

KONSENTRASI ADVERTISING

Skripsi, Juli 2021

Nanda Wiguna

2016140275

Pengaruh *Sales Promotion* Kopi Tuku Melalui Instagram Terhadap Loyalitas Pelanggan (Survey Pada Pelanggan Kopi Tuku Cabang Cipete)

ABSTRAK

Perkembangan coffee shop yang terjadi di dunia semakin pesat sehingga sebuah perusahaan coffee shop dituntut untuk memiliki strategi yang jitu dalam mempertahankan pelanggannya, mencari pelanggan baru yang tentunya meningkatkan volume penjualan. Salah satunya dengan cara melakukan bentuk promosi yaitu sales promotion. Skripsi ini bertujuan: 1) apakah *sales promotion* toko kopi tuku melalui instagram. 2) loyalitas pelanggan kopi tuku. 3) pengaruh *sales promotion* terhadap loyalitas pelanggan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teori komunikasi pemasaran oleh Kotler dan Keller. Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif metode survey bersifat eksplanatif dan penentuan sampel menggunakan metode *simple random sampling*. Adapun yang menjadi populasi sebanyak 250 pelanggan kopi tuku dengan sampel sebanyak 71 orang dengan kriteria nya adalah pembeli langsung yang sedang bertransaksi pada hari itu di outlet toko kopi tuku cabang cipete. Pengolahan data menggunakan IBM SPSS 26.0. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh *sales promotion* kopi tuku melalui instagram terhadap loyalitas pelanggan. Dibuktikan dengan *sales promotion* memiliki pengaruh positif kuat sebesar 0.817 terhadap loyalitas pelanggan memberikan pengaruh terhadap loyalitas pelanggan sebesar 66,7% sementara sisanya sebesar 33,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar penelitian ini.

Kata Kunci : *Sales Promotiom, Social Media Marketing, Bauran Pemasaran, Loyalitas Pelanggan*

Referensi :

Pembimbing : Dr. Aminah Swarnawati, M.Si

