

## Pengaruh Lokasi, Potongan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada PT. SS Jaya Group Kota Kediri

**Ella Fitriawati**

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Univesitas Islam Kediri

Email: [ellalfitriawati10@gmail.com](mailto:ellalfitriawati10@gmail.com)

**Bambang Suwarsono**

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Univesitas Islam Kediri

Email: [bambangsuwarsono002@gmail.com](mailto:bambangsuwarsono002@gmail.com)

**Brahma Wahyu Kurniawan**

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Univesitas Islam Kediri

Email: [brahmawahyu@uniska-kediri.ac.id](mailto:brahmawahyu@uniska-kediri.ac.id)

Korespondensi penulis: [ellalfitriawati10@gmail.com](mailto:ellalfitriawati10@gmail.com)

**Abstract:** *This research discusses location, price discounts and product quality on customer loyalty at PT. SS Jaya Group Kediri City, this research aims to determine the results of the influence of location, price discounts and product quality on customer loyalty at PT SS Jaya Group Kediri City. The method in this research is the Quantitative Method. Data collection techniques use primary data and secondary data. Sampling in this study used purposive sampling technique with a sample size of 88 people. Data processing uses validity test, reliability test, classical assumption test, multiple linear regression test, coefficient of determination, F test, t test. There is a partial influence between Location on Customer Loyalty where the t test results obtained a significant value of  $0.011 < 0.05$ . There is a partial influence between price discounts on customer loyalty where the t test results obtained a significant value of  $0.000 < 0.05$ . There is a partial influence between Product Quality and Customer Loyalty where the t test results obtained a significant value of  $0.007 < 0.05$ . There is a simultaneous influence of Location, Price Discounts and Product Quality on Customer Loyalty where the F test results obtained a significant value of  $0.000 < 0.005$ .*

**Keywords:** *Location, Price Discounts, Product Quality Customer Loyalty*

**Abstrak:** Penelitian ini membahas tentang Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada PT. SS Jaya Group Kota Kediri, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil Pengaruh dari Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk terhadap Loylitas Pelanggan pada PT SS Jaya Group Kota Kediri. Metode dalam penelitian ini yaitu Metode Kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan Teknik purposive sampling dengan jumlah sampel 88 orang. Pengolahan data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, koefisien determinasi, uji F, uji t. Ada pengaruh secara parsial antara Lokasi terhadap Loyalitas Pelanggan dimana hasil uji t didapatkan nilai signifikan  $0,011 < 0,05$ . Ada Pengaruh secara parsial antara Potongan Harga terhadap Loyalitas Pelanggan dimana hasil uji t di dapatkan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$ . Ada pengaruh secara parsial antara Kualitas Produk terhadap Loyalitas Pelanggan dimana hasil uji t didapatkan nilai signifikan  $0,007 < 0,05$ . Ada pengaruh secara simultan Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas Pelanggan dimana hasil uji F didapatkan nilai signifikn  $0,000 < 0,005$ .

**Kata Kunci:** Lokasi, Potongan Harga, Kualitas Produk Loyalitas Pelanggan

### LATAR BELAKANG

Indonesia sebagai negara terkenal dengan kekayaan alam yang melimpah, disetiap daerah pasti memiliki hasil alam tersendiri yang salah satunya adalah tanaman obat. Obat herbal di Indonesia sangat besar perannya dalam pelayanan kesehatan masyarakat, karena obat herbal telah menjadi pilihan alternatif pengobatan masyarakat, sebagian besar masyarakat berasumsi bahwa obat herbal sangat aman untuk dikonsumsi, karena obat herbal tersebut berasal dari bahan alami yang berbeda dengan obat-obatan kimia.

Received Agustus 30, 2023; Revised September 30, 2023; Accepted Oktober 06, 2023

\* Ella Fitriawati, [ellalfitriawati10@gmail.com](mailto:ellalfitriawati10@gmail.com)

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran obat herbal adalah Perusahaan PT SS Jaya *Group*. Perusahaan tersebut berada di Perumahan Mutiara Jaya Baya Blok C 17, BanjarMlati, Kecamatan Mojoroto Kota Kediri. Perusahaan tersebut berfokus pada bisnis yang dimana banyaknya sumber daya alam yang bisa dimanfaatkan untuk pembuatan obat herbal. Perusahaan tersebut berkembang untuk menciptakan perubahan demi mewujudkan pemenuhan obat kepada Masyarakat yang bermutu dan dengan kualitas terjamin.

Tujuan akhir keberhasilan sebuah perusahaan dengan menjalin hubungan relasi dengan pelanggannya untuk membentuk loyalitas yang kuat. Hal ini akan menjadi suatu prioritas untuk mencapai tujuan dalam mempertahankan hubungan sebuah perusahaan dengan pelanggan. Loyalitas pelanggan memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan, mempertahankan mereka berarti mempertahankan kelangsungan hidup sebuah perusahaan

Menurut Listiono & Sugiono ( dalam Pratiwi & Kusyana, 2023 ) Loyalitas pelanggan adalah komitmen pelanggan bertahan secara mendalam untuk berlangganan kembali dan melakukan pembelian ulang produk atau jasa terpilih secara konsisten dimasa yang akan datang, meskipun pengaruh situasi dan usaha-usaha pemasaran mempunyai potensi untuk menyebabkan perilaku. Di sini alasan saya mengangkat judul tersebut karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi Loyalitas Pelanggan antara lain yaitu Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk.

Pada dasarnya dalam teori Menurut Rizal ( dalam Hariono & Marlina, 2021) Lokasi adalah tempat yang menandakan kegiatan suatu perusahaan dimana terjadi hubungan langsung antara penjual dan pembeli serta produsen dalam menyalurkan barang dan jasanya pada lokasi yang strategis.

Menurut Rahmawati et al., ( dalam Hasim & Lestari, 2023 ). Potongan harga dapat meningkatkan pelanggan untuk membeli barang dan dapat menguntungkan konsumen dimana konsumen tidak perlu membayar sesuai harga normal melainkan dibawah harga normal, selain menguntungkan untuk pelanggan juga mempunyai keuntungan untuk perusahaan dengan adanya potongan harga maka pelanggan akan senang membeli produk tersebut dan akan menambahkan profit perusahaan.

Menurut Kotler dan Armstrong ( dalam hulu, Mendrofa, & Kakisina, 2022 ) Kualitas Produk adalah penawaran yang dilakukan terhadap pasar mengenai produk agar mampu dibeli oleh para konsumen sesuai dengan hatinya. Dalam meningkatkan pelanggan mempunyai inisiatif untuk selalu membeli produk tersebut, maka perlu dilakukan peningkatan pada kualitas sebuah produk.

Berdasarkan uraian latar belakang dan permasalahan diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut pada Perusahaan PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri maka dari itu peneliti mengajukan usulan peneliti dengan judul **“Pengaruh Lokasi, Potongan Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Pt. SS Jaya *Group* Kota Kediri”**

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian Latar Belakang diatas maka rumusan masalah yang diambil adalah:

1. Apakah Lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri ?
2. Apakah Potongan Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri ?
3. Apakah Kualitas Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri ?
4. Apakah Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri ?

### **Batasan Masalah**

Pada penelitian ini membatasi pokok permasalahan untuk memperoleh gambaran mengenai “Pengaruh Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri”.

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan Latar belakang dan perumusan masalah yang ada maka peneliti ini memiliki tujuan antara lain :

1. Untuk menjelaskan apakah Lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri
2. Untuk menjelaskan apakah Potongan Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri
3. Untuk menjelaskan apakah Kualitas Produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri
4. Untuk menjelaskan apakah Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri

### **Manfaat Penelitian**

Berdasarkan Latar Belakang dan Rumusan Masalah yang telah diuraikan diatas maka tujuan dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya sebagai berikut :

## **1. Manfaat Operasional**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijasikan sebagai aspirasi untuk bahan informasi atau bahan kajian ataupun digunakan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya dalam penambahan ilmu pengetahuan wawasan dalam bidang ekonomi manajemen terutama untuk bidang manajemen pemasaran dan untuk bahan pertimbangan perusahaan untuk mengukur tangkaiian konsep berkaitan dengan Pengaruh Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas Pelanggan pada PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri

## **2. Manfaat Akademik**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan rujukan bagi peneliti untuk variable Lokasi, Potongan Harga dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan dan untuk menambah ilmu pengetahuan serta memberikan informasi tambahan bagi peneliti sekaligus dapat menjadi kesempatan yang baik untuk menerapkan teori yang diperoleh selama kuliah dimasa yang akan datang.

## **LANDASAN TEORI**

### **Pengertian Lokasi**

Menurut Susanti ( dalam Husain, Karundeng, & Suyanto, 2022) Lokasi merupakan berbagai aktivitas pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen.

### **Pengertian Potongan Harga**

Menurut Adullah dan Tantri ( dalam Sari, Sutiana, & Sudrajat, 2022) mengemukakan bahwa Potongan harga yaitu sebuah penghargaan atau hadiah biasanya diberikan oleh perusahaan kepada pembeli atau konsumen atas beberapa hal seperti pembayaran awal, volume atau kebanyakan pembelian dilakukan, dan juga pembelian dilakukan diwaktu luas musim dengan mengubah harga dasar suatu produk.

### **Pengertian Kualitas Produk**

Menurut Khoirini et al ( dalam Shofiudin & Sulistyawati, 2023) mengemukakan bahwa kualitas produk adalah ciri atau kemampuan suatu produk dalam menjalankan fungsinya yang bertumpu pada kemampuan produk dalam memenuhi keinginan dan kepuasann pelanggan.

### **Pengetian Loyalitas Pelanggan**

Menurut Grifiin dalam Almira ( dalam Capriati, 2023) mengemukakan bahwa Loyalitas Pelanggan sebagai aktivitas pembelian konsumen yang dilakukan secara berulang-ulang.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini peneliti memilih lokasi yang dijadikan objek penelitian yaitu salah satu perusahaan yang bergerak di Bidang Obat Herbal yang berada di daerah Perumahan Mutiara Jaya Baya Blok C 17, BanjarMlati Kecamatan Mojoroto Kota Kediri. Alasan memilih tempat penelitian ini dikarenakan tersedianya kelengkapan data yang dibutuhkan dalam penelitian sehingga dapat mudah dan membantu kelancaran dalam melakukan penelitian.

### **Sumber Data**

Data adalah informasi yang diakui kebenarannya dan akan menjadi dasar untuk dianalisis dalam penelitian. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua jenis yaitu :

#### **1 Data Primer**

Menurut Nazamuddin ( dalam Hakim, 2019) Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti sendiri untuk tujuan tertentu, biasanya setelah objek penelitian ditentukan dan instrument pengumpulannya disiapkan. Teknik pengumpulan data primer yang diperoleh secara langsung melalui pengisian kuesioner oleh Pelanggan atau responden perusahaan PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri

#### **2 Data Sekunder.**

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari catatan, buku, dan majalah berupa laporan keuangan publikasi Perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah dan lain sebagainya. Dimana data sekunder diperoleh secara tidak langsung, artinya data data tersebut berupa data yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan kepada pihak lain.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- 1 Observasi
- 2 Wawancara
- 3 Studi pustaka
- 4 Kuesioner

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik normalitas, uji linieritas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinearitas, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis, koefisien determinasi. Alat analisis yang digunakan peneliti adalah SPSS.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Perusahaan**

Soyo Sugih Jaya *Group* atau yang biasa dikenal sebagai *SS Jaya Group* adalah sebuah perusahaan yang berdiri sejak tahun 2019, berkecimpung dalam bidang perdagangan obat herbal. Latar belakang pemilihan obat herbal sebagai fokus bisnis adalah banyaknya sumber daya alam yang bisa dimanfaatkan, sebagaimana tradisi yang menggunakan tumbuhan sekitar yang berkhasiat sebagai bahan baku jamu, dengan seiring perkembangan pola hidup manusia yang membutuhkan efisiensi waktu dan tenaga. *SS Jaya Group* hadir memberikan kemudahan bagi konsumen yang tetap memilih tanaman herbal sebagai solusi pengobatan, sudah dikemas secara praktis sehingga sangat memudahkan untuk dikonsumsi. Hal ini sesuai dengan visi dan misi *SS Jaya Group* dimana ingin mempermudah masyarakat untuk mengonsumsi tanaman herbal dengan menghadirkannya dalam bentuk makanan, minuman maupun kapsul obat. Mengutamakan kualitas dengan tetap menjaga manfaat yang terkandung di dalamnya namun dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat luas.

Perusahaan ini dirilis dan dikembangkan secara mandiri. berawal dari bisnis rumahan, *SS Jaya Group* memasarkan produknya secara door to door, serta menjalin Kerjasama dengan apotek yang tersebar di Kediri. seiring berjalan waktu permintaan dari konsumen semakin meningkat dan saluran distribusi mulai merambah ke kota sekitar membuat *SS Jaya Group* menjadi perusahaan yang memiliki nama dan diperhitungkan dalam jajaran obat herbal, produk-produk dari *ss jaya Group* mampu menguasai kota-kota besar di Provinsi Jawa Timur dalam waktu yang singkat. Awal tahun 2021 produk dari *SS Jaya Group* sudah terdistribusi dan tersebar luas di seluruh pulau jawa, dalam perkembangannya sudah merambah ke kota-kota besar di pulau Sumatera. Dengan semakin besarnya perusahaan, *SS Jaya Group* mulai masuk keranah media sosial. Melalui pembuatan web [ssjaya.com](http://ssjaya.com), Instagram [ssjayaherbal](https://www.instagram.com/ssjayaherbal), youtube [ss jaya group](https://www.youtube.com/ssjaya_group), fanpage facebook [ss jaya group](https://www.facebook.com/ssjaya_group), sampai ke akun TikTok [ssjayagroup](https://www.tiktok.com/ssjayagroup). Semua ini bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam mencari informasi tentang perusahaan dalam mengedukasi konsumen mengenai produk produk *ss jaya grup*.

### **Uji Validitas**

Hasil Uji Validitas variabel Lokasi (X1), Potongan Harga (X2), Kualitas Produk (X3) dan Loyalitas Pelanggan (Y) dapat disimpulkan bahwa dari masing-masing item pertanyaan mendapatkan nilai Sig dibawah 0,05 sehingga semuanya dikatakan valid.

## Uji Reliabilitas

Hasil Nilai *Cronbach's alpha* ( $\alpha$ ) variabel yaitu Lokasi, Potongan Harga, Kualitas Produk dan Loyalitas Pelanggan memiliki nilai *cronbach alpha*  $> 0,60$  maka hasil uji reliabilitas semua variabel dikatakan reliable dan dapat dipercaya.

## Uji Asumsi Klasik

### Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dapat diketahui nilai signifikan *Asymp.Sig* untuk variabel Lokasi (X1), Potongan Harga (X2), Kualitas Produk (X3), dan Loyalitas Pelanggan (Y) memiliki nilai residual  $> 0,05$  sehingga disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

### Uji Linieritas

**Tabel 1 Hasil Uji Linieritas**

No.	Variabel	<i>Deviation From Linearity</i>
1.	Lokasi (X1)	0,355
2.	Potongan Harga (X2)	0,726
3.	Kualitas Produk (X3)	0,506

Sumber : data diolah peneliti, 2023.

Berdasarkan tabel 1 maka dapat dijelaskan bahwa lokasi (X1), potongan harga (X2), dan kualitas produk (X3) memiliki hubungan yang linier terhadap loyalitas pelanggan(Y) dengan masing masing nilai sig. *Deviation From Linearity*  $> 0,05$ .

### Uji Multikolinearitas

**Tabel 2 Hasil Uji Multikolinearitas**

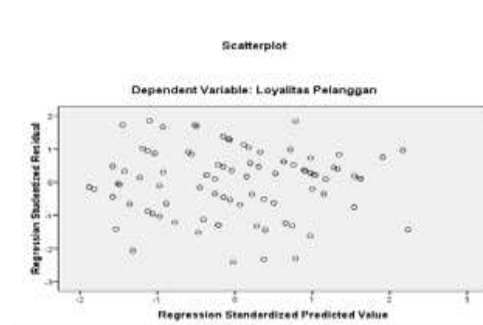
No	Variabel	<i>Tolerance</i>	VIF
1.	Lokasi (X1)	0,695	1,439
2.	Potongan Harga (X2)	0,647	1,545
3.	Kualitas Produk (X3)	0,741	1,350

Sumber : data diolah peneliti, 2023.

Dari tabel 2 diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi antar variabel independen tidak terjadi korelasi atau tidak terjadi multikolinearitas. Hal ini dapat dilihat pada tabel 2 bahwa nilai tolerance  $> 0,1$  dan memiliki nilai VIF  $< 10$ . Jadi dalam model regresi ini tidak ada masalah multikolinearitas.

## Uji Heteroskedastisitas

Gambar 1 Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Output SPSS 16.0, 2023

Berdasarkan gambar 1, maka dapat diketahui bahwa tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Hal ini dapat diartikan bahwa data dari hasil jawaban responden tentang lokasi (X1), potongan harga (X2), dan kualitas produk (X3) tidak mempunyai standar deviasi atau penyimpangan data yang sama terhadap loyalitas pelanggan (Y).

## Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda maka diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 4,992 + 0,275 X_1 + 0,506 X_2 + 0,416 X_3$$

Persamaan regresi diatas menunjukkan bahwa :

- 1) Konstanta (a) = 4,992 artinya apabila tidak ada hubungan dari lokasi, potongan harga, dan kualitas produk maka besarnya loyalitas pelanggan sebesar 4,992 satuan.
- 2) Koefisien regresi X1 (b1) = 0,275 artinya jika lokasi naik sebanyak satu satuan, maka loyalitas pelanggan juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,275 satuan, dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain konstan atau tidak berubah.
- 3) Koefisien regresi X2 (b2) = 0,506 artinya jika potongan harga naik sebanyak satu satuan, maka loyalitas pelanggan juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,506 satuan, dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain konstan atau tidak berubah.
- 4) Koefisien regresi X3 (b3) = 0,416 artinya jika kualitas produk naik sebanyak satu satuan, maka loyalitas pelanggan juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,416 satuan, dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain konstan atau tidak berubah.



## Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 3**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Nilai Korelasi (R)	Nilai Koefisien Determinasi ( $R^2$ )
0,696	0,484

Sumber : data diolah peneliti, 2023

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan nilai  $R = 0,696$  yang artinya koefisien korelasi hubungan antara variabel independen yang terdiri dari lokasi ( $X_1$ ), potongan harga ( $X_2$ ), kualitas produk ( $X_3$ ) terhadap variabel dependen loyalitas pelanggan (Y) mempunyai hubungan yang kuat. Sedangkan nilai R Square menunjukkan nilai sebesar 0,484 artinya loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kediri dipengaruhi lokasi ( $X_1$ ), potongan harga ( $X_2$ ), kualitas produk ( $X_3$ ) sebesar 48,4% sedangkan sisanya 51,6% di pengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang diteliti misalnya desain produk, citra merek, harga, dsb.

## Uji Hipotesis

### Uji t

**Tabel 4**  
**Hasil Uji t**

Variabel	$t_{hitung}$	$t_{tabel}$	Sig-t	Keterangan
Lokasi ( $X_1$ )	2,586	1,663	0,011	$H_{a1}$ diterima $H_0$ ditolak
Potongan Harga ( $X_2$ )	3,741	1,663	0,000	$H_{a2}$ diterima $H_0$ ditolak
Kualitas Produk ( $X_3$ )	2,769	1,663	0,007	$H_{a3}$ diterima $H_0$ ditolak

Sumber : data diolah peneliti, 2023.

Berdasarkan tabel 4 dapat dijelaskan satu persatu untuk masing-masing hipotesis sebagai berikut :

- 1) Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dimana  $t_{hitung} 2,586 > t_{tabel} 1,663$  nilai Sig-t  $0,011 < 0,05$ . Sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yang artinya secara parsial lokasi berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kediri.
- 2) Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dimana  $t_{hitung} 3,741 > t_{tabel} 1,663$  nilai Sig-t  $0,000 < 0,05$ . Sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima yang artinya secara parsial potongan harga berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kediri.
- 3) Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dimana  $t_{hitung} 2,769 > t_{tabel} 1,663$  nilai Sig-t  $0,007 < 0,05$ . Sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_3$  diterima yang artinya ada secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kediri.

## Uji F

Uji hipotesis ini digunakan untuk pengujian signifikan dari hubungan antara beberapa variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) secara simultan. Hasil pengujian uji F, diperoleh data sebagai berikut :

**Tabel 5**  
**Hasil Uji f (secara simultan)**

<b>F<sub>hitung</sub></b>	<b>F<sub>tabel</sub></b>	<b>Sig-f</b>	<b>Keterangan</b>
26,310	2,713	0,000 < 0,05	Ha <sub>4</sub> diterima Ho ditolak

Sumber : data diolah peneliti, 2023.

Berdasarkan tabel 5 hasil perhitungan menunjukkan nilai  $f_{hitung} 26,310 > f_{tabel} 2,713$  dan nilai sig-f  $0,000 < 0,05$  maka dapat dikatakan terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dan model regresi bisa dipakai untuk memprediksi variabel terikat. Nilai signifikan F sebesar  $0,000 < 0,05$  yang berarti bahwa hipotesis dalam penelitian ini  $H_4$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Pengujian ini membuktikan bahwa secara simultan lokasi, potongan harga, dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kediri.

## KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan hipotesis tentang pengaruh lokasi, potongan harga, dan kualitas produk terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kediri. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan :

1. Lokasi memberikan pengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kota.
2. Potongan harga memberikan pengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kota Kediri.
3. Kualitas produk memberikan pengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kota Kediri.
4. Lokasi, potongan harga dan Kualitas produk memberikan pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan terhadap loyalitas pelanggan pada PT. SS Jaya Group Kota Kediri.

## SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, pembahasan dan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat untuk kemajuan PT. SS Jaya Group Kota Kediri yaitu :

## 1. Bagi Perusahaan

- a. Berdasarkan hasil penelitian lokasi berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan sehingga dalam hal ini PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri harus lebih memperhatikan lagi mengenai lokasi dalam memasarkan produk sehingga dapat memudahkan pelanggan dalam menjangkau untuk membeli produk yang diinginkan. Dalam memilih lokasi usaha untuk memasarkan produk, PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri juga harus memperhatikan mengenai tempat usaha yang strategi dan mudah untuk dijangkau dengan transportasi serta adanya tempat parkir pelanggan yang luas untuk pelanggan yang datang dalam membeli produk. Dengan memperhatikan tempat atau lokasi dalam menjalankan usaha dapat memberikan omzet keuntungan bagi perusahaan serta dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan untuk tetap setia melakukan pembelian produk obat herbal PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri.
- b. Hasil penelitian berikutnya membuktikan bahwa potongan harga berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan. Memberikan potongan harga kepada pelanggan yang sering melakukan pembelian produk serta pelanggan yang melakukan pembelian dalam jumlah besar akan meningkatkan loyalitas pelanggan untuk tetap menggunakan produk yang dipasarkan PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri. PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri harus lebih sering memberikan potongan harga terhadap produk yang dipasarkan sehingga pelanggan merasa senang karena pelanggan mendapatkan potongan harga dari setiap pembelian produk. Dengan memberikan potongan harga dapat menarik pelanggan untuk tetap loyal menggunakan produk karena kebanyakan pelanggan selalu tertarik dengan produk berlabelkan diskon (potongan harga).
- c. Hasil penelitian berikutnya membuktikan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan. PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri dalam memasarkan produk harus memperhatikan produk yang dipasarkan memiliki mutu yang baik sehingga pelanggan merasa puas ketika mengonsumsi produk yang dipasarkan oleh PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri. Dalam memasarkan produk obat herbal, PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri harus memperhatikan mengenai tanggal kadaluarsa produk sehingga kualitas produk tetap bagus dan aman untuk dikonsumsi. PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri dalam memberikan kualitas produk harus sesuai dengan harapan pelanggan dengan memberikan kelebihan dari segi kualitas obat herbal maupun variasi produk obat, dengan memberikan kelebihan dari produk yang dipasarkan maka pelanggan akan selalu loyal terhadap produk yang dipasarkan PT. SS Jaya *Group* Kota Kediri.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Capriati, Z. F. (2023). Pengaruh Keragaman Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Dampaknya Terhadap Loyalitas Pelanggan Minimarket Di Koperasi Visiana Bakti Tvri Jakarta, *6*(1), 170–177.
- Hakim, A. R. (2019). Pengaruh Kualitas Produk Dan Potongan Harga Terhadap Minat Belanja Online Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Jambi.
- Hariono, R., & Marlina, M. A. E. (2021). Sebagai Variabel Mediator Pada Star Motor Carwash, *6*(2), 1–10.
- Hasim, M., & Lestari, R. B. (2023). Pengaruh Potongan Harga , Motivasi Belanja Hedonis , E-Wom Dan, *12*(1), 59–69.
- Hulu, E., Mendrofa, Y., & Kakisina, S. M. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Pt. Indomarco Adi Prima Cabang Medan Stok Point Nias Kota Gunungsitoli, *6*(4), 106–115.
- Husain, N., Karundeng, D. R., & Suyanto, M. A. (2022). Analisis Lokasi , Potongan Harga , Display Produk Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Pada Alfamart Kayubulan, *10*(1), 63–85.
- Pratiwi, N. P. S., & Kusyana, D. N. B. (2023). Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Toko Ritel Dengan Store Atmosphere Dan Kepuasan Pelanggan, *3*(1), 137–148.
- Sari, R. F., Sutiana, E. P., & Sudrajat, A. (2022). Terhadap Keputusan Menggunakan Dompot Digital Shopeepay Oleh :, *9*(2).
- Shofiudin, Z. R., & Sulistyawati, L. (2023). Pengaruh Promosi, Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Pembelian Teh Pucuk Harum: Studi Pada Mahasiswa Prodi Administrasi Bisnis Upn “Veteran” Jawa Timur, *5*, 624–633. <https://doi.org/10.47476/Reslaj.V5i3.1813>