

**PENGARUH HARGA DAN PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL  
TERHADAP PENJUALAN PRODUK BATIK  
(Studi Kasus Pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon)**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Pada Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Oleh :**

**FAJRIYATIN**  
**NIM : 2008204092**

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
SYEKH NURJATI CIREBON  
1446 H/2024 M**

## ABSTRAK

### **Fajriyatin. 2008204092. Pengaruh Harga dan Promosi Pada Media Sosial Terhadap Penjualan Produk Batik (Studi Kasus Pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon), Skripsi 2024.**

Indonesia telah lama dikenal sebagai negara kaya akan kerajinan lokal, khususnya industri seperti *fashion* dan kerajinan tangan. Salah satu industri yang ada di Indonesia adalah industri kerajinan batik tulis, hal tersebut menyebabkan semakin ketat persaingan yang terjadi pada bisnis batik. Untuk menghadapi persaingan ini, bisnis harus menciptakan harga dan promosi pada media sosial yang menarik konsumen untuk membeli suatu produk agar meningkatkan penjualan produknya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga dan promosi pada media sosial terhadap penjualan produk batik Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian asosiatif dan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu karyawan Toko Batik Salma, pernah membeli produk Toko Batik Salma dan mengetahui produk Toko Batik Salma yang berjumlah 561 orang. Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu *Slovin* dan memperoleh 85 responden. Penentuan kriteria responden menggunakan metode *Random Sampling*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga memiliki nilai signifikansi  $0.000 < 0,05$  artinya harga berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan produk dan variabel promosi memiliki nilai signifikansi  $0.000 < 0,05$  artinya promosi berpengaruh positif signifikansi terhadap penjualan produk serta simultan nilai signifikansi  $0.000 < 0,05$  artinya bahwa harga dan promosi pada media sosial bersama-sama berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan produk batik pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon.

**Kata Kunci :** Harga, Promosi, Penjualan Produk

## ***ABSTRACT***

**Fajriyatin. 2008204092. The Effect of Price and Promotion on Social Media on Sales of Batik Products (Case Study at Batik Salma shop, Cirebon Regency), Thesis 2024.**

Indonesia has long been known as a country rich in local crafts, especially industries such as fashion and handicrafts. One of the industries in Indonesia is the handicraft industry of written batik, this has led to increasingly fierce competition in the batik business. To face this competition, businesses must create prices and promotions on social media that attract consumers to buy a product in order to increase product sales. This study aims to analyse the price and promotion on social media on the sale of batik products at Batik Salma shop Cirebon Regency.

This study uses associative research and a quantitative approach. The population in this study were employees of Batik Salma shop, had bought Toko Batik Salma products and knew shop Batik Salma products, totalling 561 people. The technique used in sampling is Slovin and obtained 85 respondents. Determination of respondent criteria using the Random Sampling method.

The results showed that the price variable has a significance value of  $0.000 < 0.05$ , meaning that price has a significant positive effect on product sales and the promotion variable has a significance value of  $0.000 < 0.05$ , meaning that promotion has a significant positive effect on product sales at the same time.

**Keywords** : Price, Promotion, Product Sales

## المخلص

الفجريتين. 2008204092. تأثير السعر والترويج على وسائل التواصل الاجتماعي على مبيعات منتجات الباتيك (دراسة حالة في متجر سلمى الباتيك ، سيريبون ريجنسي) ، أطروحة 2024.

لطالما عرفت إندونيسيا بأنها بلد غني بالحرف اليدوية المحلية ، وخاصة الصناعات مثل الأزياء والحرف اليدوية. واحدة من الصناعات في إندونيسيا هي صناعة الحرف اليدوية الباتيك ، وهذا يسبب منافسة أكثر صرامة التي تحدث في تجارة الباتيك. للتعامل مع هذه المنافسة ، يجب على الشركات إنشاء أسعار وعروض ترويجية على وسائل التواصل الاجتماعي تجذب المستهلكين لشراء منتج من أجل زيادة مبيعات منتجاتها. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل الأسعار والعروض الترويجية على وسائل التواصل الاجتماعي حول بيع منتجات الباتيك متجر سلمى باتيك ، سيريبون ريجنسي.

استخدمت هذه الدراسة أنواع البحوث الترابطية والنهج الكمية. السكان في هذه الدراسة هم من موظفي متجر سلمى باتيك ، وقد اشترى منتجات متجر سلمى الباتيك ويعرفون منتجات متجر سلمى الباتيك التي يبلغ مجموعها 561 شخصا. كانت التقنية المستخدمة في أخذ العينات هي السلوفاين وحصلت على 85 مستجيبا. تحديد معايير المستجيبين باستخدام طريقة أخذ العينات العشوائية.

أظهرت النتائج أن متغير السعر له قيمة دلالة  $0.05 > 0.000$  مما يعني أن السعر له تأثير إيجابي معنوي على مبيعات المنتجات وأن متغير الترويج له قيمة دلالة  $0.05 > 0.000$  مما يعني أن الترويج له تأثير إيجابي على مبيعات المنتجات وقيمة الأهمية المتزامنة  $0.05 > 0.000$  تعني أن السعر والترويج على وسائل التواصل الاجتماعي معا لهما تأثير إيجابي كبير على مبيعات منتجات الباتيك في متجر سلمى الباتيك سيريبون ريجنسي.

الكلمات البحث : السعر ، الترويج ، مبيعات المنتج

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**SKRIPSI**

**PENGARUH HARGA DAN PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL  
TERHADAP PENJUALAN PRODUK BATIK**

**(Studi Kasus Pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon)**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Pada Jurusan Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Oleh

**FAJRIYATIN**

**NIM: 2008204092**

Menyetujui

Pembimbing 1

Pembimbing II

**Dr. Abdul Nasir, M.E.Sy**  
NIP. 19890421 202012 1 006

**Usman, S.Sos, M.Si**  
NIP. 19780416 201101 1 003



Mengetahui,  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

**Achmad Otong Bosthomi, Lc., M.Ag**  
NIP. 19731228 200701 1 022



## NOTA DINAS

Kepada Yth

Dekan Fakultas

Ekonomi Syariah

IAIN Syekh Nurjati Cirebon

di


Cirebon

Assalamu'alaikum Wr.Wb

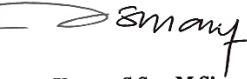
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi saudara/i **Fajriyatn, NIM: 2008204092 dengan judul “Pengaruh Harga dan Promosi Pada Media Sosial Terhadap Penjualan Produk Batik (Studi Kasus Pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon)”**. Kami bersepakat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan untuk di-munaqosah-kan. Atas pertimbangan dan kebijakannya kami haturkan banyak terima kasih.

Menyetujui

Pembimbing 1

  
**Dr. Abdul Nasir, M.E.Sy**  
NIP. 19890421 202012 1 006

Pembimbing II

  
**Usman, S.Sos, M.Si**  
NIP. 19780416 201101 1 003

Mengetahui,  
Koridor, Jurusan Ekonomi Syariah

  
**Achmad Otong, S. Ag, Lc., M. Ag**  
NIP. 19731228 200701 1 022



## LEMBARAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “PENGARUH HARGA DAN PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL PADA MEDIA SOSIAL TERHADAP PENJUALAN PRODUK BATIK (STUDI KASUS PADA TOKO BATIK SALMA KABUPATEN CIREBON)”, oleh **Fajriyatn** dengan NIM **2008204092**, telah diajukan dalam sidang munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 25 April 2024.

Skripsi ini telah memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Cirebon, 25 April  
2024



Penguji 1

  
**Dr. Layaman, SE., M.Si**  
NIP. 19721007 201101 1 002

Penguji II

  
**Moh. Mabru'ri Faozi, MA**  
NIP. 19780205 20110 1004

## PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

*Bismillahirrahmanirrahim*

Nama : Fajriyatin  
NIM : 2008204092  
Tempat, Tanggal Lahir : Cirebon, 08 April 2002  
Alamat : Blok Karanganyar Wetan RT/RT 003/003 Desa  
Pasanggrahan  
Kec. Plumbon Kab. Cirebon

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“Pengaruh Harga dan Promosi Pada Media Sosial Terhadap Penjualan Produk Batik (Studi Kasus Pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon)”** ini beserta isinya adalah benar-benar karya sendiri. Seluruh ide, pendapat atau materi sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya seni saya ini.

Cirebon, 25 April 2024

Saya yang menyatakan



**Fajriyatin**

**NIM. 2008204092**





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Cirebon pada tanggal 08 April 2002. Dengan penuh kasih sayang, penulis dibesarkan dengan diberi nama Fajriyatini. Penulis adalah anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Mursidin dan Ibu Robia, alamat lengkap Blok Karanganyar Wetan RT/RW 003/003 Desa Pasanggrahan Kec. Plumbon Kab. Cirebon.

### Riwayat Pendidikan :

1. TK Tunas Bakti Pesanggrahan (2006-2008)
2. SD Negeri 1 Pesanggrahan (2008-2014)
3. SMP Negeri 1 Plumbon (2014-2017)
4. SMA Negeri 1 Plumbon (2017-2020)

Penulis menempuh Pendidikan S-1 pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon dan mengambil judul skripsi **“PENGARUH HARGA DAN PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL TERHADAP PENJUALAN PRODUK BATIK (STUDI KASUS PADA TOKO BATIK SALMA KABUPATEN CIREBON)”** dibawah bimbingan Bapak Dr. Abdul Nasir, M.E,Sy dan Bapak Usman, S.Sos., M.Si.

Dengan daftar Riwayat Hidup ini dibuat dengan sebesar-besarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

## KATA PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-nya yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, kesabaran, kemudahan serta ketekunan bagi penulis dalam menyusun skripsi ini. Tiada lembar dalam skripsi ini yang paling indah, kecuali lembar persembahan. Bismillahirrahmanirrahim skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua saya tercinta yang menjadi sebuah alasan utama saya untuk bertahan dalam setiap proses yang saya jalani selama perkuliahan. Untuk Bapak Mursidin dan Ibu Robia, sebagai wujud jawaban dan tanggung jawab atas kepercayaan yang telah diamanatkan kepadaku serta cinta dan kasih sayang, kesabaran yang tulus ikhlas membesarkan, merawat dan memberikan dukungan moral dan material serta selalu mendoakan selama menempuh pendidikan. Kebahagiaan dan rasa bangga kalian menjadi tujuan utama dalam hidupku. Semoga Allah SWT senantiasa memuliakan baik didunia maupun diakhirat. Aamiin.
2. Dosen Pembimbing 1 dan II yang telah membimbing dan mengarahkan saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Terimakasih Fajriyatin, diri saya sendiri yang telah bekerja keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini, dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.
4. Keluarga besar penulis yang selalu mendukung, memotivasi dan mendoakan saya. Terimakasih atas segala usaha, waktu, dukungan dan doa yang diberikan

Akhir kata semoga skripsi ini dapat menambah wawasan dan bermanfaat untuk orang lain. Aamiin.

## MOTTO

اللَّهُمَّ يَسِّرْ وَلَا تُعَسِّرْ

Ya Allah, mudahkanlah dan janganlah engkau persulit

Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelahmu itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan. (Boy Candra)

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

Allah tidak membebani seseorang, kecuali menurut kesanggupannya



## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah wa syukurillah*, ungkapan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah nikmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dengan izin dan rahmat Allah SWT penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah berupa skripsi ini sesuai dengan apa yang diharapkan dan diwaktu yang tepat. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah limpahan kepada baginda Rasulullah SAW, keluarga dan para sahabatnya yang telah memberikan penerangan bagi umat islam, semoga kita senantiasa menjadi umatnya yang mendapatkan syafaatnya hingga di *yaumul akhir*. Aamiin.

Skripsi dengan judul **“Pengaruh Harga dan Promosi Pada Media Sosial Terhadap Penjualan Produk Batik (Studi Kasus Pada Toko Batik Salma Kabupaten Cirebon)”** disusun untuk memenuhi syarat kelulusan serta untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Segala syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena telah menghadirkan orang-orang yang berarti disekeliling penulis. Oleh karena itu dengan ketulusan hati serta iringan do'a dan ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada :

1. Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag., Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon
2. Dr. H. Didi Sukardi, M.H, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Achmad Otong Busthomi, Lc, M.Ag selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah
4. Bapak H. Saeful Bakhri, S.E.,M.Si selaku sekertaris Jurusan Ekonomi Syariah
5. Bapak Dr. Abdul Nasir, M.E.Sy selaku dosen pembimbing 1 yang telah membimbing, memotivasi, memberikan masukan dan mengarahkan penulis dalam penyusunan serta menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih atas waktu, tenaga dan pikiran yang telah diberikan kepada penulis dengan ikhlas selama ini

6. Bapak Usman, S.Sos., M.S.i selaku dosen pembimbing II yang telah membimbing, memotivasi, memberikan masukan dan mengarahkan penulis dalam penyusunan serta menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih atas waktu, tenaga dan pikiran yang telah diberikan kepada penulis dengan ikhlas selama ini
7. Seluruh Dosen Jurusan Ekonomi Syariah yang telah memberikan pengetahuan, motivasi dan keilmuan kepada penulis selama perkuliahan. Terimakasih atas didikan dan dedikasinya selama masa perkuliahan.
8. Staff Jurusan Ekonomi Syariah yang telah membantu pelayanan dan administrasi bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini
9. Toko Batik Salma yang telah memberikan tempat untuk melakukan penelitian serta menyediakan data yang dibutuhkan untuk penulis menyelesaikan tugas akhir ini
10. Kedua orang tua tercinta yang paling berjasa dalam hidup penulis. Bapak Mursidin dan Ibu Robia yang telah memberikan kepercayaan untuk melanjutkan pendidikan perkuliahan, serta cinta, doa, motivasi, semangat dan nasihat yang tidak hentinya diberikan kepada anaknya dalam proses penyusunan skripsi ini dan terimakasih telah menjadi orang tua yang sempurna untuk anaknya
11. Fauziah yang merupakan kakak penulis yang memberikan dukungan, bantuan dan do'a hingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
12. Nadiyah Ulfa Sholehah dan Afif Alan Udin merupakan adik-adik penulis yang selalu memberikan dukungan, motivasi, menghibur dan keceriaan yang diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi. Semoga di masa depan impian dapat terwujud.
13. Keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan, baik berupa doa, semangat maupun materi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikannya dengan tepat waktu. Terimakasih atas doa baik dan semua hal yang baik telah berikan



14. Dini Kristianti terimakasih telah kebersamai mendukung dalam kondisi apapun serta menjadi tempat berbagi cerita dan menghibur selama masa perkuliahan penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini
15. Salsabila Uswatun Hasanah dan Atun Khomisetun terimakasih telah kebersamai mendukung dalam kondisi apapun serta menjadi tempat berbagi cerita dan menghibur selama masa perkuliahan penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini
16. Teman seperbimbingan Evita Peron yang telah memberikan masukan, arahan dan menjadi teman diskusi. Terimakasih atas bantuannya
17. Teman-teman Ekonomi Syariah C angkatan 2020 yang telah menemani, berjuang berproses dan berprogres dalam mencari dan berbagi ilmu pengetahuan dari awal perkuliahan hingga semester akhir ini. Terimakasih atas senda gurau dan semuanya. Semoga kesuksesan menghampiri kita semua
18. Teman-teman circle SMA yang turut memberikan warna dalam cerita masa muda dan menjadikan pengalaman untuk penulis
19. Teman-teman KKN BM 61 yang turut memberikan warna dalam cerita masa muda, serta terutama untuk Ziah Pandani dan Dhea Ayu Paramitha terimakasih untuk kebersamai dimasa-masa penulis mengerjakan skripsi
20. Teman PPL Bappelitbangda yang turut memberikan warna dalam cerita masa muda dan menjadikan pengalaman untuk penulis
21. Almamaterku IAIN Syekh Nurjati Cirebon yang telah menjadi tempat untuk menuntut ilmu dan menempuh pendidikan SI
22. Kepada semua pihak yang terlibat terimakasih telah membantu penulis menyusun skripsi ini namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu
23. Dan yang terakhir untuk diri sendiri, Fajriyatin terimakasih karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan dan mampu untuk tidak menyerah sesulit apapun keadaan selama perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang perlu di banggakan untuk diri sendiri.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca sehingga dapat menyempurnakan penulisan skripsi ini.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Cirebon, 25 April

2024

Penulis



A handwritten signature in black ink, appearing to be "Fajriyatin".

**Fajriyatin**

**NIM: 2008204092**

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
المخلص .....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
NOTA DINAS .....	v
LEMBARAN PENGESAHAN.....	vi
PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI .....	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PERSEMBAHAN.....	ix
MOTTO.....	x
KATA PENGANTAR .....	xi
DAFTAR ISI.....	xv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xix
BAB 1.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A.Latar Belakang.....	2
B.Perumusan Masalah .....	10
C.Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	10
D.Sistematika Penulisan.....	12
BAB II.....	13
KAJIAN TEORI.....	13
A. <i>Grand Theory</i> Pemasaran .....	13
B.Penjualan.....	16
C.Harga.....	18
D.Promosi.....	20
E.Penelitian Terdahulu .....	23
F.Kerangka Pemikiran.....	47
G.Hipotesis .....	48
BAB III.....	49
METODE PENELITIAN.....	49

A.Tempat dan Waktu Lokasi Penelitian.....	49
B.Jenis Penelitian .....	49
C.Populasi, Sampel dan Teknik Sampling .....	49
D.Sumber Data .....	51
E.Teknik Pengumpulan Data.....	52
F.Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	54
G.Teknik Analisis Data .....	58
BAB IV .....	68
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	68
A.Gambaran Umum Objek Penelitian.....	68
B.Karakteristik Responden.....	73
C.Distribusi Tanggapan Responden .....	80
D.Statistik Deskriptif.....	88
E.Hasil dan Analisis Data.....	89
F.Pembahasan Penelitian.....	99
BAB V.....	106
PENUTUP.....	106
A.Kesimpulan.....	106
B.Saran .....	106
DAFTAR PUSTAKA .....	108
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	116

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Komoditi Unggulan di Kabupaten Cirebon .....	2
Tabel 1.2 Jumlah Penjualan pada Toko Batik Salma .....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	22
Tabel 3.1 Tabel Operasional Variabel .....	53
Tabel 3.2 Skala Likert .....	57
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin .....	73
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Alamat .....	74
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Menurut Pekerjaan .....	77
Tabel 4.4 Karakteristik Menurut Responden Pendapatan Per-bulan .....	78
Tabel 4.5 Rekapitulasi Responden Jawaban Terhadap Harga (X1) .....	79
Tabel 4.6 Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Promosi (X2) .....	82
Tabel 4.7 Rekapitulasi Jawaban Responden Terhadap Penjualan Produk (Y) ....	85
Tabel 4.8 Statistika Deskriptif .....	87
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X1) .....	88
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X2) .....	89
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Variabel Penjualan Produk (Y) .....	89
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X1,X2 dan Y .....	90
Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas .....	92
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinearitas .....	93
Tabel 4.15 Hasil Uji Heterokedastisitas .....	93
Tabel 4.16 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda .....	94
Tabel 4.17 Hasil Uji T Parsial .....	96
Tabel 4.18 Hasil Uji F Simultan .....	97
Tabel 4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	98



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir .....	46
Gambar 4.1 Produk Batik Salma .....	68
Gambar 4.3 Instagram Batik Salma .....	71
Gambar 4.2 Shopee Batik Salma .....	71
Gambar 4.4 Tokopedia Batik Salma .....	72
Gambar 4.5 Diagram Jenis Kelamin .....	73
Gambar 4.6 Diagram Pekerjaan .....	78
Gambar 4.7 Diagram Penghasilan Per-bulan .....	79

