

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN KUALITAS
LAYANAN TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN
PADA MEJA *COFFEE***

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh strategi pemasaran dan kualitas layanan terhadap loyalitas konsumen pada Meja *Coffee*. Persaingan usaha *coffee shop* yang semakin ketat menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat serta memberikan kualitas layanan yang optimal guna mempertahankan loyalitas konsumen. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 249 responden yang merupakan konsumen Meja *Coffee*. Teknik analisis data yang digunakan meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji parsial (uji t), dan uji simultan (uji F) dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen. Kualitas layanan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen. Secara simultan, strategi pemasaran dan kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas konsumen pada Meja *Coffee*. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak Meja *Coffee* dalam merumuskan strategi pemasaran dan meningkatkan kualitas layanan guna mempertahankan dan meningkatkan loyalitas konsumen.

Kata kunci: Strategi pemasaran, kualitas layanan, loyalitas konsumen Meja *Coffee*

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN KUALITAS
LAYANAN TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN
PADA MEJA COFFEE**

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of marketing strategy and service quality on consumer loyalty at Meja Coffee. The increasingly intense competition among coffee shops requires businesses to implement effective marketing strategies and provide high-quality services to maintain customer loyalty. This research uses a quantitative method with a descriptive approach. Data were collected through questionnaires distributed to 249 respondents who are consumers of Meja Coffee. The data analysis techniques include validity testing, reliability testing, classical assumption testing, multiple linear regression analysis, partial testing (t-test), and simultaneous testing (F-test) using SPSS software. The results indicate that marketing strategy has a positive and significant effect on consumer loyalty. Service quality also has a positive and significant effect on consumer loyalty. Simultaneously, marketing strategy and service quality have a significant effect on consumer loyalty at Meja Coffee. This study is expected to provide useful insights for Meja Coffee management in formulating effective marketing strategies and improving service quality to enhance and maintain consumer loyalty.

Keywords: *Marketing strategy, service quality, customer loyalty Coffee table*