

ABSTRAK

Penelitian ini berfokus kepada Strategi Komunikasi Pemasaran di Dreezel Coffee dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif ini digunakan untuk memahami kondisi dan situasi yang telah terjadi. Data yang dikumpulkan berupa gambaran yang jelas mengenai Dreezel Coffee. Setelah melakukan observasi dan wawancara kepada karyawan dan pelanggan, Dreezel Coffee membuat strategi dalam upaya menjaga loyalitas pelanggan dengan berkomunikasi secara terbuka. Dreezel Coffee berusaha membuat pelanggan nyaman dengan memberikan service sebaik mungkin, seperti selalu membantu pelanggan mendapatkan meja atau kursi sesuai dengan kapasitas, kemudian, kemudian selalu memberikan bantuan yang dibutuhkan pelanggan dengan cepat atau gesit serta sikap yang ramah. Hal tersebut menjadi salah satu alasan pelanggan kembali mengunjungi Dreezel Coffee. Selain itu, harga yang murah dan tempat yang nyaman juga menjadi pertimbangan dari para pelanggan untuk berkunjung kembali ke Dreezel Coffee ini, yang dari situlah mendapatkan pelanggan pelanggan loyal serta menarik audiens dan tanggapan lain yang akan berpengaruh baik untuk Dreezel Coffeenya.

Kata Kunci : Strategi, Komunikasi, Loyalitas Pelanggan Dreezel Coffee.

ABSTRACT

This study focuses on Marketing Communication Strategy at Dreezel Coffee using a qualitative approach. This qualitative approach is used to understand the conditions and situations that have occurred. The data collected is a clear picture of Dreezel Coffee. After conducting observations and interviews with employees and customers, Dreezel Coffee created a strategy in an effort to maintain customer loyalty by communicating openly. Dreezel Coffee tries to make customers comfortable by providing the best possible service, such as always helping customers get tables or chairs according to capacity, then, then always providing assistance needed by customers quickly or agilely and with a friendly attitude. This is one of the reasons customers return to Dreezel Coffee. In addition, cheap prices and comfortable places are also considerations for customers to return to Dreezel Coffee, which is where loyal customers are obtained and attract audiences and other responses that will have a good effect on Dreezel Coffee.

Keywords: *Strategy, Communication, Dreezel Coffee Customer Loyalty.*

RINGKESAN

Ieu panalungtikan museur kana Strategi Komunikasi Pemasaran di Dreezel Coffee ngagunakeun pendekatan kualitatif. Ieu pendekatan kualitatif digunakeun pikeun mikanyaho kaayaan jeung situasi anu geus lumangsung. Data anu dikumpulkeun nyaéta gambaran anu jelas ngeunaan Dreezel Coffee. Saatos ngalaksanakeun observasi sareng wawancara sareng karyawan sareng nasabah, Dreezel Coffee nyiptakeun strategi pikeun ngajaga kasatiaan nasabah ku cara komunikasi sacara terbuka. Dreezel Coffee nyobian sangkan konsumén nyaman ku cara nyadiakeun layanan pangalusna mungkin, kayaning salawasna mantuan konsumén meunang méja atawa korsi nurutkeun kapasitas, lajeng, salawasna nyadiakeun bantuan customer diperlukeun gancang atawa nimbly tur mibanda sikep ramah. Ieu mangrupikeun salah sahiji alesan para nasabah uih deui ka Dreezel Coffee. Salian ti éta, harga anu murah sareng tempat anu nyaman ogé janten pertimbangan pikeun para nasabah pikeun uih deui ka Dreezel Coffee, anu kumaha éta kéngingkeun konsumén satia sareng narik pamirsa sareng réspon sanés anu bakal ngagaduhan pangaruh anu hadé pikeun Dreezel Coffee.

Kata Kunci: *Stratégi, Komunikasi, Kasatiaan Pelanggan Kopi Dreezel.*