

Judul Penelitian : **“Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Cita Rasa Terhadap Minat Beli Ulang Pelanggan” (Studi Kasus Pada Nongkaski *Coffee and Eatery*).**

Dosen Pembimbing : Ustadus Sholihin, S.E., M.M
Taufik Akbar, SE.,M.E

Nama Mahasiswa : Rizal Agfrans Pratama

Npm : 18.13021.0424

ABSTRAKSI

Kedai kopi yang menggunakan strategi pemasaran untuk mencapai minat beli ulang pelanggan dengan cara memberikan kualitas pelayanan dan cita rasa yang baik yakni Nongkasky *Coffee and Eatery*. Cita rasa yang dimiliki Nongkasky *Coffee and Eatery* cukup baik termasuk dalam pengolahan dan pemilihan bahan serta memiliki juru dapur yang menguasai pada bidangnya. Selain itu juga memberikan kualitas pelayanan jasa yang ramah, namun pelayan kurang tanggap dalam menghadapi keluhan konsumen. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Lokasi penelitian bertempat di Nongkasky *Coffee and Eatery* Kec. Wates Kab. Kediri. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 900 konsumen. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 60 konsumen dengan teknik pengambilan sampel Malhotra. Teknik analisis yang digunakan adalah uji validitas dan reabilitas, uji asumsi klasik, uji analisis linier berganda serta uji hipotesis. Secara parsial variabel kualitas pelayanan (X1) berpengaruh signifikan terhadap variabel minat beli ulang (Y). Secara parsial cita rasa (X2) berpengaruh signifikan terhadap minat beli ulang (Y).. Secara simultan kualitas pelayanan (X1) dan kualitas pelayanan(X2) mempengaruhi minat beli ulang pelanggan (Y).

Kata kunci : Kualitas Pelayanan, Cita Rasa, Minat Beli Ulang Pelanggan, Nongkasky *Coffee and Eatery*.