# ANALISIS STRATEGI *WORD OF MOUTH* PADA CV SP ALUMUNIUM YOGYAKARTA

**Kevin Dony Dhamara Putra**

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi *word of mouth* di CV SP ALUMUNIUM Yogyakarta. Jenis penelitian ini menggunakan metode analisis data deskriptif kuantitatif dengan metode perolehan data observasi, kuesioner, dan dokumentasi. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah teknik *purposive sampling* yaitu salah satu teknik *non probability sampling*, yaitu pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu, dan teknik pengambilan sampel dilakukan dengan mempertimbangkan dalam memilih responden untuk mendapatkan informasi akurat terkait fenomena yang terjadi yaitu berasal dari konsumen CV SP ALUMINUM yogyakarta. Jumlah sampel yang digunakan berdasarkan perhitungan Slovin adalah 41 pelanggan CV SP ALUMINUM Yogyakarta. Data penelitian ini diolah menggunakan SPSS versi 22 dan alat yang digunakan untuk menentukan hasil angka penelitian adalah dengan analisis statistik deskriptif. Uji instrumen penelitian yaitu uji validitas, uji reliabilitas dan mean aritmatik. Hasil analisis penelitian ini menunjukkan pelanggan setuju bahwa penerapan strategi *word of mouth* yang telah dilakukan CV SP Alumunium berdasarkan indikator membicarakan, mendorong, dan merekomendasikan sudah baik.

**Kata Kunci** : *Word of Mouth*



***WORD OF MOUTH STRATEGY ANALYSIS IN*** ***CV SP ALUMUNIUM YOGYAKARTA***

***Kevin Dony Dhamara Putra***

***Abstract***

*This study aims to determine how the word-of-mouth strategy in CV SP ALUMUNIUM Yogyakarta. This type of research uses descriptive quantitative data analysis method with the method of obtaining observation data, questionnaires, and documentation. The technique used in sampling is a purposive sampling technique, which is one of the non-probability sampling techniques, namely taking samples with certain considerations, and the sampling technique is carried out by considering the selection of respondents to obtain accurate information related to the phenomena that occur, namely from consumers of CV SP ALUMINUM yogyakarta. The number of samples used based on Slovin's calculations were 41 customers of CV SP ALUMINUM Yogyakarta. The research data was processed using SPSS version 22 and the tool used to determine the results of the research was descriptive statistical analysis. The research instrument tests are validity test, reliability test and arithmetic mean. The results of the analysis of this study indicate that customers agree that the implementation of the word-of-mouth strategy that has been carried out by CV SP Aluminum based on indicators of talking, encouraging, and recommending is good.*

***Keywords****: Word of Mouth*