli Semseter 1 Sampai terakhir
7. Fotocopy KHS terakhir
8. Transkrip nilai sementara dari simat
9. Slip pembayaran uang kuliah terakhir
10. Map Merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya
Pemohon



Lican Nirmala Harefa
NIM. 2319297

Tembusan Disampaikan Kepada Yth.
Bapak Pj.Rektor Universitas Nias
c.q Wakil Rektor I



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

29 Januari 2024

Nomor : 46/UN11.02/PP.08.03/2024
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **Lican Nirmala Harefa**

Kepada Yth.

1. Idarni Harefa, S.E., M.E	Penguji I
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M	Penguji II
3. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **Lican Nirmala Harefa**
NIM : 2319297
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Marketing Mix Dalam Menarik Minat
Beli Konsumen Pada Restoran Grand Kartika Di Kota
Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/Ibu pada acara dimaksud yang
diselenggarakan:
hari/tanggal : Rabu, 31 Januari 2024
pukul : 08.00 Wib -selesai
tempat : Ruang Rapat

Naskah skripsi yang diujikan, disampaikan langsung oleh Program Studi. Atas
perhatian Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

Plt. Kaprodi Manajemen



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Plt. Dekan Fakultas Ekonomi
- ③ 3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

*NB. Diharapkan kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing/Penguji berpakaian rapi, khusus untuk Bapak Dosen
diwajibkan memakai kemeja non batik pakai dasi.*



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Rabu tanggal Tiga puluh satu bulan Januari tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : Lican Nirmala Harefa
NIM : 2319297
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Marketing Mix Dalam Menarik Minat Beli
Konsumen Pada Restoran Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 08.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
2. Idarni Harefa, S.E., M.E.
3. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M	85
2. Idarni Harefa, S.E., M.E	84
3. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M	80
Total Nilai	249

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....⁸³.....

(...⁸³...)

Dengan / Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/Tidak ~~Lulus~~ dengan Predikat Kelulusan....^{B+}....

Keterangan:
Nilai Yudisium:

90.00-100. = A
85.00-89.99 = A-
80.00 -84.99 = B+
75.00 - 79.99 = B
70.00 - 74.99 = B-
65.00 - 69.99 = C+
60.00 - 64.99 = C
55.00 - 59.99 = C-
50.00 - 54.99 = D
< 40.99 = E

Gunungsitoli, 31 Januari 2024
Ketua Program Studi,


Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : Lican Nirmala Harefa

NIM : 2319297

Judul Penelitian : Analisis Efektivitas Marketing Mix Dalam Menarik Minat Beli
Konsumen Pada Restoran Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- Keperbaikan penelitian
		- Rekomendasi penelitian
		- Daftar pustaka
		- Lampiran

Gunungsitoli, 31 Januari 2024

Dosen Penguji I,

Idarni Harefa, S.E., M.E.

NIDN. 0128129102



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : Lican Nirmala Harefa

NIM : 2319297

Judul Penelitian : Analisis Efektivitas Marketing Mix Dalam Menarik Minat Beli
Konsumen Pada Restoran Grand Kartika Di Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

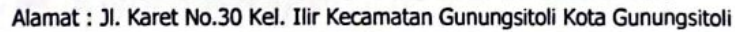
NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1	4	Perbaiki latar belakang terkait promosi
2		Buatlah solusi-solusi terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh Grand Kartika Restaurant terutama masalah promosi
3	58	perbaiki hasil penelitian (baris 5). Sesuaikan dengan latar belakang
4		Tata tulis diperbaiki secara keseluruhan (missed typing, italic dsb)
5		Photo/gambar pada saat wawancara diletakkan sebagai lampiran

Gunungsitoli, 31 Januari 2024

Dosen Penguji II ,

Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M

NIDN. 0113037504



BIODATA PENULIS



Lican Nirmala Harefa (Lican) dilahirkan di Gunungsitoli pada tanggal 03 September 1999, anak Pertama dari 1 bersaudara dari pasangan Obaza Harefa dan Deni Wati Harefa. Pendidikan Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2012 di 077270 Simanaere Lololakha, setelah Tamat SD saya melanjutkan Pendidikan di SMP Negeri 3 Gunungsitoli Selatan dan lulus 2015, setelah tamat SMP melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 1 Hiliserangkai.

dengan jurusan Administarsi Perkantoran (AP). Setelah tamat SMk tahun 2018. Kemudian melanjutkan studi pendidikan di salah satu perguruan tinggi di UNIVERSITAS NIAS pada tahun 2019 yang nama sebelumnya STIE (Pembangunan Nasional Nias), dan mengambil Program Studi Manajemen di Fakultas Ekonomi dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran.

Pada awal tahun 2023, memulai penelitian ilmiah untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di Universitas Nias. Setelah beberapa lama melaksanakan penelitian dan oleh karena kuasa dan berkat tuhan, tepatnya pada tanggal 31 Januari 2024 telah mampu mempertahankan di depan dosen penguji skripsi dan dinyatakan "LULUS" dengan predikat memuaskan dan berhak mendapat gelas Sarjana Ekonomi (S.E).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias banyak pengalaman belajar yang didapatkan dan terlibat dalam berbagai kegiatan sebagai mahasiswa, baik di bidang pendidikan dan pengajaran, bidang penelitian maupun bidang pada masyarakat.