

## **ABSTRAK**

Banyaknya alat-alat keehatan yang ada di Indonesia, membuat tingkat persaingan usaha semakin meningkat. Hal ini membuat setiap perusahaan harus mampu meramu serangkai strategi pemasaran yang efektif. Strategi ini digunakan untuk mempertahankan konsumen agar tidak berpindah ke merek produk lain yang pada akhirnya dapat menjamin keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Loyalitas merek mencerminkan loyalitas pelanggan pada merek tertentu oleh karena itu produsen alat-aalat kesehatan harus memiliki strategi khusus untuk merangsang konsumen agar tidak berpindah ke merek lain diantaranya adalah karakteristik kategori produk. Produk alat-alat kesehatan harus memiliki karakter yang kuat atau beda dari yang lain. Mungkin dari label, kemasan maupun warna dan yang kedua produk alat-alat kesehatan harus mempunyai variasi atau varian yang berbeda dari yang lainnya .

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti seberapa besar pengaruh marketing mix terhadap loyalitas pelanggan(study pada PT Sanidata Putri Medika ).

Pada penelitian ini digunakan sampel sebanyak 30 responden yang merupakan bagian pembelian alat-alat kesehatan. Jenis data yang digunakan adalah data primer, sedangkan analisis dilakukan dengan pengolahan data menggunakan program SPSS.

Kata kunci : pengaruh marketing mix terhadap loyalitas pelanggan