



## Digital Receipt

This receipt acknowledges that Turnitin received your paper. Below you will find the receipt information regarding your submission.

The first page of your submissions is displayed below.

# 20%

### SIMILARITY INDEX

Submission author: MUHAMAD AGUNG KRISNA ADI  
Assignment title: JURNAL  
Submission title: STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KEDAI KOPI CHATHIY.I...  
File name: ejurnal\_Muhmad\_Agung\_Krisna\_Adi\_2024.doc  
File size: 90K  
Page count: 10  
Word count: 3,300  
Character count: 21,979  
Submission date: 21-Mar-2024 08:30AM (UTC-7:00)  
Submission ID: 2293285821



Wakil Dekan Bidang Akademik,

Dr. Rina Juwita, S.P., MHRIR  
NIP.198104172005012001

eJournal Ilmu Komunikasi, 2024, 12 (3): 78-87  
ISSN 2502-5961 (Cetak), ISSN (Online): 2502-597X, ejournal.ikom.itsp.unmul.ac.id  
© Copyright: 2024

#### STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KEDAI KOPI CHATHIY.ID MELALUI MEMBER CARD UNTUK MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN

Muhamad Agung Krisna Adi<sup>1</sup>, Silviana Purwanti<sup>2</sup>, Jaka Farid Agustian<sup>3</sup>, Johantan Alfando Wikanda Sucipta<sup>4</sup>.

##### Abstrak

Peranan komunikasi pemasaran terpadu dalam perkembangan dan peningkatan suatu usaha dapat dilakukan atau melalui berbagai macam cara seperti, promosi, periklanan, hubungan masyarakat, penjualan langsung dan penjualan personal. Chathiy.id merupakan kedai kopi yang menerapkan member card dalam menjalankan bisnis kopi mereka, agar para pelanggan mereka tetap setia dalam melakukan pembelian dan calon pelanggan baru dapat tertarik dengan promosi yang mereka berikan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan menjelaskan seberapa berpengaruh Strategi komunikasi pemasaran kedai kopi Chathiy.id melalui member card untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Peneliti menggunakan teknik kualitatif dalam penelitian ini. Metodologi penelitian kualitatif digunakan untuk memungkinkan penelitian melakukan penelitian dalam setting natural. Dalam penelitian ini juga menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data untuk menyajikan data dengan menggunakan, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Berdasarkan pada hasil penelitian, penyajian data dan pembahasan yang telah peneliti uraikan maka dapat disimpulkan bahwa pelanggan merasa kedai kopi Chathiy.id sudah memenuhi kebutuhan dan kemauan mereka dalam meningkatkan loyalitas mereka. Para pelanggan selalu menginginkan harga yang dapat selalu mereka capai sehingga promosi harga dapat mereka terapkan dengan baik, sehingga pelanggan merasa memiliki keuntungan secara ekonomi.

**Kata Kunci:** komunikasi pemasaran, bauran pemasaran, loyalitas pelanggan, member card.

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: agungkrisna234@gmail.com  
<sup>2</sup>Dosen Pembimbing, Staf Pengajar dan Koordinator Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman.