



**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, VARIAN PRODUK, HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA KEWIRAUSAHAAN
SANTRI PESANTREN KAMPUS AINUL YAQIN**

SKIRPSI

Disusun Oleh:

Shofi Mustajibullah 21901081353



UNIVERSITAS ISLAM MALANG

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

MANAJEMEN

2023

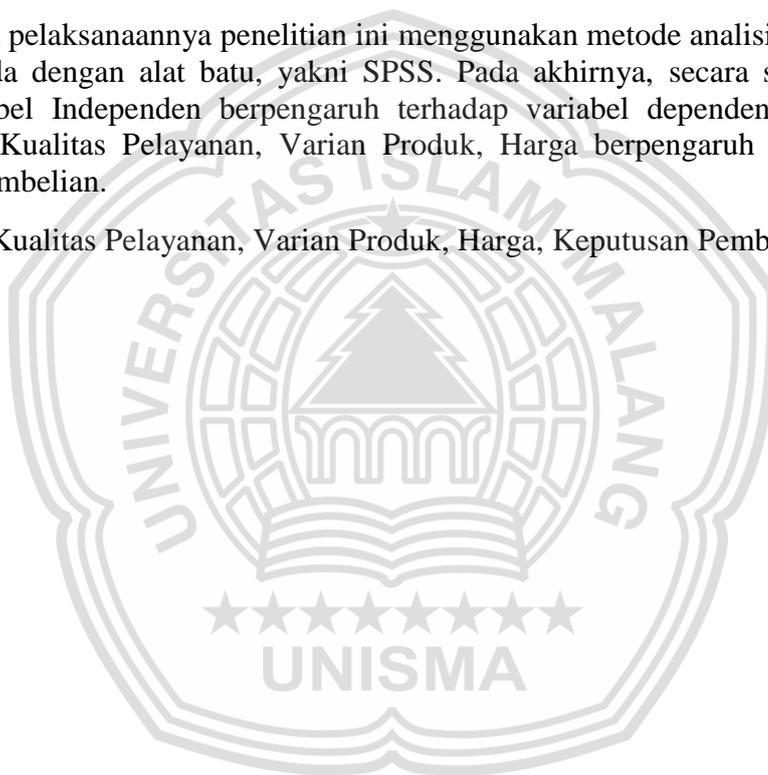
ABSTRAK

Pesantren memiliki unit usaha yang dikelola mandiri, salah satunya Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin yang bertempat di Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Penelitian ini berdasar pada fenomena transaksi yang terjadi di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Pada faktanya, dalam menjalankan operasionalnya Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin memang masih mengabaikan variabel atau aspek penting dalam berekonomi.

Karena hal itu, variabel dalam penelitian ini berupa Kualitas Pelayanan, Varian Produk dan Harga dengan dipertimbangkan pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian para santri di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 85 orang dengan menggunakan rumus malhotra, berupa santri Pesantren Kampus Ainul Yaqin.

Dalam pelaksanaannya penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda dengan alat bantu, yakni SPSS. Pada akhirnya, secara simultan, seluruh variabel Independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Secara parsial, baik Kualitas Pelayanan, Varian Produk, Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian.

Kata kunci: Kualitas Pelayanan, Varian Produk, Harga, Keputusan Pembelian



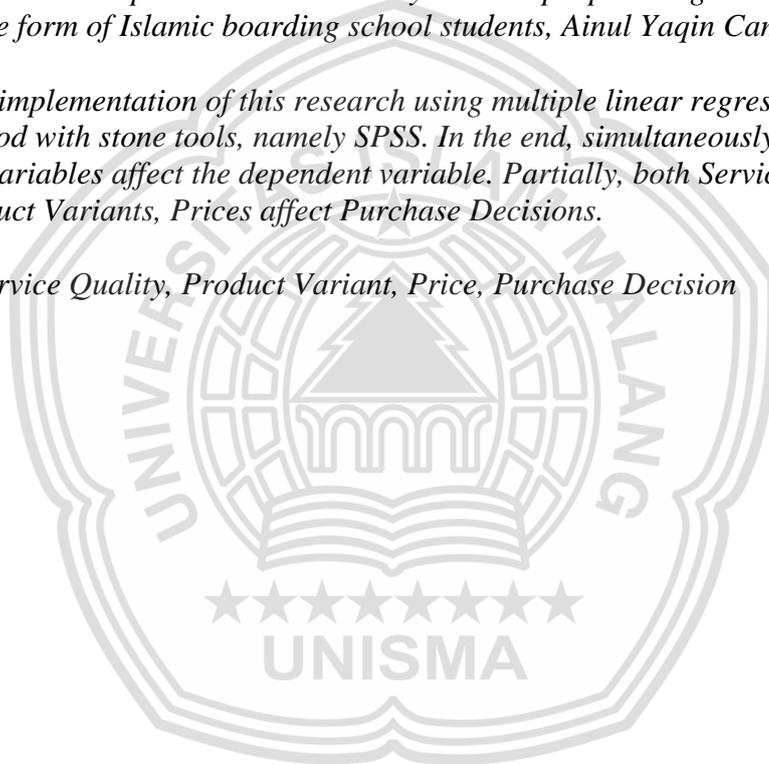
ABSTRACT

Islamic boarding schools have business units that are managed independently, one of which is Entrepreneurship at the Ainul Yaqin Campus Islamic Boarding School which is based at the Ainul Yaqin Campus Islamic Boarding School. This research is based on the phenomenon of transactions that occur in Islamic Boarding School Entrepreneurship, Ainul Yaqin Campus. In fact, in carrying out its operations the Entrepreneurship of the Ainul Yaqin Campus Islamic Boarding School still ignores important variables or aspects of the economy.

Because of this, the variables in this study are Service Quality, Product Variants and Prices with consideration of their influence on the Purchasing Decisions of the students at the Entrepreneurship Islamic Boarding School, Ainul Yaqin Campus. The samples taken in this study were 85 people using the malhotra formula, in the form of Islamic boarding school students, Ainul Yaqin Campus.

In the implementation of this research using multiple linear regression analysis method with stone tools, namely SPSS. In the end, simultaneously, all independent variables affect the dependent variable. Partially, both Service Quality, Product Variants, Prices affect Purchase Decisions.

Keywords: *Service Quality, Product Variant, Price, Purchase Decision*



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pondok pesantren merupakan sebuah lembaga pendidikan yang berfokus pada bidang keagamaan dan peribadatan. Menurut Fahri (2017) pondok pesantren adalah lembaga tertua yang ada di Indonesia, lembaga ini menjadi inspirasi dari banyaknya sistem pendidikan yang ada di Indonesia. Salah seorang tokoh islam modern, Nurcholis Majid memiliki keinginan kuat untuk menciptakan pondok pesantren menjadi suatu sistem pendidikan yang memiliki integrasi antara unsur ke-Indonesiaan, keislaman dan keilmuan guna mewujudkan masyarakat madani (Yasmadi, 2005). Pondok pesantren di zaman sekarang, menjelma ke beberapa tingkatan. Mulai dari pesantren modern, pesantren yang memiliki pendidikan formal hingga pesantren khusus bagi mahasiswa perguruan tinggi (pesantren yang menjadi objek penelitian).

Lembaga Pondok Pesantren memiliki pengelolaan yang kompleks. Sebab lembaga ini berdiri sendiri layaknya lembaga-lembaga swasta pada umumnya. Pengelolaan yang dimaksud bisa berupa pengelolaan dana, pengelolaan kurikulum, pengelolaan waktu, pengelolaan kegiatan dan lain-lain.

Seiring berkembangnya zaman, Pondok Pesantren secara hegemoni di paksa untuk memenuhi kebutuhan dari berbagai aspek, khususnya keuangan. Tantangan ini menjadikan Pondok Pesantren di masa sekarang menjelma ke beberapa macam bagian. Mulai dari pesantren modern, pesantren yang

memiliki pendidikan formal hingga pesantren khusus bagi mahasiswa perguruan tinggi (bagian yang menjadi objek penelitian).

Hal ini dilakukan untuk memenuhi tuntutan dan kebutuhan zaman. Berbeda dengan masa Pesantren dulu, bahwa segala kebutuhan dapat dipenuhi secukupnya tanpa lebih sedikitpun. Bahkan kondisi Pesantren dulu jika dibandingkan dengan kondisi Pesantren sekarang sangatlah timpang, walaupun hal semacam itu merupakan kegiatan *akestik* yang sudah lazim di kalangan mereka. Namun Pesantren saat ini tidak bisa menerapkan konsep konservatif yang sudah lalu. Justru Pesantren harus mampu mengejawantahkan dirinya sebagai roda pergerakan ekonomi, baik itu untuk eksternal maupun internal (Fahri, 2017). Pesantren dituntut untuk mendaya gunakan segala sumber daya yang ada demi terjalannya kegiatan belajar mengajar secara kondusif. Dalam hal ini sering disebut “Kemandirian Ekonomi Pesantren”.

Beberapa Pesantren yang tersebar di berbagai daerah sudah menerapkan penguatan sektor keuangan dengan memberdayakan unit-unit usaha. Misal unit usaha yang dimiliki oleh Pondok Pesantren Sidogiri berupa supermarket sekaligus kewirausahaan yang dengan latar belakang sosial. Kemudian Pondok Pesantren Asyifa memiliki unit usaha yang bergerak di bidang Jamur Tiram. Begitu juga Pondok Pesantren lainnya yang memiliki karakter kewirausahaan masing-masing. Semua itu untuk mendapatkan *revenue* atau pengelolaan dana secara teratur. Secara berkala, unit usaha akan menyetorkan prosentasi sekian kepada Pesantren sebagai kas tetap. Dengan adanya unit usaha yang langsung dalam naungan Pondok Pesantren, perekonomian di dalamnya dapat ditunjang sehingga mampu memasalahkan

dan juga mensejahterahkan finansial Pondok Pesantren (Irfan, 2021). Karena pada faktanya, hampir seluruh pesantren sangat lemah di sektor keuangan lantaran hanya mengandalkan uang pendaftaran santri-santrinya.

Adapun unit usaha yang sering ditemukan pada Pondok Pesantren adalah toko penyedia kebutuhan para santri-santrinya atau toko kelontong yang berada dalam lingkungan Pesantren. Berbeda dari toko kelontong pada umumnya, toko kelontong yang ada di dalam Pondok Pesantren biasanya ada dalam struktur kepengurusan Pondok Pesantren itu sendiri. Jika di telisik kembali, kewirausahaan ini termasuk bagian struktural atau perangkat yang merujuk pada kepengurusan pusat. Kendatipun unit usaha ini terkesan sepele, namun secara sistematis toko kelontong ini menjalankan segala kebijakan yang sudah di titahkan.

Dari beberapa segi, toko kelontong Pondok Pesantren bisa di bilang unik. Misal dari segi sumber daya, tidak kesusahan dalam merekrut karyawan, sebab para calon-calon karyawan sudah tersedia yakni santri dari Pondok Pesa itu sendiri. Dari segi pasar mungkin secara segmen sangat sempit, tetapi di karenakan toko kelontong ini ada di taraf monopoli (tunggal) maka persaingan bukan menjadi hambatan utama. Lalu dari segi budaya organisasi, nuansa adat yang ada di Pondok Pesantren benar benar kental. Karena itu, keberadaan toko kelontong pondok pesantren merupakan peluang yang harus benar-benar di manfaatkan sedemikian rupa.

Meskipun unit usaha toko kelontong Pondok Pesantren memiliki potensi besar dalam menjalankan operasionalnya, beberapa kendala masih tetap ada

di dalamnya. Keteledoran dalam memiliki varian produk misalnya, menjadikan konsumen enggan untuk membeli. Lokasi yang strategis tidak menjamin kekonsistenan konsumen jika satu unsur ini terabaikan. Sebab ketika konsumen merasa bahwa toko kelontong Pondok Pesantren tidak menyediakan produk yang di inginkan, maka konsumen akan pindah haluan sekalipun harus ke keluar lingkungan Pondok Pesantren.

Unit usaha serupa yang berada di luar lingkungan Pondok Pesantren bukan berarti pesaing yang tidak perlu diperhatikan. Justru ketika pelayanan dan harga mampu menarik hati konsumen, peluang-peluang yang dimiliki toko kelontong Pondok Pesantren akan kalah dalam persaingan.

Begitu juga unit usaha toko kelontong yang penulis teliti saat ini yaitu, “Kewirausahaan Santri Pesantren Kampus Ainul Yaqin” yang berada di Pondok Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Bertempat dalam lingkungan Pesantren guna mempermudah akses terhadap konsumen. Cakupan konsumennya sendiri adalah maha santri atau santri yang sedang berkuliah.

Hasil observasi awal berupa wawancara kepada sepuluh santri yang menunjukkan hasil yang bermacam-macam. Peneliti memberikan pertanyaan terhadap sepuluh orang tadi berdasarkan variabel yang penulis angkat. Hampir semuanya memiliki permasalahan yang sama, yakni pada varian produk. Untuk variabel kualitas pelayanan hampir keseluruhan menjawab bahwa pelayanan yang di berikan oleh pihak Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin baik, tapi ada beberapa jawaban bahwa pelayanannya kurang baik waktu pelayanan yang terlalu sedikit dan lain

sebagainya. Untuk variabel harga cukup memuaskan dan terjangkau, meskipun salah satu dari sepuluh santri yang penulis wawancarai memiliki pendapat tersendiri, bahwa harga yang ditawarkan terlalu mahal.

Dari hasil wawancara, terdapat masalah besar dalam penelitian ini, yaitu mayoritas santri berpindah haluan ke toko kelontong atau minimarket di luar lingkungan Pondok Pesantren yang lebih nyaman. Entah dari aspek kualitas pelayanan, varian produk, ataupun harga. Gambaran konkretnya, perilaku konsumen yang ada di Pondok Pesantren Ainul Yaqin ialah mempunyai

Tabel 1.1 Laporan Anggaran Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin

Oktober 2022

No	Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
		Saldo			5.431.000
		Pemasukan	1.386.000		6.817.000
		Pengeluaran		763.000	6.054.000
Total Saldo					6.054.000

November 22

No	Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
		Saldo			6.054.000
		Pemasukan	1.512.000		7.566.000
		Pengeluaran		3.765.000	3.801.000
Total Saldo					3.801.000

kebutuhan-kebutuhan yang prosentasenya sangat banyak. Hal ini yang menyebabkan pendapatan Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin menurun dari bulan ke bulan.

Oleh karena itu, penulis mencoba mencari solusi keputusan pembelian dengan mengangkat variabel-variabel yang sudah di sebutkan dalam judul penelitian, berupa variabel Kualitas Pelayanan sebagai X1, variabel Varian Produk sebagai X2, variabel Harga sebagai X3 dan variabel Keputusan Pembelian sebagai Y. Penulis berharap penelitian ini benar-benar mampu meningkatkan pendapatan Pondok Pesantren yang lebih signifikan kedepannya. Tidak melulu lemah dalam sektor keuangan yang nantinya berdampak pada keberlangsungan kegiatan Pesantren.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik mengambil judul, **“Pengaruh Kualitas Pelayanan, Varian Produk, Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian ini, rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Kualitas Pelayanan, Varian Produk dan Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin?

2. Bagaimana Kualitas Pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin?
3. Bagaimana Varian Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin?
4. Bagaimana Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin?

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan pengaruh Kualitas Pelayanan, Varian Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin
2. Untuk menjelaskan pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin
3. Untuk menjelaskan pengaruh Varian Produk terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin
4. Untuk menjelaskan pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kewirausahaan Santri Pesantren Ainul Yaqin

1.3.2 Manfaat Penelitian

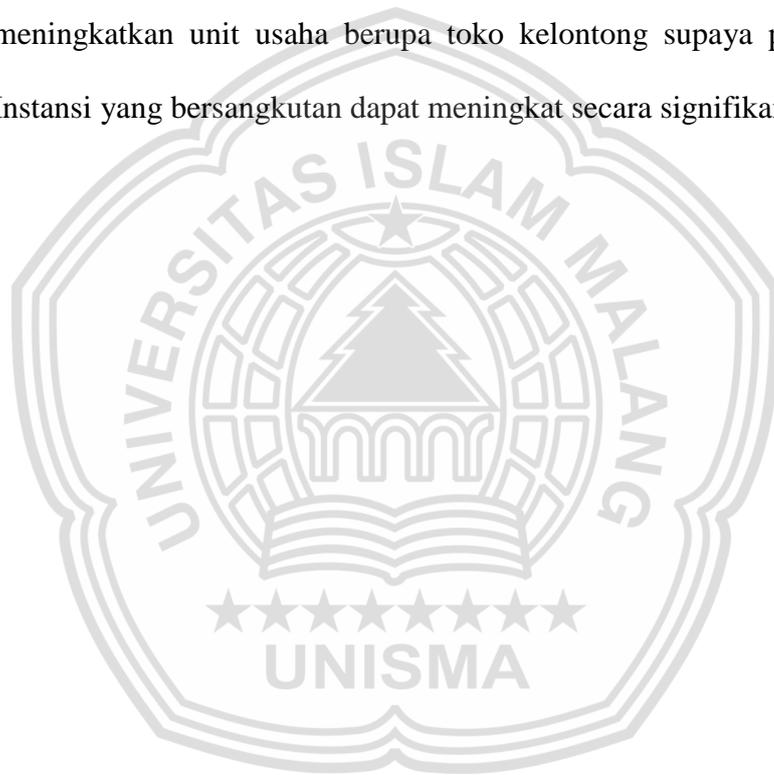
Berikut kalsifikasi manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti berharap tulisan ini menjadikan referensi dan gambaran bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti pengaruh Kualitas Pelayanan, Varian Produk, dan Harga terhadap keputusan pembelian para santri pada kewirausahaan Pondok Pesantren

2. Bagi Instansi

Harapannya, penelitian ini dapat di pertimbangkan guna meningkatkan unit usaha berupa toko kelontong supaya penpatan Instansi yang bersangkutan dapat meningkat secara signifikan



BAB V

KESIMPULAN

5.1 Simpulan

Orientasi tujuan penelitian ini untuk mengetahui kualitas pelayanan, varian produk dan harga terhadap keputusan pembelian produk pada Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Berikut hasil kesimpulan dari penelitian ini:

- a) Secara simultan, variabel Kualitas Pelayanan (X1), Varian Produk (X2) dan Harga (Y) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian bagi santri di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin
- b) Variabel Kualitas Pelayanan (X1) berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Dalam artian bahwa semakin baik aspek aspek kualitas layanan yang diberikan, maka akan semakin meningkat keputusan pembelian bagi santri di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin.
- c) Variabel Varian Produk (X2) berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Dengan kata lain bahwa semakin bervariasi suatu produk yang ditawarkan, maka akan meningkat keputusan pembelian bagi santri di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin.
- d) Variabel Harga (X3) berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Hal ini bermakna bahwa semakin terjangkau harga dari produk yang

ditawarkan, maka akan semakin meningkat keputusan pembelian bagi santri di Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin.

5.2 Keterbatasan

Dalam melaksanakan penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yaitu sebagai berikut:

- a) Dikarenakan penarikan jawaban responden menggunakan metode kuisisioner, peneliti tidak dapat menjamin kejujuran jawaban atas seluruh pernyataan tiap-tiap variabel.
- b) Beberapa variabel dependen berupa kualitas pelayanan, varian produk dan harga yang peneliti catumkan dalam penelitian ini, belum cukup dalam mempengaruhi variabel independen yaitu keputusan pembelian. Masih banyak variabe-variabel lainnya yang mungkin lebih berpengaruh

5.3 Saran

Terdapat beberapa saran dari hasil uji penelitian ini dengan variabel kualitas pelayanan, varian produk dan harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk pada Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin, yaitu:

1. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk pihak-pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut dianjurkan supaya:

- a. Melakukan observasi data primer berupa wawancara terhadap siapa saja yang bersangkutan tentang pengadaan transaksi Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin
- b. Peneliti selanjutnya dapat menambah variabel-variabel baru yang sekiranya lebih berpengaruh daripada variabel-variabel yang peneliti cantumkan.

2. Bagi Instansi

Peneliti berharap instansi yang bersangkutan, dalam hal ini Pesantren Kampus Ainul Yaqin menitik beratkan pada ketiga variabel yang disematkan dalam penelitian ini. Karena kesemuanya tadi merupakan bagian indikator yang cukup mempengaruhi dalam keberlangsungan transaksi Kewirausahaan Pesantren Kampus Ainul Yaqin. Unit usaha pesantren termasuk penunjang kemandirian keuangan pesantren. Pasalnya, secara berkala pesantren mendapatkan pemasukan melalui usaha yang dikelolanya. Supaya dalam melaksanakan kegiatan belajar mengajar sehari-harinya berjalan tanpa ada hambatan keuangan, pesantren mau tidak mau harus konsisten mendapatkan pemasukan dari unit usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansofino & dkk. (2016). Buku Ajar Ekonometrika. Yogyakarta: Deepublish.
- Aryandi, Julian & Onsardi. (2020). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA CAFE WAREG BENGKULU. 117–127. (<https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/2672964>)
- Cahyo, D. I. (2021). Etika Bisnis Unit Usaha Pesantren (Studi Kasus Pondok Pesantren Sahid Bogor dan Pondok Pesantren Ummul Qura' Al-Islami Bogor). SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I, 8(1), 1–20. <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v8i1.19383>
- Dharma, Budi. (2021). STATISTIKA PENELITIAN MENGGUNAKAN SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji t, Uji F, R²). GUEPEDIA.
- Efnita, T. (2017). Pengaruh Variasi Produk, Kualitas Pelayanan, Harga Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Wedding Organizer. AdBispreneur, 2(2), 107–115. (<https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v2i2.13162>)
- Fathony, A., Rokaiyah, & Mukarromah, S. (2021). PENGEMBANGAN POTENSI UNIT USAHA MELALUI EKOPROTEKSI Pendahuluan. Jurnal Trilogi, 2(April), 22–34. (https://lp3m.unuja.ac.id/unduh_jurnal/492/2021_Alvan%20Fathoni_Pengembangan%20Potensi.pdf)
- Fahri, Ahmad & H. A. S. (2017). Pemberdayaan Kemandirian Ekonomi Berbasis Pesantren Melalui Program Santripreneur. *Prosiding LPPM UIKA Bogor*, 17–26.
- Firdiansyah, D., & Prawoto, E. (2021). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Variasi Produk Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian (Studi pada Toserba Danareal Wonosobo Jawa Tengah). *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 2(2), 314–320. (<https://ojs.unsiq.ac.id/index.php/jebe/article/view/1747>)
- Ghozali, Imam. 2012. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS. Yogyakarta: Universitas Diponegoro
- Ghodang & Hantono. (2020). Metodologi Penelitian Kuantitatif (Konsep Dasar dan Aplikasi Analisis Regresi dan Jalur dengan SPSS). Medan: Mitra Grup
- Griffin, Jill. (2005). Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahan Kesetiaan Pelanggan. Jakarta: Airlangga.
- Gronroos, C. (2002). Service Management And Marketing: A Customer Relationship Management Approach (2nd ed). Chichester: John Wiley and Sons, Ltd.
- Groover P, Mikel. (2010). Fundamentals of Modern Manufacturing: Materials,

- Process, and systems 4th Edition. London: John Wiley Sons, Inc.
- Gujarati, Damodar. (2003) *Ekonometri Dasar*. Terjemahan: Sumarno Zain, Jakarta: Erlangga
- Hartini (Eds). (2022). *Perilaku Konsumen (Teori dan Implementasi)*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Herlina, Vivi. (2021). *Panduan Praktis Mengolah Data Kuesioner Menggunakan SPSS*. Jakarta: PT. Elex Media.
- Hermawan, Asep. (2005). *Penelitian Bisnis - Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Idrus, Salim. (2021). *Kualitas Pelayanan dan Keputusan Pembelian*. Malang: MNC Publishing (Media Nusa Creative)
- Indrasari, Meithiana. (2019). *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN*. Surabaya: Unitomo Press.
- Irawan, E., Bisnis, D., & Sumbawa, U. T. (2019). Pola Pengembangan Kemandirian Kewirausahaan Pondok Pesantren Berbasis Santri (Studi Kasus Pondok Pesantren Nurul Hakim Kediri Lombok Barat). *Jurnal JEBI*, 04(01). (<http://www.jurnal.uts.ac.id/index.php/jebi/article/view/284>)
- Irawan, Handi. (2002). *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.
- Irfan, A., Tamzil, F., Komputer, F. I., Unggul, U. E., & Unggul, U. E. (2022). Penguatan Kemandirian Ekonomi Pesantren Salafi di Pondok Pesantren Majelis Silaturahmi Tangerang. *Jurnal Abdimas*, 8(3).
- Iye, Risman (Eds). (2022). *Perilaku konsumen*. Malang: Rena Cipta Mandiri
- Kamardiani, D. R., & Aini, N. (2010). Kewirausahaan Jamur Tiram Di Pondok Pesantren. (<https://journal.umy.ac.id/index.php/berdikari/article/view/4465>)
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Armstrong, G. (2017). *Principles of Marketing (Global Edition)*. 17th Edition. New Jersey: Pearson Education Limited.
- Kridaningsih, A. (2020). Pengaruh Harga Dan Variasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Amino Dari Ultimate Nutrition Di Kota Mojokerto. *Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 7(2), 1–10. (<http://jurnal.stibsa.ac.id/index.php/jbma/article/view/108>)
- Lisan, F. (2022). Manajemen Unit Usaha Pondok Pesantren. *IZZII : Jurnal Ekonomi Islam*, 2(1), 3–4. (<http://jurnal.stebibama.ac.id/index.php/IZZII/article/view/48>)
- MR, Salsabila. (2022). Teknik Analisis Data Pengertian Hingga Contoh Penggunaan. <https://www.dqlab.id/teknik-analisis-data-pengertian-hingga-contoh-penggunaan#:~:text=stay%20tune%20ya!->

,1.,khususnya%20yang%20berkaitan%20dengan%20penelitian. Di akses tanggal 8 Februari 2023.

- Muharam, Irwan (2014). Pengaruh Variasi produk dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan, UPI “YPTK”: Padang.
- Mulita, Dian & dkk. (2022). Metodologi Penelitian Akuntansi. Padang: Penerbit Eksekutif Teknologi
- Ningrum, Harini Fajar (Eds). (2022). Analisis Perilaku Konsumen. Bandung: CV. Media Sains Indonesia
- Nogi, Tangkilisan. (2005). Manajemen Publik. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Nopranda, E. (2022). Manajemen Badan Usaha Milik Pesantren Dalam Pemenuhan Kebutuhan Santri. 3(3), 527–535. (<http://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami/article/view/743>)
- Parella, E., & Hasrun, A. U. (2020). Pengaruh Varian Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Toko Centra Batik Di Bandar Lampung. Jurnal Manajemen Dan Bisnis (JMB), 1(1), 1–9. (<http://jurnal.umitra.ac.id/index.php/JMB/article/view/214>)
- Purbasari, D., Purnamasari, D. L., & Kholifah, A. N. (2022). PENGARUH VARIAN PRODUK INDOMIE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN STUDI KASUS DI KECAMATAN TENGAH TANI KABUPATEN CIREBON Dewi Laily Purnamasari 1 , Dewi Maharani Purbasari 2 , Adinda Nur Kholifah 3. 04(02), 39–50. (<https://jurnal.cic.ac.id/index.php/ebi/article/view/79>)
- Rangkuti, Freddy. (2006). Measuring Customer Satisfaction Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Reginald, A. R., & Mawardi, I. (2015). Kewirausahaan Sosial Pada Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan. Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan, 1(5), 333. <https://doi.org/10.20473/vol1iss20145pp333-345> (<http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1202111&val=8147&title=Kewirausahaan%20Sosial%20Pada%20Pondok%20Pesantren%20Sidogiri%20Pasuruan>)
- Riyanto, Hatmawan & Andhita. (2020). Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen Yogyakarta: Deepublish.
- Roflin, Eddy & dkk (2021). POPULASI, SAMPEL, VARIABEL DALAM PENELITIAN KEDOKTERAN. Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management.
- Sandi, Kurnia & dkk. (2020). Tutorial PHP machine learning menggunakan regresi linear berganda pada aplikasi bank sampah istimewa versi 2.0 berbasis web. Bandung: Kreatif Industri Nusantara.

- Siyoto, Sandu & Ali, Sodik Muhammad. (2015). DASAR METODOLOGI PENELITIAN. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiyono, S. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R dan D. Bandung: Alfabet. Tjiptono,
- Fandy. (2019). Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, Penelitian. Yogyakarta: Andi.
- Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Supranto, J. (2000). Statistik: Teori & Aplikasi. Jakarta: Airlangga
- Sutha, Diah. (2019). Biostatistika. Malang: Media Nusa Creative.
- Suwitho. (2022). PENGUSAHA YANG SUKSES PASTI MENJAGA KEPUASAN PELANGGANNYA: Sebuah Monogrof Dari Sudut Pandang Manajemen Pemasaran. Jawa Tengah: CV. Pena Persada Sabda. 17-18
- Swastha, Basu & Irawa. (2011). Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, Fandy. (2019). *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, Penelitian*. Yogyakarta: Andi.
- Toruan, Rayendra. (Eds). (2003). Dasar-Dasar Pelayanan Prima. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.
- Wibowo, Wahyu. (2011). Cara Cerdas Menulis. Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara
- Yasmadi. (2014). Modernisasi Pesantren (Edisi Revisi). Jakarta: Quantum Teaching
- Yazid. 2008. Pemasaran Jasa, Konsep dan Implementasi. Edisi Kedua. Yogyakarta: Ekonesia Fakultas ekonomi UII
- Yusuf, Muhammad & Lukman, Daris. (2018). Analisis Data Penelitian : Teori & Aplikasi dalam Bidang Perikanan. Bogor: PT. Penerbit IPB Bross.