

MOTTO

*Allah akan meninggikan orang - orang yang beriman
diantaramu dan orang - orang yang diberi ilmu pengetahuan
beberapa derajat.*

(Q.S Al- mujadalah : 11)

Carilah Ilmu dari buaian sampai liang lahat

(HR. Muslim)

"Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang
telah diusahakannya" (QS An Najm : 39)

**Pengaruh Harga, Lokasi dan Promosi terhadap Beli Ulang Konsumen Jasa
“Memey Laundry” di Driyorejo – Gresik**

Luvita Sari

111322236

ABSTRAK

Peningkatan kebutuhan akan adanya laundry di jaman semodern ini mengakibatkan ketatnya persaingan dalam bisnis ini. Sehingga menuntut para pelaku bisnis laundry ini untuk mampu memaksimalkan kinerja perusahaannya agar dapat bersaing di pasar, perusahaan harus berusaha keras untuk mempelajari dan memahami kebutuhan dan keinginan para pelanggannya.

Penelitian ini dilakukan pada jasa “Memey Laundry” di Jl. Raya Driyorejo 98 - Gresik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari harga, lokasi dan promosi terhadap beli ulang konsumen di “Memey Laundry”. Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan metode survey dengan alat bantu kuesioner, baik kuesioner terbuka dan tertutup terhadap 100 responden.

Dari hasil Uji F dapat diketahui bahwa semua variabel independen berpengaruh terhadap beli ulang konsumen dengan nilai F 2,699. Dan nilai Uji T berdasarkan 3 variabel adalah harga (X1) 0,199, lokasi (X2) 0,060 dan promosi (X3) 1,985<4,949. hal ini berarti apabila terjadi perubahan pada satu atau lebih variabel independen maka akan terjadi perubahan juga pada variabel dependennya. Selain itu, diperoleh hasil bahwa Promosi memiliki pengaruh yang paling besar. Oleh karena itu, dapat disarankan kepada “Memey Laundry” untuk terus mengelola promosinya dengan lebih baik lagi, seiring dengan penetapan kebijakan harga menjadi lebih kompetitif dan lokasi yang strategis, sehingga akan tercipta minat beli ulang yang tinggi dari konsumen.

Kata kunci : Harga, Lokasi, Promosi dan Beli Ulang

***The Effect of Price, Location, and Promotion toward Repeat Buying Customer
“Memey Laundry” in Driyorejo – Gresik.***

Luvita Sari

11132236

ABSTRACT

The increasing of Laundry needs in modern era causes the competition of this business become so much tightful. This situation drives the owner of this business have to maximize their own business' performance to survive in this market competition. The owner of this business should be more understanding about the customer needs and wants

This study was carried out at laundry “ Memey Laundry ” in Driyorejo 98 - Gresik. This study aims to determine the effect of price, location and promotion towards constomer's repeat buying “Memey Laundry” in Driyorejo. This study's data were collected by using survey method with questionnaire tools, both using open and closed questionaireto 100 respondents.

Analyzes used value F from the results of regression analysis can be seen that all variables are effect on customer repeat buying, with value F count 2,699 and value T with three variables price is 0,199, location 0.060, and promotion 1,985 < 4,949. if there's a changes on one or more independent variables, it will effect on its dependent variable. That result also shown that the promotion has the greatest influence. Therefore, it can be reccomend to memey laundry to continue in maintenance and improvement the Promotion of its business, along with improvement of the price to be more competitive and strategic of location, so that it will generate in constomer's repurchase intention.

Keywords : Price, Location, Promotion and Repeat Buying