

ABSTRAK

Cafe Noma Space Kabupaten Sumedang merupakan usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman sekaligus sebagai salah satu tempat nongkrong baru di Sumedang. Banyaknya tempat nongkrong merupakan tantangan terbesar bagi Cafe Noma Space dalam menjalankan usahanya, sehingga loyalitas konsumen menjadi perhatian utama untuk dipertahankan dengan berbagai upaya yang dapat mempengaruhinya.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh harga dan tata letak ruang terhadap loyalitas konsumen di Cafe Noma Space Kabupaten Sumedang. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu menggunakan data primer, yaitu melalui observasi, kuisioner, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, artikel, internet, serta penelitian terdahulu yang berkaitan dengan harga, tata letak ruang, dan loyalitas konsumen. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda dengan menggunakan program Excel.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa baik secara parsial maupun simultan, harga dan tata letak ruang berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen. Nilai koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa variasi loyalitas konsumen dapat dijelaskan oleh kedua variabel tersebut. Uji t dan uji F juga mendukung bahwa kedua faktor memiliki kontribusi nyata dalam mempengaruhi loyalitas konsumen.

Saran yang dapat peneliti berikan adalah agar manajemen Cafe Noma Space Kabupaten Sumedang untuk terus menyesuaikan harga seperti keterjangkauan harga, menyesuaikan harga dengan kualitas dan manfaat yang dirasakan konsumen, serta menyesuaikan harga agar mampu bersaing dengan cafe-cafe lain yang sesuai dengan persepsi nilai pelanggan. Selain itu, menambahkan zonasi khusus, seperti area kerja yang lebih tenang, untuk menarik pelanggan yang ingin bekerja atau belajar. Juga gunakan furnitur ergonomis, terutama untuk area yang digunakan pelanggan dalam waktu lama

Kata Kunci: Harga, Tata Letak Ruang, Loyalitas Konsumen.

ABSTRACT

Cafe Noma Space in Sumedang Regency is a food and beverage business that also serves as a new hangout spot in the area. The abundance of competing hangout spots presents a major challenge for Cafe Noma Space; consequently, maintaining consumer loyalty has become a primary focus, requiring various strategic efforts to influence it.

This study aims to determine the impact of price and spatial layout on consumer loyalty at Cafe Noma Space, Sumedang Regency. A quantitative research method with an associative approach was employed. Data collection involved primary data—gathered through observation, questionnaires, and documentation—and secondary data obtained from books, scientific journals, articles, the internet, and previous studies related to price, spatial layout, and consumer loyalty. Data analysis was conducted using multiple linear regression via Microsoft Excel.

The results indicate that both price and spatial layout have a positive and significant effect on consumer loyalty, whether analyzed individually or simultaneously. The coefficient of determination the variation in consumer loyalty can be explained by these two variables. The t-test and F-test further confirm that both factors make a substantial contribution to influencing consumer loyalty.

The researcher recommends that Cafe Noma Space management continue to refine pricing strategies—focusing on affordability, aligning prices with the quality and benefits perceived by consumers, and ensuring competitiveness against other cafes while matching customer value perceptions. Additionally, the management should introduce specific zones, such as quieter workspaces, to attract customers wishing to work or study, and utilize ergonomic furniture, particularly in areas where customers spend extended periods.

Keywords: *Price, Spatial Layout, Consumer Loyalty.*

ABSTRAK

Cafe Noma Space di Kabupatén Sumedang mangrupikeun bisnis tuangeun sareng inuman sareng salah sahiji tempat nongkrong énggal di Sumedang. Seueurna tempat nongkrong mangrupikeun tantangan utama pikeun Cafe Noma Space dina ngajalankeun bisnisna, ngajantenkeun kasatiaan palanggan janten perhatian nu utami anu kedah diatasi ngalangkungan rupa-rupa usaha pikeun mangaruhanana.

Tujuan panalutikan ieu nyaéta pikeun nangtukeun pangaruh harga sareng tata letak ruangan kana kasatiaan palanggan di Cafe Noma Space di Kabupatén Sumedang. Méthode panalutikan anu dianggo dina panalutikan ieu nyaéta kuantitatif kalayan pendekatan asosiatif. Téhnik pangumpulan data anu dianggo nyaéta data primér ngalangkungan observasi, angkét, sareng dokuméntasi. Data sekundér dicandak tina buku, jurnal ilmiah, artikel, internét, sareng panalutikan sateuacana anu aya hubunganana sareng harga, tata letak, sareng kasatiaan palanggan. Téhnik analisis data anu dianggo nyaéta analisis regresi linier berganda nganggo Excel.

Hasil panalutikan ieu nunjukkeun yén, boh sacara parsial sareng sakaligus, harga sareng tata letak gaduh pangaruh anu positif sareng signifikan kana kasatiaan palanggan. Koefisien determinasi nunjukkeun yén tina variasi kasatiaan palanggan tiasa dijelaskeun ku dua variabel ieu. Uji-t sareng uji-F ogé ngadukung yén duanana faktor mangaruhan sacara signifikan kana kasatiaan konsumén.

Rekomendasi panalungtik nyaéta pikeun manajemen Cafe Noma Space di Kabupatén Sumedang pikeun terus-terusan nyaluyukeun harga, kalebet keterjangkauan, nyaluyukeun harga sareng kualitas sareng kauntungan anu dirasakeun ku réstoran, sareng nyaluyukeun harga pikeun bersaing sareng kafe sanés anu saluyu sareng nilai anu dirasakeun ku konsumén. Salajengna, aranjeunna kedah nambahan zona khusus, sapertos daérah kerja anu langkung sepi, pikeun narik konsumén anu hoyong damel atanapi diajar. Ogé, anggo parabol ergonomis, khususna di daérah anu dianggo ku konsumén pikeun waktos anu lami.

Kecap Konci: Harga, Tata Letak Kamar, Loyalitas Konsumén