

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, HARGA, LOKASI  
DAN FASILITAS TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN  
PADA BISNIS RITEL SYARIAH 212 MART  
(Studi Kasus pada 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MASLACHATUL CHIKMIAH**

**NIM : G04216048**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
SURABAYA**

**2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Maslachatul Chikmiah

NIM : G04216048

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Lokasi dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Binis Ritel Syariah 212 Mart (Studi Kasus pada 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo)

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 16 November 2020

Saya yang menyatakan,



Maslachatul Chikmiah

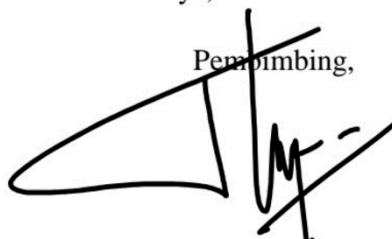
G04216048

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis oleh Maslachatul Chikmiah NIM. G04216048 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 16 November 2020

Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long vertical stroke, positioned over the text 'Pembimbing,'.

**Hanafi Adi Putranto, S.Si, SE, M.Si.**

NIP. 198209052015031002

## PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Maslachatul Chikmiah NIM. G04216048 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Senin, 18 Januari 2021, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ekonomi Syariah.

### Majelis Munaqasah Skripsi:

Penguji I



Hanafi Adi Putranto, S.Si, SE, M.Si.

NIP. 198209052015031002

Penguji II



Dr. Ir. Muhamad Ahsan, M.M.

NIP. 196806212007011030

Penguji III



Deasy Tantriana, MM

NIP. 198312282011012009

Penguji IV



Bpsar Dikuraisvin, M.H

NIP. 198811292019031009

Surabaya, 18 Januari 2021

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,



Dr. H. Ali Arifin, M.M

NIP. 196212141993031002



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**  
**PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300

---

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Maslachatul Chikmiah  
NIM : G04216048  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah  
E-mail address : Maslachatul22@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi     Tesis     Desertasi     Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Lokasi dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Bisnis Ritel Syariah 212 Mart (Studi Kasus Pada 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 03 Februari 2021  
Penulis

(Maslachatul Chikmiah)

















































mudah dipahami dan mudah dilaksanakan oleh masyarakat yang meminta pelayanan

- c. Kejelasan dan kepastian (transparan), mengandung arti adanya kejelasan dan kepastian mengenai prosedur atau tata cara pelayanan, persyaratan pelayanan baik teknis maupun administratif, unit kerja atau pejabat yang berwenang dan bertanggung jawab dalam memberikan pelayanan, rincian biaya dan tata cara pembayaran dan jadwal waktu penyelesaian pelayanan
- d. Keterbukaan, mengandung arti prosedur atau tata cara persyaratan, satuan kerja atau pejabat penanggung jawab pemberi pelayanan, waktu penyelesaian, rincian waktu atau tarif serta hal-hal lain yang berkaitan dengan proses pelayanan wajib diinformasikan secara terbuka agar mudah diketahui dan mudah dipahami oleh masyarakat baik diminta ataupun tidak diminta
- e. Efisiensi, mengandung arti persyaratan pelayanan hanya dibatasi pada hal-hal berkaitan langsung dengan pencapaian sasaran pelayanan dengan tetap memperhatikan keterpaduan antara persyaratan dengan produk pelayanan yang berkaitan
- f. Ketepatan waktu, kriteria ini mengandung arti pelaksanaan pelayanan masyarakat yang dapat diselesaikan dengan kurun waktu yang telah ditentukan
- g. Responsif, lebih mengarah pada daya tanggap dan cepat menanggapi apa yang menjadi masalah, kebutuhan dan aspirasi masyarakat yang dilayani









































pelayanan dan harga berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan. Objek yang diteliti adalah pelanggan pada supermarket Transmart Carrefour di Kota Makassar. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap kepuasan pelanggan. Sedangkan kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga juga berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap kepuasan pelanggan.<sup>56</sup>

Dari penelusuran yang dilakukan penulis terhadap skripsi Syamsiah ini ditemukan persamaan mengenai dua variabel yang sama-sama membahas tentang pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti.

2. Skripsi Deny Ismail dengan judul **Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan, Studi Pada Alfamart Karang Sentosa Bekasi** (2017). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah kualitas pelayanan dan harga berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan Alfamart Karang Sentosa Bekasi secara parsial maupun secara simultan. Objek yang diteliti adalah pelanggan Alfamart Karang Sentosa Bekasi. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa secara parsial kualitas pelayanan dan harga berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan yang dibuktikan dengan nilai  $t$  hitung lebih besar daripada nilai  $t$  tabel. Sedangkan secara simultan variabel kualitas pelayanan dan harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan yang dibuktikan dengan nilai

---

<sup>56</sup> Syamsiah, "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan pada Supermarket Transmart Carrefour di kota Makassar", (Skripsi—UIN Alauddin Makassar, Makassar, 2018), 90.





















































setelah para jamaah bergabung dengan Komunitas Koperasi Syariah 212 Kota Bogor 2, jadi mereka harus mengikuti peraturan dari pengurus Koperasi Syariah 212 tersebut.

b. Lokasi 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo

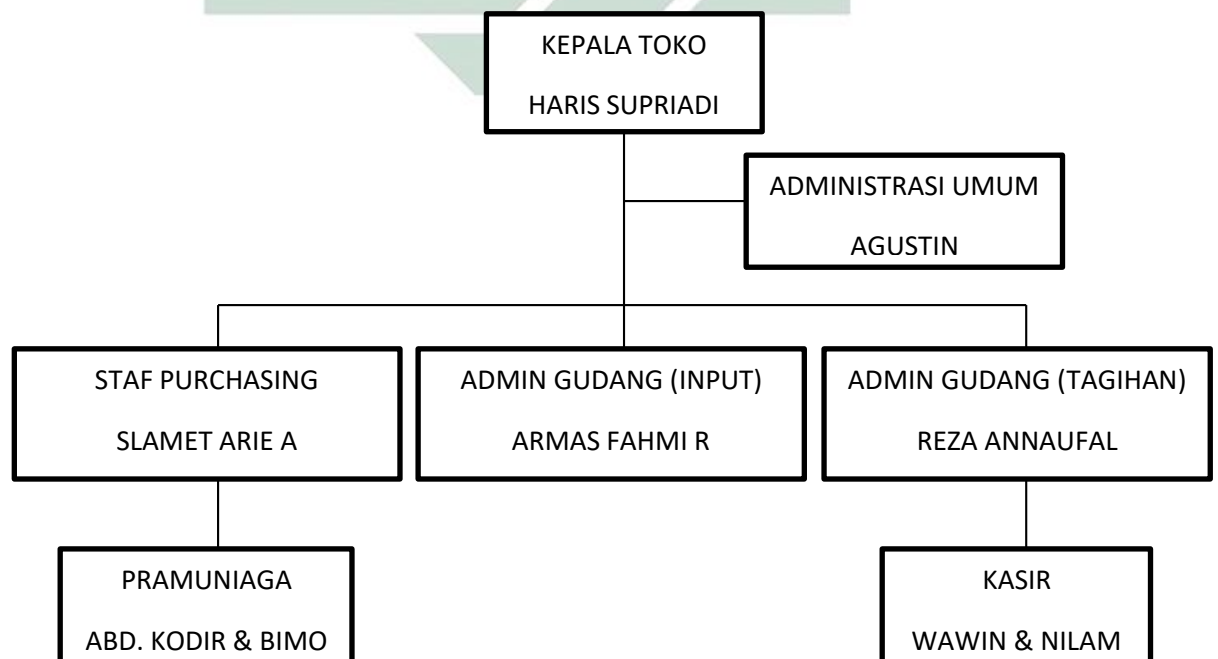
- 1) Alamat 212 Mart : Pondok Jati Blok. BF NO. 09 Sidoarjo
- 2) Telepon : 085236039830
- 3) E-mail : mart212sda@gmail.com
- 4) Instagram : 212martsidoarjo

c. Karakteristik lokasi 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo

- 1) Lokasi minimarket berhadapan dengan Pujasera Cak Mul
- 2) Minimarket berada dekat dengan Pisang Tuman
- 3) Dekat dengan GraPARI Telkomsel
- 4) Dekat dengan Indomart
- 5) Dekat dengan Pizza Time Sidoarjo
- 6) Dekat dengan Prima FreshMart

d. Struktur Organisasi 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**



















































Berdasarkan hasil lapangan yang diperoleh kualitas pelayanan yang diberikan oleh 212 Mart sangatlah baik terutama dalam membantu dan merespon keluhan konsumen dalam berbelanja dengan memberikan pelayanan yang berkualitas, ramah, sopan dan jujur. Kualitas pelayanan sangatlah penting bagi perusahaan, dalam hal ini peranan setiap individu sangat membantu untuk mengurangi hal-hal yang dapat memicu terjadinya ketidakpuasan karena kualitas pelayanan yang dirasakan konsumen dapat menentukan persepsi konsumen terhadap kinerja pelayanan yang selanjutnya akan berdampak pada penilaian kepuasan konsumen.

2. Pengaruh variabel Harga ( $X_2$ ) terhadap kepuasan konsumen (Y) pada bisnis ritel syariah 212 Mart

Dari hasil penelitian dengan menggunakan SPSS menunjukkan bahwa diperoleh nilai  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu sebesar  $4,129 > 1,985$  dengan nilai Sig.  $<$   $0,05$  yaitu  $0,000$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Efran (2015) yang membahas tentang Pengaruh Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen pada Minimarket Indomaret Talang Betutu Palembang. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang artinya terdapat pengaruh secara parsial variabel harga terhadap kepuasan konsumen minimarket Indomaret Talang Betutu Palembang dengan nilai  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu sebesar  $3,381 > 1,985$  dan nilai Sig.  $<$   $0,05$  yaitu sebesar  $0,000$ . Hal ini juga sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Deny Ismail (2017) yang membahas tentang Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Pada Alfamart Karang Sentosa, Bekasi). Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang artinya terdapat pengaruh secara parsial variabel harga terhadap





yang diketahui mayoritas responden menjawab setuju pada pernyataan adanya potongan harga (*discount*) pada produk.

3. Pengaruh variabel Lokasi ( $X_3$ ) terhadap kepuasan konsumen (Y) pada bisnis ritel syariah 212 Mart

Dari hasil penelitian dengan menggunakan SPSS menunjukkan bahwa diperoleh nilai  $t$  hitung  $< t$  tabel yaitu sebesar  $1,819 < 1,985$  dengan nilai Sig.  $> 0,05$  yaitu  $0,072$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa lokasi dalam penelitian ini tidak berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Elien Nira Permatasari (2017) yang membahas tentang Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pelanggan Minimarket (Studi Kasus Pada Pelanggan Minimarket Alfamart Tayu Wetan, Tayu, Pati Jawa Tengah). Hasil Penelitian ini menyimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang artinya terdapat pengaruh secara parsial variabel lokasi terhadap keputusan pembelian dengan nilai  $t$  hitung  $> t$  tabel yaitu sebesar  $2,464$  dan nilai Sig.  $< 0,05$  yaitu sebesar  $0,015$ . Akan tetapi hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lina Sari Situmeang (2017) yang membahas tentang Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Istana Hot Plate Medan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang artinya tidak terdapat pengaruh secara parsial variabel lokasi terhadap kepuasan konsumen rumah makan Istana Hot Plate Medan dengan nilai  $t$  hitung  $< t$  tabel yaitu sebesar  $522 < 1,661$  dan nilai Sig.  $> 0,05$  yaitu sebesar  $0,603$ .

Lupiyoadi (2004) mengatakan bahwa lokasi adalah tempat dimana perusahaan harus bermarkas dalam melakukan operasi. Memilih lokasi berdagang merupakan suatu keputusan penting untuk



Kepuasan Pelanggan (Studi Pada SPBU 44.594.10 Ds. Wedelan Kec. Bangsri, Jepara). Hasil Penelitian ini menyimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang artinya terdapat pengaruh secara parsial variabel fasilitas terhadap kepuasan pelanggan. Akan tetapi hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ichsan Alrusydi (2018) yang membahas tentang Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Yogyakarta Terhadap Trans Jogja. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang artinya tidak terdapat pengaruh secara parsial variabel fasilitas terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat Yogyakarta terhadap Trans Jogja dengan nilai Sig. > 0,05 yaitu sebesar 0,347.

Fasilitas merupakan penyediaan perlengkapan-perengkapan fisik guna untuk memberikan kemudahan para pelanggan dalam melaksanakan aktivitas-aktivitasnya ataupun kegiatan-kegiatannya sehingga kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi.<sup>114</sup> Fasilitas dapat berupa segala sesuatu yang dapat memudahkan konsumen untuk memperoleh kepuasan. Perlengkapan merupakan salah satu unsur yang perlu dipertimbangkan dalam penyediaan fasilitas. Yang dimaksud dengan perlengkapan dalam penelitian ini misalnya tersedianya AC, pengharum ruangan, musik religi, tempat duduk yang nyaman, kamar mandi yang bersih, musholla untuk beribadah dan sebagainya. Semakin baik fasilitas yang diberikan oleh perusahaan maka akan semakin tinggi pula kepuasan konsumen.

Berdasarkan hasil lapangan yang diperoleh variabel fasilitas tidak berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.5 yang diketahui terdapat 11 responden menyatakan ragu terhadap pernyataan ketersediaan meja dan kursi di 212 Mart sangat

---

<sup>114</sup> Mayang Septa Mardiyani, "Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan", (Skripsi—Universitas Diponegoro, Semarang, 2013), 36.

membantu konsumen dalam bersantai. Dalam pengamatan peneliti ketersediaan meja dan kursi yang telah disediakan masih kurang karena masih ada pengunjung yang ingin bersantai akan tetapi tidak terdapat kursi kosong yang dapat digunakan untuk bersantai.

#### **B. Pengaruh kualitas pelayanan, harga, lokasi dan fasilitas secara simultan terhadap kepuasan konsumen pada bisnis ritel syariah 212**

Berdasarkan hasil uji F (simultan) menggunakan SPSS diperoleh nilai F hitung sebesar 9,571 dan nilai Sig. sebesar 0,000. Nilai F hitung > F tabel yaitu  $9,571 > 2,47$  dengan nilai Sig. < 0,05 yaitu 0,000 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara signifikan antara variabel *independent* kualitas pelayanan, harga, lokasi dan fasilitas secara simultan terhadap variabel *dependent* kepuasan konsumen pada bisnis ritel syariah 212 Mart Pondok Jati Sidoarjo.

Sedangkan berdasarkan hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) diperoleh nilai sebesar 0,287 atau dalam persentase sebesar 28,7%. Besarnya nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel terikat yaitu kepuasan konsumen dipengaruhi oleh variabel bebas yaitu kualitas pelayanan, harga, lokasi dan fasilitas sebesar 28,7%, dan sisanya sebesar 71,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.











- Indrasari, Meithiana. 2019. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press.
- Indrawan, Rully dan Yaniawati, R. Poppy. 2017. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan dan Pendidikan*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Ismail, Deny. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Pada Alfamart Karang Sentosa, Bekasi)*. Skripsi—STIE Pelita Bangsa, Bekasi.
- Koperasi Syariah 212 <http://www.KoperasiSyariah212.co.id> (diakses pada 27 Maret 2020)
- Manurung, Parasian. 2017. *Pengaruh Promosi, Harga, Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen dan Keputusan Pembelian Ulang di Alfamart dan Indomaret*. Skripsi—Universitas Lampung, Lampung.
- Mardianah. 2010. *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Minimarket Sinar Rejeki di Sidoarjo*. Skripsi—Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”, Jawa Timur.
- Mardiyani, Mayang Septa. 2013. *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan*. Skripsi—Universitas Diponegoro, Semarang.
- Maulana, Ade Syarif. 2016. *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan PT. TOI*, Jurnal Ekonomi 7, no. 2.
- Morrisan. 2017. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Kencana.
- Muhajirin dan Panorama, Maya. 2017. *Pendekatan Praktis Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Idea Press.
- Nur, Zainuddin. 2016. *Pengaruh Kualitas Produk dan Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Perdana Swalayan Medan (Studi Kasus Tentang*

- Produk dan Pelayanan Berbasis Nilai-Nilai Syariah*). Tesis—UIN Sumatera Utara, Medan.
- Nurlailah. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Surabaya: UIN SA Press.
- Oentoro, Deliyanti. 2012. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang Pressindo.
- Pane, Ahmad Mansyur. 2017. *Pengaruh Kualitas Layanan, Fasilitas, Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen di Zona Futsal*. Skripsi—UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Permatasari, Elien Nira. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Pelanggan Minimarket*. Skripsi—Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.
- Priyanto, Duwi. 2010. *Paham Analisa Statistik Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Mediakom.
- Ruslan, Rosady. 2003. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- S, Thomas, dkk. 2015. *Manajemen Komplain*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Safrizal. 2015. *Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Restoran Ayam Penyet Pak Ulis di Kota Langsa*, Jurnal Manajemen dan Keuangan, no.1.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: ANDI.
- Sellang, Kamaruddin, dkk. 2019. *Strategi Dalam Peningkatan Kualitas Pelayanan Publik*. Pasuruan: Qiara Media.
- Setiawan, Jajang. 2018. *Pengaruh Pelayanan Mm Mart (Mitra Muslim) Terhadap Kepuasan Konsumen*. Skripsi—UIN Sultan Hasanuddin Banten, Banten.

- Siapa saja target pembeli minimarket cetusan alumni 212? <http://m.detik.com> (diakses pada 2 April 2020).
- Sibarani, Choms Gary Ganda Tua, dkk. 2019. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Situmeang, Lina Sari. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Istana Hot Plate Medan*. Skripsi—Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Sumatera Utara.
- Srijani, Ninik dan Hidayat Achmad Sukma. 2017. *Pengaruh Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan di Aston Madin Hotel & Conference Center*, Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol.7.
- Sugiarto. 2017. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulaksana, Wildan. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Pada Kepuasan Konsumen Bengkel Global Motor Center Yogyakarta*. Skripsi—Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Supranto dan Limakrisna, Nandan. 2011. *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Supriadi. 2018. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Guepedia.
- Syamsiah. 2018. *Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Supermarket Transmart Carrefour Di Kota Makassar*. Skripsi—UIN Alauddin Makassar, Makassar.
- Widodo. 2017. *Metodologi Penelitian Populer & Praktis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.



