

## LAPORAN PENELITIAN

### **Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet Penjualan Produk Pakaian pada UMKM Inoy Daily Wear di Tasikmalaya**



#### **TIM PENELITIAN :**

|                                  |                   |
|----------------------------------|-------------------|
| Muhammad Yusuf Maksudi, SE., MSc | NIDN : 0317086101 |
| Ir. Ade Mulyati Maksudi., Msi    | NIDN : 0322125903 |
| Dr. Imran Zabidi, MA             | NIDN : 0306056004 |
| Liem Hendra, SE, Ak, M.Si, BKP   | NIDN : 0317058305 |
| Drs. Imron HR, MM.               | NIDN : 0312065804 |
| Ir. Dwi Windu Suryono., M.Si.    | NIDN : 0327076101 |

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA**

**JAKARTA**

**2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN KEGIATAN PENELITIAN**

Judul : Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet  
Penjualan Produk Pakaian Pada UMKM Inoy Daily  
Wear Di Tasikmalaya

Ketua Tim Pelaksana : Ir. Ade Mulyati Maksudi., M.Si (0322125903)

Anggota Tim Pelaksana : Dr. Imran Zabidi. MA (0306056004)  
Yusuf Maksudi, SE, MSc. (0317086101)  
Liem Hendra, SE, Ak, M.Si, BKP (0317058305)  
Drs. Imron HR, MM. (0312065804)  
Ir. Dwi Windu Suryono., M.Si (0327076101)

Lokasi Kegiatan : Tasikmalaya

Luaran yang dihasilkan : Produk UMKM

Biaya Total : Rp. 3.500.000

- STEI : Rp. 3.500.000

Jakarta, 23 Maret 2021

Ketua Tim Pelaksana



Ir. Ade Mulyati Maksudi., M.Si  
NIDN: 0322125903

Mengetahui,  
Kepala Bagian P3M

Menyetujui,  
Wakil Ketua IV

(M. Hasbi Saleh, SE, Ak, MM, M.Ak.,CA.)  
NIDN : 0326035601

(Drs. Jusuf Haryanto., M.Sc)  
NIDN: 0325036001

## DAFTAR ISI

|   | Halaman |
|---|---------|
| HALAMAN PENGESAHAN .....                              | ii      |
| DAFTAR ISI .....                                      | iii     |
| BAB I PENDAHULUAN .....                               | 1       |
| 1.1. Latar Belakang .....                             | 1       |
| 1.2. Identifikasi Masalah .....                       | 5       |
| 1.3. Tujuan Penelitian .....                          | 5       |
| 1.4. Batasan Penelitian .....                         | 5       |
| <br>  |         |
| BAB II TELAAH PUSTAKA .....                           | 6       |
| 2.1. Pemasaran .....                                  | 6       |
| 2.2. Media Sosial .....                               | 7       |
| 2.3. Penggunaan Instagram .....                       | 7       |
| 2.3.1. Konsep Instagram .....                         | 7       |
| 2.3.2. Instagram Sebagai Media Promosi .....          | 8       |
| 2.3.3. Indikator Media Sosial Instagram .....         | 9       |
| 2.4. Penjualan .....                                  | 10      |
| 2.5. Omzet Penjualan .....                            | 10      |
| 2.5.1. Pengertian Omzet Penjualan .....               | 10      |
| 2.5.2. Indikator Omzet Penjualan .....                | 11      |
| 2.6. Penelitian Terdahulu .....                       | 11      |
| 2.7. Kerangka Pemikiran dan Penurunan Hipotesis ..... | 13      |
| 2.7.1. Media Sosial Terhadap Omzet Penjualan .....    | 13      |
| 2.7.2. Penurunan Hipotesis .....                      | 13      |
| <br>  |         |
| BAB III METODE PENELITIAN .....                       | 14      |
| 3.1. Objek Penelitian .....                           | 14      |
| 3.2. Variabel Penelitian .....                        | 14      |
| 3.2.1. Variabel Dependen .....                        | 14      |
| 3.2.2. Variabel Independen .....                      | 15      |

|   |    |
|---|----|
| 3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data        | 16 |
| 3.3.1. Jenis Data                             | 16 |
| 3.3.2. Teknik Pengumpulan Data                | 16 |
| 3.4. Populasi dan Sampel                      | 17 |
| 3.4.1. Populasi                               | 17 |
| 3.4.2. Sampel                                 | 17 |
| 3.5. Alat Analisis Data                       | 18 |
| 3.5.1. Regresi Linear Sederhana               | 18 |
| 3.5.2. Uji Instrumen Penelitian               | 19 |
| 3.5.3. Uji Validitas                          | 19 |
| 3.5.4. Uji Reliabilitas                       | 19 |
| 3.6. Analisis Statistik Deskriptif            | 19 |
| 3.7. Uji Normalitas                           | 20 |
| 3.8. Uji Hipotesis (Uji t)                    | 20 |
| 3.9. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )          | 20 |
| 3.10. Jadwal Kegiatan dan Realisasi Anggaran  | 21 |
| <b>BAB IV</b> HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 22 |
| 4.1 Hasil Penelitian                          | 22 |
| 4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian         | 22 |
| 4.1.2. Data Sampel                            | 22 |
| 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia  | 22 |
| 4.3 Analisis Statistik Deskriptif             | 23 |
| 4.4 Hasil Uji Validitas                       | 24 |
| 4.5 Hasil Uji Reliabilitas                    | 25 |
| 4.6 Hasil Uji Normalitas                      | 25 |
| 4.7 Analisis Regresi Linear Sederhana         | 27 |
| 4.8 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)               | 28 |
| 4.9 Koefisien Determinasi                     | 28 |

|       |                            |    |
|-------|----------------------------|----|
| BAB V | KESIMPULAN DAN SARAN ..... | 29 |
|       | 5.1 Kesimpulan .....       | 29 |
|       | 5.2 Saran .....            | 30 |
|       | DAFTAR PUSTAKA .....       | 31 |
|       | LAMPIRAN .....             | 33 |

### **DAFTAR TABEL**

|            |  |    |
|------------|--|----|
| Tabel 1.1  | Data Perkembangan Omzet Penjualan Inoy Daily<br>Wear Tasikmalaya Bulan Juni – Oktober 2020 ..... | 4  |
| Tabel 3.1  | Jumlah Populasi .....  | 17 |
| Tabel 4.1  | Data Sampel .....  | 22 |
| Tabel 4.2. | Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....   | 22 |
| Tabel 4.3. | Analisis Statistik Deskriptif .....  | 23 |
| Tabel 4.4  | Tabel Hasil Uji Validitas .....  | 24 |
| Tabel 4.5  | Tabel Hasil Uji Reliabilitas .....   | 25 |
| Tabel 4.6  | Hasil Uji Regresi Linear Sederhana .....   | 27 |
| Tabel 4.7  | Hasil Uji Koefisien Determinasi .....  | 28 |

### **DAFTAR GAMBAR**

|            |  |    |
|------------|--|----|
| Gambar 4.1 | Hasil Uji Normalitas Variabel Penggunaan Instagram ..... | 25 |
| Gambar 4.2 | Hasil Uji Normalitas Variabel Omzet Penjualan .....      | 26 |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Virus Corona atau Covid-19 merupakan penyakit atau wabah misterius. Awal penyebarannya terjadi di kota Wuhan, Cina pada tahun 2019 dan pada akhirnya menyebar luas ke seluruh dunia termasuk Indonesia. Penularannya yang begitu cepat, mengakibatkan peningkatan jumlah pasien yang terinfeksi sehingga butuh penanganan cepat tanggap karena hingga saat ini vaksin atau obat spesifikasi masih belum ditemukan.

Pandemic Covid-19 juga berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. Mengingat penyebarannya yang begitu cepat maka diberlakukannya pembatasan terhadap segala jenis kegiatan yang memicu terjadinya penyebaran yang lebih luas termasuk kegiatan bisnis. Hampir semua wilayah di Indonesia merasakan dampaknya. Dampak nyata yang dirasakan oleh pelaku UMKM yaitu penurunan permintaan atas produk secara drastis, bahkan tidak sedikit diantaranya memanfaatkan modal kerjanya untuk “menyambung nafas” supaya bisnisnya tetap berlangsung.

Berbagai upaya pemerintah telah dilakukan untuk memulihkan kembali kondisi UMKM saat ini, salah satunya yaitu pendampingan dan penguatan pelaku UMKM oleh Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkopukm). Selain itu pemerintah juga menyediakan anggaran sebesar Rp. 735 triliun bagi pemerintah dan BUMN yang digunakan untuk belanja produk UMKM, menyiapkan bantuan sosial bagi pelaku UMKM yang masuk dalam kategori miskin dan kelompok rentan miskin yang terdampak wabah Covid-19 dan pemerintah memberikan restrukturisasi utang kepada UMKM seperti pengurangan bunga hingga penundaan pembayaran cicilan, bantuan modal kerja dalam bentuk pinjaman melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), hingga insentif pajak (Indraini, 2020)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia, karena hampir sebagian besar saat ini di

dominasi oleh usaha berskala mikro, kecil dan menengah. Adapun data yang dikutip oleh (Kumparan.com) menunjukkan jumlah pelaku UMKM yang ada di Indonesia sebesar 64 juta. Menurut Akhmad (2015) hadirnya UMKM memberikan dampak positif bagi bangsa dan negara yaitu (1) Menciptakan lapangan pekerjaan, sehingga mampu menyerap banyak tenaga kerja dan dapat mengurangi pengangguran dan kemiskinan, (2) memberikan kontribusi bagi peningkatan produk domestik bruto (PDB) dan pertumbuhan ekonomi, dan (3) ikut serta dalam peningkatan ekspor dan berpotensi memperluas ekspor dan investasi. Pada tahun 2019 UMKM memberikan kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar 5% dari total PDB (Syarizka, 2019).

Menghadapi mekanisme pasar yang semakin terbuka dan kompetitif, menjadikan pelaku usaha semakin meningkatkan daya saing. Penggunaan teknologi informasi (TI) dapat dijadikan upaya untuk menciptakan bisnis yang efisien dengan cara pertukaran informasi dengan lingkup yang lebih luas serta mudah di akses. Adapun media sosial dan yang saat ini umum digunakan sebagai sarana promosi yaitu Whatsapp, Facebook, Instagram dan Web.

Ditinjau dari segi resiko dan biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha dalam mempromosikan produk-produknya dengan media sosial itu relatif lebih ringan dan terjangkau (Mursito, 2020). Era digital menuntut para pelaku UMKM untuk memanfaatkan peluang digital secara maksimal agar usahanya dapat berkembang dan bersaing.

Media sosial dapat diakses secara mudah, relatif murah dan secara langsung dapat meraih (*engage*) calon konsumen. Sebanyak 8 juta pelaku UMKM yang ada sudah *go digital*, artinya hampir 13% persen dari total keseluruhan UMKM di Indonesia telah memanfaatkan platform jual beli yang ada di Internet. Namun, 87% pelaku UMKM masih menggunakan sarana tradisional (*offline*) memasarkan secara langsung dengan cakupan wilayah yang masih kecil, hal tersebut dikarenakan masih minimnya pengetahuan terkait pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran.

Menurut Isnanda et al., (2013) Media sosial memiliki fungsi yang potensial dalam keberlangsungan bisnis yaitu dapat mengidentifikasi

konsumen, media komunikasi dua arah, membagikan informasi untuk dapat mengetahui objek yang disukai pelanggan, kehadiran pelanggan, hubungan antar pelanggan berdasarkan lokasi dan pola interaksi, reputasi perusahaan dimata pelanggan dan membentuk kelompok antar pelanggan.

Instagram yaitu aplikasi media sosial dimana penggunanya dapat mengunggah foto dan video di dunia maya. Kini Instagram dapat dijadikan sebagai sarana pemasaran atau marketing secara online, selain itu penggunaannya yang cukup mudah sehingga dapat di akses oleh semua kalangan. Pemasaran melalui Instagram dapat berupa foto atau video dan disana pengguna dapat menambahkan caption atau keterangan dari sesuatu yang diunggahnya.

Adapun fitur terbaru dari instgram yaitu adanya penayangan iklan bagi setiap pelaku usaha yang ingin produknya dikenal lebih luas dengan menempatkannya di halaman awal sehingga para pengguna dapat dengan mudah menemukan produk tersebut. Fitur ini dikenakan biaya, dimana pengguna harus membayar sewa iklan kepada Instagram. Namun, hal tersebut sebanding dengan *feedback* yang didapat yaitu banyak pengguna yang akhirnya mengunjungi profil Instagram pelaku usaha/penjual yang memasang iklan disana dan dari situ dapat menarik minat pembeli.

Kondisi pada saat pandemic ini menuntut warga masyarakat untuk melakukan segala aktivitas dari rumah. Peran teknologi khususnya media sosial sangat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan yang dapat diakses dari rumah. Menurut Teten Masduki dilansir dari Pikiran Rakyat bahwa “UMKM yang mampu bertahan dan tumbuh di era pandemic karena terhubung ke ekosistem digital dan sudah melakukan usahanya di market place online serta melakukan adaptasi bisnisnya dengan kondisi saat ini”.

Akibat adanya penerapan sosial berskala besar transaksi jual beli di tempat umum di batasi, contohnya sempat terjadi penutupan pada tempat perbelanjaan. Hal tersebut dilakukan untuk mengurangi penyebaran virus, sehingga untuk memenuhi kebutuhan, masyarakat akhirnya memilih melakukan pembelian secara online. Kondisi ini dimanfaatkan oleh pelaku usaha pakaian atau umkm di bidang



fashion di Tasikmalaya untuk melakukan pemasaran dan transaksi jual beli secara online untuk tetap bertahan ditengah pandemi saat ini.

Inoy Daily Wear merupakan sebuah usaha di bidang fashion berbasis offline dan online yang menjual pakaian piyama dan tas bagi wanita dan juga piyama untuk anak-anak. Rumah produksi Inoy Daily Wear berada di Jln, Sevilla Perumahan Andalusia Garden, Tasikmalaya. Dalam pemasaran produknya Inoy Daily Wear memanfaatkan media sosial instagram dengan nama akun @inoygalery untuk penjualan tas dengan jumlah followers sebanyak 11,9 ribu dan @inoydailywear untuk penjualan piyama dengan jumlah followers sebanyak 22,4 ribu per September 2020 . Berikut data penjualan Inoy Daily Wear selama 6 bulan terakhir.

**Tabel 1.1**  
**Data Perkembangan Omzet Penjualan Inoy Daily Wear Tasikmalaya**  
**Bulan Juni – Oktober 2020**

| No | Bulan     | Omzet (Rp)     | Perkembangan (%) |
|----|-----------|----------------|------------------|
| 1  | Juni      | 129.483.000,00 | -                |
| 2  | Juli      | 172.831.000,00 | 33,48%           |
| 3  | Agustus   | 135.129.000,00 | -21,81%          |
| 4  | September | 241.464.000,00 | 78,69%           |
| 5  | Oktober   | 222.013.000,00 | -18,29%          |

Sumber : Laporan Keuangan Inoy Galery

Tabel 1.1 diatas menunjukkan omzet penjualan dari Inoy Daily Wear yang fluktuatif, seperti pada bulan Juni - Juli mengalami peningkatan sebesar 33,47% sedangkan bulan Juli – Agustus mengalami penurunan sebesar -21,81%, pada bulan berikutnya mengalami peningkatan kembali sebesar 78,69% dan bulan Oktober mengalami penurunan sebesar -18,29%. Pada tabel diatas dapat diketahui adanya penurunan drastis yang mendorong pemilik Inoy Daily Wear untuk

memperkuat strategi pemasarannya di media sosial sehingga dapat menarik minat konsumen.

Dalam pemasarannya Inoy Daily Wear memanfaatkan media sosial Instagram. Diantara banyaknya media sosial yang ada, peneliti memilih Instagram sebagai media sosial yang akan di teliti, melalui proses observasi secara langsung kepada pihak Inoy Daily Wear. Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk menganalisis Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet Penjualan Produk Pakaian pada UMKM Inoy Daily Wear di Tasikmalaya.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang dapat diidentifikasi yaitu :

1. Apakah ada pengaruh secara signifikan antara Penggunaan Instagram dengan omzet penjualan Inoy Daily Wear?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui Pengaruh Penggunaan Instagram terhadap Omzet Penjualan Produk Inoy Daily Wear.

## **1.4. Batasan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang peneliti membatasi pada jenis media sosial yang akan di teliti yaitu Instagram.

## **BAB II**

### **TELAAH PUSTAKA**

#### **2.1. Pemasaran**

Pemasaran menurut Kotler et.al (2004) adalah sebuah proses sosial yang didalamnya terdapat individu dan kelompok dalam menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang memiliki nilai kepada pihak yang membutuhkan produk tersebut. Bauran pemasaran terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*) yang dikenal dengan 4 “P” (Kotler et.al, 2008).

Pengertian pemasaran dalam proses manajerial yaitu sebagai “seni menjual produk”, meskipun penjualan adalah bagian kecil dari seluruh proses pemasaran namun penjualan menjadi tolak ukur keberhasilan dari suatu usaha yang di jalankan dan penjualan menjadi target akhir dari sebuah usaha/bisnis. Menurut Swastha et.al (2008) pemasaran adalah kegiatan pokok yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya supaya dapat berkembang dan mendapatkan laba.

Seiring perubahan zaman dan berkembangnya teknologi kini strategi pemasaran turut mengalami perubahan menyesuaikan permintaan pasar dimana pada proses pemasaran, lingkungan sangat berpengaruh terhadap hasil akhir yang berdampak pada omzet penjualan. Teknologi kini telah merambah kedalam dunia marketing atau pemasaran yang dikenal dengan e-marketing.

Menurut Mohammed et.al (2003) terdapat 4 cara strategi pemasaran perusahaan dengan memanfaatkan internet marketing/ e-marketing :

1. Peningkatan Segmentasi, dengan internet segmentasi pasar semakin luas karena jangkauan pemasarannya yang semakin luas.
2. Pengembangan strategi lebih cepat dalam cycle time, dengan perputaran waktu yang lebih cepat dan mudah maka strategi pemasaran dapat dengan cepat dikembangkan.
3. Peningkatan pertanggung jawaban dari usaha pemasaran, pemasaran melalui internet dapat yang dilakukan dengan cepat dan mudah sehingga informasi

akan lebih cepat diperoleh sehingga dapat meningkatkan pertanggung jawaban.

4. Peningkatan integrasi strategi pemasaran dengan strategi operasional bisnis, adanya hubungan antara strategi pemasaran perusahaan dan strategi pemasaran melalui internet akan meningkatkan strategi bisnis dan operasional.

## **2.2. Media Sosial**

Pengertian media sosial menurut Thoyibie (2010) sosial media adalah konten berisi informasi, yang dibuat oleh orang dengan memanfaatkan teknologi penerbitan, sangat mudah diakses dan dimaksudkan untuk memfasilitasi komunikasi, pengaruh dan interaksi dengan sesama dan dengan khalayak umum.

Kini media sosial banyak dimanfaatkan dalam kegiatan bisnis, khususnya pada praktek pemasaran, media sosial berguna sebagai sarana untuk mempromosikan suatu brand atau merek perusahaan.

Pemasaran melalui media sosial yaitu proses yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk mempromosikan situs web, produk atau jasa mereka melalui saluran internet dan memasuki sebuah komunitas yang jauh lebih besar yang mungkin belum tersedia melalui media tradisional (Erdogmus & Cicek, 2012). Media tradisional yaitu media yang hanya memfasilitasi satu arah, sedangkan media sosial menyediakan komunikasi dua arah dengan memungkinkan setiap orang dapat ikut serta lewat percakapan online (Weber, 2009)

## **2.3. Penggunaan Instagram**

### **2.3.1. Konsep Instagram**

Instagram adalah aplikasi atau platform yang memungkinkan penggunanya berbagi foto dan video. Nama Instagram merupakan sebuah gabungan kata instan dan telegram. Instagram di buat oleh sebuah perusahaan bernama Burbn, Inc pada tanggal 6 Oktober 2010. Perusahaan ini didirikan oleh Kevin Systrom dan Mike Krieger yang saat ini menjabat sebagai CEO dari Instagram. Pada 9 April 2012 Facebook resmi mengambil alih Instagram senilai hampir \$1 miliar dalam bentuk saham dan tunai. Kini Instagram memiliki 1 miliar

pengguna di seluruh dunia. Hal tersebut tentu karena instagram terus melakukan inovasi dengan terus mengembangkan fitur-fitur yang dapat menarik penggunanya. Berikut keistimewaan fitur-fitur yang ditawarkan oleh Instagram :

1. Berbagi foto dan video

Fitur yang paling utama dari instagram, diman para pengguna dapat membagikan foto dan video dengan tambahan caption dan filter pada unggahan fotonya tersebut.

2. Komentar dan *like*

Jumlah *like* (suka) pada sebuah postingan di instagram dapat menjadi faktor yang mempengaruhi kepopuleran foto tersebut. Tak sedikit para pengguna yang notabennya sebagai pelaku usaha memanfaatkan fitur tersebut sebagai ajang promosi. Pada saat foto atau video dari sebuah produk yang diposting mendapatkan banyak respon positif dan menjadi terkenal, maka secara langsung produk tersebut akan masuk kedalam halaman populer tersendiri

3. Instagram Story

Fitur ini memungkinkan pengguna untuk berbagi foto atau video dengan durasi singkat yaitu 15 detik, tidak ada batasan berapa banyak foto/video yang dapat di unggah di story dan konten yang diunggah ke Instagram story akan hilang setelah 24 jam.

4. IGTV

IGTV atau Instagram TV adalah fitur video yang memungkinkan pengguna untuk mengunggah video dengan durasi 10 menit dengan ukuran file 650 MB, sedangkan bagi pengguna yang diverifikasi dan populer diizinkan untuk mengunggah video berdurasi hingga 60 menit dengan ukuran file 5,48 GB

### **2.3.2. Instagram Sebagai Media Promosi Bisnis**

Instagram memiliki fungsi sebagai media promosi bisnis, salah satu kelebihanannya yaitu biaya yang terjangkau. Aplikasi instagram dapat di download secara gratis. Setelah aplikasi instagram terpasang di smartphone atau PC/Laptop kita dapat memulai proses pemasaran yaitu dengan mengunggah foto atau video produk dengan ditambahkan *caption* atau keterangan pada konten tersebut tanpa

dikenakan biaya sepeserpun. Salah satu upaya yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk memasarkan produknya agar jangkauannya lebih luas lagi yaitu dengan *Endorsment*.

Proses memasarkan suatu barang yang dilakukan oleh seseorang atau influencer yang memiliki banyak pengikut pada akun sosial medianya disebut dengan *Endorsement*. Dimana kali ini pemilik usaha harus mengeluarkan biaya promosi, biaya yang dikeluarkan berbeda-beda tarif nya, biasanya semakin bagus *feedback* seseorang dalam meriview suatu produk maka semakin mahal tarif yang dikenakan. *Feedback* yang dirasakan dapat berupa bertambahnya follower bahkan bertambahnya penjualan yang berpengaruh pada omzet. Dalam mencapai target bisnis diperlukannya strategi marketing yang baik sehingga produk dapat terus dikenal secara lebih luas.

### **2.3.3. Indikator Media Sosial Instagram**

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Lim & Yazdanifard, 2014) maka peneliti membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Isi konten produk

Konten dapat berupa video, forum diskusi, podcasting, gambar digital, file audio dan konten media lainnya yang terbentuk melalui buatan para pengguna sistem atau layanan online yang sering dilakukan lewat sebuah situs media sosial. Isi konten memuat informasi dari suatu produk yang dipasarkan maka akan sangat bagus bila konten disajikan dengan sesuatu yang dapat menarik perhatian.

2. Fungsi berbagai video dan foto produk

indikator yang kedua begitu populer dikalangan pengguna instagram, berbagai merek berupaya menarik minat pelanggan baru maupun pelanggan potensial agar kembali ke situs web perusahaan mereka melalui sebuah pengalaman sosial yang kaya

3. Mampu menekan biaya promosi produk agar produk barang dan jasa mudah dikenal.

Promosi di Instagram akan lebih efektif, efisien dan tentunya ekonomis, dari segi biaya perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya banyak sehingga dapat menekan biaya promosi.

## **2.4. Penjualan**

Pengertian penjualan menurut Kotler (2000) penjualan merupakan proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Moekijat (2000) penjualan adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan informasi agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Dari pengertian penjualan yang dikemukakan oleh para ahli, maka dapat disimpulkan penjualan adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian barang atau jasa yang ditawarkan, dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut.

Aktivitas penjualan adalah proses atau langkah utama yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan, sehingga apabila aktivitas penjualan tidak dikelola dengan baik maka akan merugikan perusahaan dikemudian hari. Hal tersebut disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan target pendapatan tidak terpenuhi.

## **2.5. Omzet Penjualan**

### **2.5.1. Pengertian Omzet Penjualan**

Pengertian omzet dari segi bahasa berarti jumlah, sedangkan penjualan adalah suatu kegiatan menjual barang dengan tujuan mencari dan mendapatkan laba atau pendapatan. Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan

yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu.

Peran strategi promosi dalam bisnis yaitu dapat meningkatkan omzet penjualan. Strategi promosi sering dikatakan sebagai proses yang berkelanjutan karena promosi dapat menimbulkan kegiatan rangsangan dari perusahaan selanjutnya.

### 2.5.2. Indikator Omzet Penjualan

Berikut merupakan indikator omzet penjualan menurut Kotler et.al (2008)

1. Harga jual yang mencakup :
  - a. Keterjangkauan harga
  - b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk
  - c. Daya saing harga
  - d. Kesesuaian harga dan manfaat
  
2. Produk
  - a. Design model pakaian atau baju
  - b. Kualitas produk baik sehingga memiliki umur ekonomis yang lama
  - c. Penampilan produk yang menarik
  - d. Biaya promosi

### 2.6. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**

**Ringkasan Penelitian Terdahulu**

| No | Penulis/Tahun                                    | Judul  | Metode                       | Hasil  |
|----|--|--|------------------------------|--|
| 1  | Muhammad Cahyani, Luthfya Nilam Qadarwati (2018) | Pengaruh Media Sosial Terhadap Omzet Penjualan Handphone Di Outlet Central It Gresik | Kuantitatif dengan kuisioner | Media sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan dimana t hitung sebesar 6,708 lebih besar dari t tabel sebesar 1,990. |



|   |  |   |                                |  |
|---|--|---|--------------------------------|--|
| 2 | Nurahmah Latief (2019)   | Pengaruh Media Sosial Instagram Terhadap Omzet Penjualan Handphone Pada Dp Store Makassar | Kuantitatif dengan kuisisioner | Media Sosial Instagram berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Omzet Penjualan handphone di Dp Store Makassar.  |
| 3 | Swasta Priambada (2015)  | Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm)                           | Kualitatif Deskriptif          | Manfaat yang paling dirasakan oleh UKM adalah media sosial merupakan sarana komunikasi yang efektif, dapat meningkatkan pangsa pasar serta membantu keputusan bisnis. Penggunaan media sosial dapat meningkatkan volume penjualan hingga lebih dari 100% bila dilakukan update informasi setiap hari dan secara konsisten. |
| 4 | Sunu Jatmika, Tria Aprilianto, Broto Poernomo Tri Prasety (2017) | E-Marketing Dengan Media Jejaring Sosial Untuk Peningkatan Omset Penjualan                | Kuantitatif dengan wawancara   | Terwujudnya aplikasi website dan teknik menjual lewat jejaring social media (facebook, Instagram, YouTube, blok dan Google+) sehingga bisa meningkatkan omset penjualan dan menjadikan desa wisata khas produk olahan  |

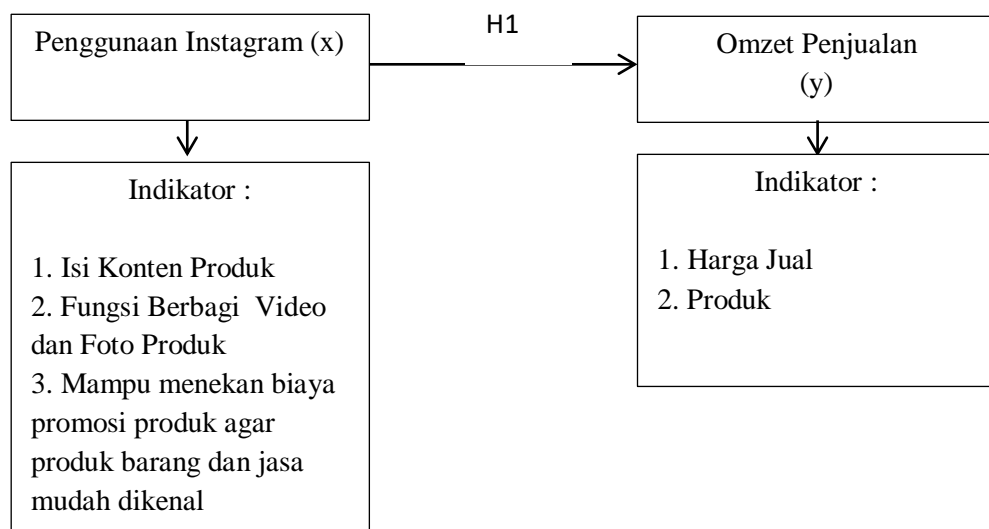
## 2.7. Kerangka Pemikiran dan Penurunan Hipotesis

### 2.7.1. Media Sosial Terhadap Omzet Penjualan

Media sosial memiliki peran yang signifikan dalam proses pemasaran suatu bisnis dan berdampak pada peningkatan jumlah penjualan, meningkatnya omzet serta bertambahnya keuntungan. Pemilik usaha perlu memperhatikan strategi marketing, dimana dalam menyajikan informasi terkait dengan produk atau jasa yang ditawarkan dapat memanfaatkan media sosial secara menarik, baik foto atau video yang menarik dan juga dalam pemilihan kata yang dapat mengundang konsumen. Kini, proses pemasaran dapat dilakukan dengan mudah berkat adanya internet khususnya pemanfaatan media sosial yang dijadikan wadah dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan volume penjualan produk.

### 2.7.2. Penurunan Hipotesis

Adapun hubungan antara Penggunaan Instagram dengan Omzet Penjualan dapat digambarkan sebagai berikut :



$H_a$  : Penggunaan Instagram berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pada Inoy Daily Wear

$H_o$  : Penggunaan Instagram berpengaruh tidak signifikan terhadap omzet penjualan pada Inoy Daily Wear

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Objek Penelitian**

Objek Penelitian ini UMKM di bidang fashion dan subjek penelitiannya adalah pelanggan yang telah membeli produk Inoy Daily Wear Tasikmalaya.

#### **3.2. Variabel Penelitian**

Variabel penelitian merupakan bagian dari objek penelitian atas sesuatu yang menjadi titik perhatian (Arikunto & Suharsimi, 2010)

##### **3.2.1. Variabel Dependen (Y)**

Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat adanya variabel independen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah omzet penjualan.

Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Adapun indikator dari omzet penjualan adalah harga jual dan produk.

Skala likert digunakan untuk menentukan harga jual dengan kategori sangat terjangkau, terjangkau, tidak terjangkau maupun sangat tidak terjangkau. Indikator yang digunakan untuk mengukur harga jual yang dikembangkan oleh Kotler et.al (2008), yaitu :

- a. Keterjangkauan harga,
- b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk,
- c. Daya saing harga
- d. Kesesuaian harga dan manfaat.

Produk dalam penelitian ini adalah persepsi dari pelanggan terkait dengan kualitas produk Inoy Daily Wear daily. Kualitas produk diukur dengan skala likert yang ditentukan dengan kategori : sangat baik, baik, buruk dan sangat buruk. Indikator yang dikembangkan oleh Kotler et.al (2008) yaitu :

- a. Design model pakaian atau baju,
- b. Kualitas produk baik sehingga memiliki umur ekonomis yang lama,
- c. Penampilan produk yang menarik,
- d. Biaya promosi.

### **3.2.2. Variabel Independen (X)**

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat (dependen). Dalam penelitian ini variabel independennya adalah Instagram.

Instagram memiliki fungsi sebagai media promosi bisnis, salah satu kelebihanannya yaitu biaya yang terjangkau. Penggunaan skala likert untuk menentukan indikator yaitu dengan kategori sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju. Adapun indikatornya sebagai berikut :

1. Isi Konten Produk
  - a. Iklan yang disediakan sangat menarik
  - b. Instagram memudahkan kita melihat iklan produk terbaru
  - c. Iklan yang disediakan memudahkan kita dapat melihat detail produk
2. Fungsi Berbagi Video dan Foto Produk
  - a. Postingan video dan foto produk di instagram tersebut membuat kita tertarik untuk membeli
  - b. Video dan foto yang dibagikan sesuai dengan keadaan produk
  - c. Video dan foto yang dibagikan sangat mudah dipahami dan menarik perhatian
3. Mampu menekan biaya promosi produk agar produk barang dan jasa mudah dikenal
  - a. Promosi lewat instagram memudahkan untuk mengetahui produk tersebut
  - b. Promosi lewat instagram lebih murah
  - c. Promosi lewat instagram mempengaruhi minat beli masyarakat

### **3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.3.1. Jenis Data**

Penelitian ini menggunakan jenis data primer, yaitu data yang didapat dari lapangan tempat penelitian dan wawancara langsung dari pihak terkait yang berhubungan langsung dengan objek yang diteliti (Sugiyono, 2010)

#### **3.3.2. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuisisioner. Kuisisioner merupakan serangkaian pertanyaan yang disusun untuk mendapatkan data informasi mengenai suatu hal yang diperlukan dalam penelitian yang diberikan kepada responden (Supriyanto, 2009).

Penyebaran kuisisioner dilakukan dengan cara survei secara online dengan menggunakan *google form* yang akan dibagikan kepada responden pelanggan Inoy Daily Wear yang bersedia mengisi kuisisioner tersebut. Isi dalam kuisisioner yang dibagikan pada responden, yaitu : skala pembelian produk inoy daily wear, nama responden, jenis kelamin, usia, pekerjaan, dan kemudian dilanjutkan dengan mengisi pertanyaan-pertanyaan penelitian pada kuisisioner mengenai pengaruh media sosial instagram terhadap omzet penjualan

Setiap jawaban pada kuisisioner ditentukan dengan menggunakan skala linkert. Skala linkert didesain untuk menelaah seberapa kuat subjek setuju atau tidak setuju pada pertanyaan yang diajukan (Siregar, 2011). Responden akan menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian dengan tanda ceklis (v) atau silang (x) pada alternatif jawaban dengan empat kemungkinan yang ada, dan setiap jawaban akan diberi skor atau bobot nilai sebagai berikut :

1. Sangat Setuju (SS) : Skor Nilai 1
2. Setuju (S) : Skor Nilai 2
3. Netral : Skor Nilai 3
4. Tidak Setuju (TS) : Skor Nilai 4
5. Sangat Tidak Setuju : Skor Nilai 5

Dari alternatif jawaban yang diberikan responden dan sudah diperoleh skor atau bobot nilai, maka sudah dapat diolah data kuantitatifnya.

### 3.4. Populasi dan Sampel

#### 3.4.1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi pada penelitian ini yaitu konsumen yang telah membeli produk Inoy Daily Wear.

**Tabel 3.1**  
**Jumlah Populasi**

| No    | Bulan     | Jumlah Pembeli |
|-------|-----------|----------------|
| 1     | Juni      | 120 orang      |
| 2     | Juli      | 374 orang      |
| 3     | Agustus   | 497 orang      |
| 4     | September | 541 orang      |
| 5     | Oktober   | 591 orang      |
| Total |           | 2.123 orang    |

*Sumber: Data Inoy Daily Wear*

#### 3.4.2. Sampel

Sugiyono (2010) Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Apabila populasi besar dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi ini. Apa yang dipelajari dari sampel, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Dalam penelitian ini populasi yaitu jumlah seluruh pembeli sebanyak 2.123 orang pembeli.

Roscoe dalam Sugiono (2012) Jumlah sampel dalam penelitian ini didapatkan dengan perumusan sebagai berikut:

$$n = \frac{1}{4} \left[ z \frac{1/2\alpha}{E} \right]^2$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel

Z = Batas Interval

$\alpha$  = Tingkat kesalahan data yang ditolerir peneliti

E = Deviasi sampling maksimum atau besar kesalahan maksimum yang digunakan peneliti

Bila tingkat kepercayaan 95% ( $\alpha = 5\%$ ). Artinya peneliti meyakini kesalahan duga dalam pengambilan sampel hanya sebesar 5%. Maka,  $Z_{1/2\alpha} = 1.96$ . Disamping itu, deviasi sampling maksimum (E) ditetapkan 10%, yang berarti peneliti hanya mentolelir kesalahan responden dalam proses pencarian data tidak boleh melebihi sejumlah 10% dari keseluruhan responden. Jika lebih dari 10%, maka pengambilan sampel harus diulang. Maka, besarnya sampel minimal untuk dapat dianggap mewakili populasi dalam penelitian yang diperlukan sebesar :

$$n = \frac{1}{4} \left[ \frac{1,96}{0,1} \right]^2$$

$$n = 96,04$$

Jumlah sampel sebanyak 96 respoenden tersebut dianggap sudah representative karena sudah lebih besar dari batas minimal sampel.

### **3.5. Alat Analisis Data**

#### **3.5.1. Regresi Linear Sederhana**

Analisis regresi linear sederhana berfungsi untuk mengukur sejauh mana hubungan sebab akibat antara variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) adapun model hubungan variabel dapat disusun dalam persamaan dibawah ini:

$$y = a + Bx$$

Keterangan :

$y$  = Omzet penjualan

$a$  = konstanta

$x$  = Koefisien regresi

### **3.5.2. Uji Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian yang digunakan adalah angket tertutup yaitu angket yang telah dilengkapi jawaban alternatif sehingga responden tinggal memilih salah satu jawaban yang telah tersedia. Untuk mengetahui data penelitian valid dan reliabel, maka kuisisioner perlu dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas. Peneliti akan melakukan uji ini untuk instrumen penelitian (kuisisioner).

### **3.5.3. Uji Validitas**

Uji validitas yaitu untuk menguji kesesuaian sebuah pengukur data dengan apa yang akan diukur (Zaviera, 2007).

Dalam melakukan pengujian validitas digunakan alat ukur yaitu dengan SPSS for windows 21, dan jika suatu alat ukur mempunyai korelasi yang signifikan yaitu pada taraf 0,3 antara skor item terhadap skor totalnya maka dikatakan alat skor tersebut adalah valid (Ghozali, 2010).

### **3.5.4. Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas adalah alat ukur untuk mengukur suatu kuisisioner yang merupakan alat pengukuran konstruk atau variabel. Suatu kuisisioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Ghozali, 2010).

Semakin tinggi reliabilitas suatu alat pengukur, semakin stabil pula alat pengukur tersebut. dalam melakukan perhitungan alpha, dalam SPSS instrumen dikatakan reliabilitas apabila nilai croanbach alpha  $> 0,6$  (Ghozali, 2010).



### **3.6. Analisis Statistik Deskriptif**

Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sugiyono, 2015) Analisis statistik Deskriptif digunakan untuk mengetahui gambaran umum mengenai variabel Media sosial instagram (X) dan Omzet penjualan (Y). Jenis data dalam penelitian ini adalah data numerik. Pengujian ini akan mencari mean, nilai maksimum, nilai minimum dan standar deviasi dengan menggunakan bantuan SPSS Versi 21 yang selanjutnya disajikan dalam bentuk tabel distribusi frekuensi.

### **3.7. Uji Normalitas**

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah populasi dari data berdistribusi secara normal atau tidak (Ghozali, 2010). Model regresi yang baik yaitu data yang berdistribusi normal atau mendekati normal. Uji normalitas pada penelitian ini didasarkan pada uji statistik sederhana dengan melihat nilai kurtosis dan skewness untuk variabel dependen dan independen. Uji lainnya adalah uji statistik non parametrik Kolmogorov Smirnov (K-S) dengan membuat hipotesis sebagai berikut :

Ho : Data residual berdistribusi normal

Ha : Data residual tidak berdistribusi normal

### **3.8. Uji Hipotesis (Uji t)**

Uji t dalam analisis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas (X) Berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y). Adapun dasar pengambilan keputusan untuk uji t dalam analisis regresi yaitu apabila nilai t hitung  $>$  t table dan nilai sig.  $<$  0,05 maka terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Sedangkan, apabila t hitung  $<$  t table dan nilai sig  $>$  0,005 maka tidak adanya pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

### 3.9. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) adalah antara 0 dan 1. Nilai  $R^2$  yang kecil menandakan variable independen terbatas dalam menjelaskan variable dependennya. Apabila koefisien determinasi sama dengan nol, maka tidak ada berpengaruh bagi variabel independen terhadap variabel dependennya. Jika nilai koefisien determinasi mendekati angka 1, maka variabel independen memiliki pengaruh yang baik terhadap variabel dependen.

### 3.10. Jadwal Kegiatan dan Realisasi Biaya

| No | Kegiatan  | Bulan Ke |   |   |   |
|----|---|----------|---|---|---|
|    |   | 1        | 2 | 3 | 4 |
| 1  | Persiapan Studi (penyusunan proposal dan survey lokasi) |          |   |   |   |
| 2  | Mencarai literature dan penyusunan kuesioner            |          |   |   |   |
| 3  | Pengumpulan data  |          |   |   |   |
| 4  | Menganalisis data                                       |          |   |   |   |
| 5  | Menyusun laporan  |          |   |   |   |

| Realisasi Biaya |   |                      |
|-----------------|---|----------------------|
| No              | Keterangan                                    | Nominal              |
| 1               | Cendramata Untuk Responden<br>5 x Rp. 100.000 | Rp. 500.000          |
| 2               | Honor Anggota 5 x Rp. 250.000                 | Rp. 1.250.000        |
| 3               | Honor Ketua                                   | Rp. 750.000          |
| 4               | Olah Data                                     | Rp. 300.000          |
| 5               | Pengadaan Proposal dan Laporan                | Rp. 200.000          |
| 6               | Cendramata Untuk Pemilik Usaha                | Rp. 300.000          |
| 7               | Transport                                     | Rp. 200.000          |
| <b>Total</b>    |   | <b>Rp. 3.500.000</b> |

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Hasil Penelitian

##### 4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Inoy Daily Wear adalah salah satu UMKM yang berada di Tasikmalaya yang bergerak di bidang fashion. Produk yang ditawarkan berupa pakaian wanita yang terdiri dari baju tidur, daster dan kemeja. Inoy Daily Wear berdiri sejak 2020, yang beralamat di Perumahan Andalusia, Tasikmalaya.

##### 4.1.2. Data Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi. Adapun sampel dalam penelitian ini yaitu konsumen Inoy Daily Wear yang telah mengisi kuisioner pada Google form.

**Tabel 4.1**  
**Data Sampel**

|  |                  |
|--|------------------|
| Total Responden  | 247 orang        |
| Responden yang Tidak Pernah Membeli Produk Inoy Daily Wear | 57 orang         |
| Data outlier   | 15 orang         |
| <b>Total Sampel</b>  | <b>175 orang</b> |

#### 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan data yang diperoleh, usia responden pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

| No | Usia                | Jumlah Responden | Presentase |
|----|---------------------|------------------|------------|
| 1  | < 20                | 21               | 8,5%       |
| 2  | 20 tahun – 30 tahun | 188              | 76,1%      |

|   |                     |               |       |
|---|---------------------|---------------|-------|
| 3 | 31 tahun – 40 tahun | 34            | 13,8% |
| 4 | 41 tahun – 50 tahun | 4             | 1,6%  |
| 5 | > 50 tahun          | -             | -     |
|   | Total               | 247 responden | 100%  |

Sumber : Data Diolah (2021)

Tabel 4.2 menunjukkan keberagaman kategori usia responden dalam penelitian. Dari tingkatan usia dapat diketahui bahwa usia dewasa yaitu 20-30 tahun memiliki daya beli yang cukup tinggi.

### 4.3. Analisis Statistik Deskriptif

Gambaran umum mengenai variabel Penggunaan Instagram (X) dan Omzet Penjualan (Y) dapat di lihat pada tabel di bawah ini. Data yang disajikan berupa nilai mean, maksimum, minimum dan standar deviasi dengan menggunakan SPSS.

**Tabel 4.3**  
**Analisis Statistik Deskriptif**

|                    |         | LNINSTAGRAM | LNOMZET |
|--------------------|---------|-------------|---------|
| N                  | Valid   | 175         | 175     |
|                    | Missing | 0           | 0       |
| Mean               |         | 2.6054      | 2.3061  |
| Std. Error of Mean |         | .01877      | .02119  |
| Median             |         | 2.5649      | 2.3026  |
| Mode               |         | 2.30        | 1.95    |
| Std. Deviation     |         | .24829      | .28028  |
| Variance           |         | .062        | .079    |
| Range              |         | .96         | 1.00    |
| Minimum            |         | 2.30        | 1.95    |
| Maximum            |         | 3.26        | 2.94    |
| Percentiles        | 10      | 2.3026      | 1.9459  |
|                    | 25      | 2.3979      | 2.0794  |
|                    | 50      | 2.5649      | 2.3026  |
|                    | 75      | 2.8332      | 2.5649  |

|    |        |        |
|----|--------|--------|
| 90 | 2.9444 | 2.7081 |
|----|--------|--------|

Sumber : Data Diolah (2021)

Tabel 4.3 menunjukkan nilai rata-rata variabel Penggunaan Instagram (X) sebesar 2,60 dan variabel Omzet Penjualan (Y) sebesar 2,30. Nilai standar deviasi variabel X sebesar 0,24 dan variabel Y sebesar 0,28. Nilai Minimum variabel X sebesar 2,39 sedangkan variabel Y sebesar 1,95 dan Nilai Maksimum variabel X sebesar 3,26 dan variabel Y sebesar 2,94.

#### 4.4. Hasil Uji Validitas

Uji Validitas yaitu untuk mengetahui ketepatan alat ukur yang dilakukan dalam mengkorelasikan skor jawaban setiap pertanyaan.

Nilai yang didapat dari r hitung adalah *corrected item-total correlation* sedangkan nilai r tabel 5%, dapat diperoleh melalui tabel r product moment pearson dengan df (degree of freedom) =  $n - 2$ , jadi  $df = 175 - 2 = 173$ , maka r tabel = 0,148. Data dikatakan valid apabila nilai r hitung > r tabel.

**Tabel 4.4**  
**Tabel Hasil Uji Validitas**

| Variabel             |     | r hitung | r tabel | Ket   |
|----------------------|-----|----------|---------|-------|
| Penggunaan Instagram | X1  | 0,864    | 0,148   | Valid |
|                      | X2  | 0,789    | 0,148   | Valid |
|                      | X3  | 0,758    | 0,148   | Valid |
|                      | X4  | 0,906    | 0,148   | Valid |
|                      | X5  | 0,842    | 0,148   | Valid |
|                      | X6  | 0,841    | 0,148   | Valid |
|                      | X7  | 0,867    | 0,148   | Valid |
|                      | X8  | 0,866    | 0,148   | Valid |
|                      | X9  | 0,846    | 0,148   | Valid |
|                      | X10 | 0,879    | 0,148   | Valid |
| Omzet Penjualan      | Y1  | 0,796    | 0,148   | Valid |
|                      | Y2  | 0,864    | 0,148   | Valid |
|                      | Y3  | 0,839    | 0,148   | Valid |
|                      | Y4  | 0,853    | 0,148   | Valid |
|                      | Y5  | 0,870    | 0,148   | Valid |
|                      | Y6  | 0,854    | 0,148   | Valid |
|                      | Y7  | 0,886    | 0,148   | Valid |

Berdasarkan tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa setiap butir pertanyaan dalam variabel Penggunaan Instagram dan Omzet Penjualan seluruhnya adalah valid, dapat dilihat dari masing-masing nilai  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel.

#### 4.5. Hasil Uji Reliabilitas

**Tabel 4.5**  
**Tabel Hasil Uji Reliabilitas**

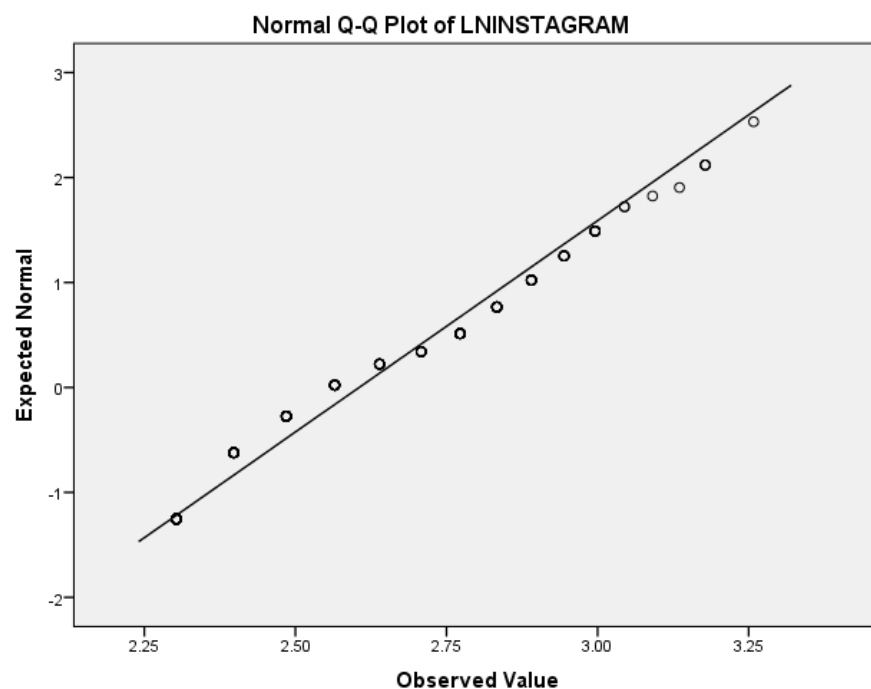
| Variabel             | <i>Cronbach's Alpha</i> | Keterangan |
|----------------------|-------------------------|------------|
| Penggunaan Instagram | 0,824 $>$ 0,7           | Reliabel   |
| Omzet Penjualan      | 0,840 $>$ 0,7           | Reliabel   |

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui besarnya indeks instrumen dari variabel Penggunaan Instagram dan Omzet Penjualan. Pengujian reliabilitas menggunakan rumus *Cronbach's Alpha*, apabila nilai  $r$  Alpha  $>$  0,7 maka instrumen tersebut reliabel.

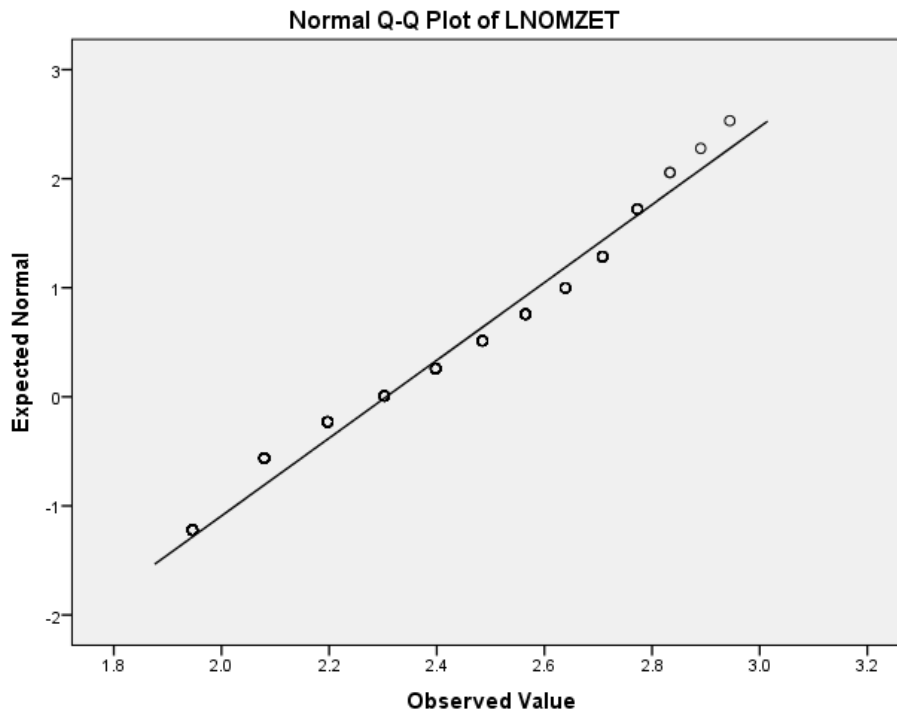
Berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan bahwa instrumen diatas memiliki nilai cronbach's alpha  $>$  0,7, maka dapat dikatakan seluruh instrumen reliabel.

#### 4.6. Hasil Uji Normalitas

**Gambar 4.1**  
**Hasil Uji Normalitas Variabel Penggunaan Instagram**



**Gambar 4.2**  
**Hasil Uji Normalitas Variabel Omzet Penjualan**



Normal Q-Q plot dapat digunakan sebagai alat pengujian normalitas secara visual. Kriterianya adalah, jika titik-titik pengamatan berada di sekitar garis diagonal, maka dapat disimpulkan bahwa data menyebar normal. Seperti terlihat pada kedua gambar diatas, titik-titik pengamatan berada disekitar garis diagonal sehingga secara visual dapat dikatakan bahwa data variabel Penggunaan Instagram dan Omzet Penjualan berdistribusi normal.

#### 4.7. Analisis Regresi Linear Sederhana

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Regresi Linear Sederhana**

| Coefficients <sup>a</sup> |             |                             |            |                           |       |      |
|---------------------------|-------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model                     |             | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|                           |             | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1                         | (Constant)  | .726                        | .189       |                           | 3.833 | .000 |
|                           | LNINSTAGRAM | .606                        | .072       | .537                      | 8.378 | .000 |

a. Dependent Variable: LNOMZET

Berdasarkan nilai signifikansi yang terdapat pada tabel 4.7 diperoleh nilai sig sebesar  $0,000 < 0,05$ . Maka dapat disimpulkan bahwa variabel Penggunaan Instagram (X) berpengaruh terhadap Variabel Omzet Penjualan (Y). Sehingga hasil pengolahan data primer pada regresi linear sederhana dapat diketahui sebagai berikut :

$$Y = 0,726 + 0,606x$$

Interpretasi persamaan regresi :

- a. a = angka konstan dari unstandardized Coefficients. Nilai konstan pada penelitian ini sebesar 0,726 artinya jika tidak ada Instgaram maka nilai Omzet Penjualan adalah 0,726
- b. b = angka koefisien regresi. Nilai sebesar 0,606. Angka ini mengandung arti setiap pertambahan 1 persen tingkat variabel Instagram (X), maka Variabel Omzet Penjualan (Y) akan meningkat 0,606. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara variabel Penggunaan Instagram dengan variabel Omzet Penjualan



#### 4.8. Uji Hipotesis (Uji t)

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Hipotesisi (Uji t)**

| Model |             | Coefficients <sup>a</sup>   |            |                           |       |      |
|-------|-------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|       |             | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T     | Sig. |
|       |             | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1     | (Constant)  | .726                        | .189       |                           | 3.833 | .000 |
|       | LNINSTAGRAM | .606                        | .072       | .537                      | 8.378 | .000 |

a. Dependent Variable: LNOMZET

Uji t digunakan untuk mengetahui sejauh mana dan seberapa besar pengaruh Penggunaan Instagram terhadap Omzet. Dengan menggunakan sampel sebanyak 175 konsumen Inoy Daily Wear dengan  $df = n-2$  atau  $df = 175- 2 = 173$  responden nilai t hitung sebesar  $8,378 > t$  tabel 1.653 dan nilai sig sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa variabel Penggunaan Instagram berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Omzet Penjualan.

#### 4.9. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

| Model Summary <sup>b</sup> |                   |          |                   |                            |               |
|----------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| Model                      | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
| 1                          | .537 <sup>a</sup> | .289     | .285              | .23708                     | 1.866         |

a. Predictors: (Constant), LNINSTAGRAM

b. Dependent Variable: LNOMZET

Berdasarkan tabel 4.7 nilai R sebesar 0,537 artinya variabel independen Penggunaan Instagram dapat menjelaskan variabel dependen Omzet Penjualan sebesar 53,7% sedangkan 46,3% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak terdapat pada penelitian ini.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5. 1. Kesimpulan

Berdasarkan data yang didapatkan dan pengujian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penggunaan Instaram berpengaruh positif terhadap Omzet Penjualan. Hal ini di buktikan dari Uji t yang memiliki nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara Instgram dengan Omzet Penjualan. Artinya, semakin baik pengelolaan Instagram sebagai media promosi maka akan meningkatkan minat pembeli dan berdampak kepada Omzet Penjualan. Instagram dapat dijadikan salah satu media promosi yang dapat meningkatkan Omzet Penjualan maka dari itu Inoy Daily Wear harus terus meningkatkan kinerja promosinya melalui Instagram. Begitupun sebaliknya, jika Instagram Inoy Daily Wear tidak dikembangkan atau tidak di kelola secara baik maka akan menurunkan minat beli dan Omzet Penjualan pun akan turun.
2. Penggunaan Instagram dipengaruhi oleh Isi konten produk, berdasarkan jawaban kuisisioner responden, konsumen menganggap bahwa produk yang dipasarkan pada Instagram Inoy Daily Wear menarik dan konten yang di unggah foto serta deskripsinya memudahkan konsumen untuk mengetahui lebih detail tentang informasi produk Inoy Daily Wear (Ukuran Baju, Bahan Baju (Material) dan Harga Baju)
3. Instgram dari segi fungsi video dan foto produk. Pelanggan menilai foto dan video yang di unggah oleh Inoy Daily Wear bagus dan menarik, sehingga dapat membuat pelanggan tertarik untuk membeli produknya.
4. Penggunaan Instagram dinilai dapat menekan biaya promosi. Hal tersebut karna biayanya yang murah, selain itu dapat diakses secara mudah oleh konsumen dimanapun dan kapanpun dibanding harus pergi ke toko langsung. Sehingga, Instagram dapat mempengaruhi penjualan.

5. Omzet penjualan di tentukan oleh beberapa hal, diantaranya harga jual dan produk. Harga jual produk Inoy Daily Wear relatif lebih murah dan produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik. Hal tersebut membuat konsumen memilih untuk membeli produk di Inoy Daily Wear. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Latief (2019) dan Cahyani (2018).

## **5. 2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan dan pengelolaan isi konten Instagram Inoy Daily Weay yang sesuai dengan harapan konsumen, diharapkan mampu meningkatkan Omzet Penjualan. Terlebih banyaknya pesaing yang berlomba untuk mendesain tampilan Instagramnya menjadi lebih menarik konsumen
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti variabel lain yang dapat mempengaruhi omzet penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad, K. A. (2015). Pemanfaatan Media Sosial bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada Distro di Kota Surakarta), 9(September), 43–54.
- Arikunto, Suharsimi (2010). *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cahyani, M., & Qadarwati, L. N. (2018). Pengaruh Media Sosial Terhadap Omzet Penjualan Handphone Di Outlet Central IT Gresik. *Gema Ekonomi (Jurnal Fakultas Ekonomi)*, 7(1), 70-78.
- Erdogmus, I. E., & Çiçek, M. (2012). The Impact Of Social Media Marketing On Brand Loyalty. *Procedia - Social And Behavioral Sciences*, 58:1353-1360.
- Gozhali, Imam (2010). *"Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS"*. Semarang : UNDIP.
- Indraini, Anisa (2020, Juni) Kabar Baik ! Ini 3 Jurusan Pemerintah Bantu UMKM yang Terdampak Corona. *Detik.com*. Retrieved from <https://bit.ly/2HsONrI>
- Isnanda, Susanto, Mubarak, Stephanie, Putra, Munajat, E. (2013). Analisis Penggunaan Media Sosial untuk Mendukung Pemasaran Produk UMKM (Studi Kasus Kabupaten Subang, Jawa Barat).
- Jatmika, S., Aprilianto, T., & Prasetyo, B. P. T. (2017). E-Marketing Dengan Media Jejaring Sosial Untuk Peningkatan Omset Penjualan. *Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF)* (Vol. 1, No. 1, pp. 646-654).
- Kotler, Philip (2000) (alih bahasa Ancella Anitawati Hermawan SE), *Manajemen Pemasaran Analysis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Jakarta: Salemba Empat, h.8.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong (2008). *"Prinsip-prinsip Pemasaran"* Erlangga : Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Keller, Kevin Lane. (2004). *Manajemen Pemasaran 2*, edisi *millennium*, Jakarta: PT. Ikrar Mandiri

- Latief, Nurahmah (2019). “Pengaruh Media Sosial Instagram Terhadap Omzet Penjualan Handphone Pada Dp Store Makassar” Skripsi. Universitas Negri Makasar.
- Lim, S. H., & Yazdanifard, R. (2014). How Instagram can be Used As a Tool in Social Network Marketing. Research Gate, 3.
- Moekijat (2000). *Kamus Manajemen*, Bandung: CV.Mandar Maju, h.488.
- Mohammed, Rafi et al. (2003). *Internet Marketing : Building Advantage in a Networked Economy*, 2nd Edition. Pr entice Hall
- Mursito, H. (2020). Sosial Media Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Produk Ukm (Studi Kasus di SMESCO Jakarta). *Pekobis: Jurnal Pendidikan, Ekonomi, dan Bisnis*, 4(2), 41-47.
- Priambada, S. (2015). Manfaat penggunaan media sosial pada usaha kecil menengah (UKM). *SESINDO 2015*, 2015.
- Siregar, Sofyan (2011) *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono, D. (2010). *Metode penelitian kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, D. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D)*. penerbit CV. Alfabetta : Bandung.
- Supriyanto. (2009). *Metodologi Riset Bisnis*. Indeks, Jakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset
- Syarizka, Deandra (2019) Kontribusi UMKM terhadap PDB 2019 Diproyeksi Tumbuh 5%. *Bisnis.com*. Retrieved from <https://bit.ly/31JHHWF>
- Thoyibie, L. (2010). Psikologi Social Media. <http://komunikasi-indonesia.org..>
- Weber, L. (2009), *Marketing to Social Web : How Digital Customer Communities Build Your bussines*, Willey Inc
- Zaviera, Ferdinand. (2007). *Fidel Castro Revolusi Mati*. Jogjakarta:Garasi
- Sumber lain : [www.kumparanbisnis.com](http://www.kumparanbisnis.com)

# LAMPIRAN

Google Form

**Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet Penjualan Produk  
Pakaian pada UMKM Inoy Daily Wear di Tasikmalaya**

Kepada Saudara/i  
Konsumen/Pelanggan Inoy Daily Wear  
Di Tempat

Penelitian ini dilakukan dalam rangka memenuhi syarat Tri Dharma Perguruan Tinggi. Kami selaku Dosen dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia - Jakarta, sedang mengadakan penelitian terkait "Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet Penjualan Produk Pakaian pada UMKM Inoy Daily Wear Tasikmalaya"

Maka dari itu, kami mohon kesediaan waktunya saudara/i untuk mengisi kuisisioner berikut.

Atas partisipasi dan kesediaanya, kami sampaikan terima kasih.

## 1. DATA RESPONDEN

a. Nama Lengkap :

\_\_\_\_\_

b. Usia :

- < 20
- 20 tahun – 30 tahun
- 31 tahun – 40 tahun
- 41 tahun – 50 tahun
- > 50 tahun

c. Asal Daerah :

\_\_\_\_\_

d. No HP :

\_\_\_\_\_

e. Akun Instagram Aktif (@) :

\_\_\_\_\_

f. Pernah Membeli Produk Inoy Daily Wear :

- Pernah
- Tidak Pernah



1. Penggunaan Instagram

| No  | Pernyataan  | SS | S | N | TS | STS |
|---|---|----|---|---|----|-----|
|   |   | 1  | 2 | 3 | 4  | 5   |
| <b>A. Isi Iklan (Konten) Produk</b>   |   |    |   |   |    |     |
| 1   | Iklan yang disediakan sangat menarik  |    |   |   |    |     |
| 2   | Instagram memudahkan kita melihat iklan produk terbaru                                    |    |   |   |    |     |
| 3   | Iklan yang disediakan memudahkan kita dalam melihat detail produk                         |    |   |   |    |     |
| <b>B. Fungsi Berbagi Video dan Foto Produk</b>                                  |   |    |   |   |    |     |
| 4   | Postingan video dan foto produk di Instagram tersebut membuat kita tertarik untuk membeli |    |   |   |    |     |
| 5   | Video dan foto yang dibagikan sesuai dengan keadaan produk                                |    |   |   |    |     |
| 6   | Video dan foto yang dibagikan sangat mudah dipahami dan menarik perhatian                 |    |   |   |    |     |
| <b>C. Mampu Menekan Biaya Promosi Produk Agar Barang dan Jasa Mudah Dikenal</b> |   |    |   |   |    |     |
| 7   | Promosi lewat Instagram memudahkan untuk mengetahui produk tersebut                       |    |   |   |    |     |
| 8   | Promosi lewat Instagram lebih efektif dan efisien bagi pembeli                            |    |   |   |    |     |
| 9   | Biaya promosi lewat Instagram lebih murah   |    |   |   |    |     |
| 10  | Promosi lewat Instagram mempengaruhi minat beli masyarakat                                |    |   |   |    |     |

## 2. Omzet Penjualan

| No            | Pernyataan   | SS | S | N | TS | STS |
|---------------|--|----|---|---|----|-----|
|               |  | 1  | 2 | 3 | 4  | 5   |
| A. Harga Jual |  |    |   |   |    |     |
| 11            | Harga jual produk di Inoy Daily Wear relatif lebih murah dibanding toko lain     |    |   |   |    |     |
| 12            | Harga terjangkau dan kualitas terjamin   |    |   |   |    |     |
| 13            | Saya tertarik untuk membeli produk di Inoy Daily Wear karna harganya lebih murah |    |   |   |    |     |
| B. Produk     |  |    |   |   |    |     |
| 14            | Design produk model pakaian Inoy Daily Wear menarik                              |    |   |   |    |     |
| 15            | Kualitas produk Inoy Daily Wear memiliki umur ekonomis yang lama                 |    |   |   |    |     |
| 16            | Penampilan produk yang menarik   |    |   |   |    |     |
| 17            | Produk yang dijual adalah yang paling diminati oleh konsumen                     |    |   |   |    |     |

### DATA RESPONDEN PENELITIAN

| No | Nama Lengkap             | Usia                | Asal Daerah            | No HP        | Akun Instagram Aktif |
|----|--------------------------|---------------------|------------------------|--------------|----------------------|
| 1  | Abyan Zakir Sarfaraz     | <20                 | Tasikmalaya            | 085218877004 | @dzul04              |
| 2  | Afrida nur Laili         | 31 tahun - 40 tahun | Banjarbaru             | 083141562223 | @amira_nur0314       |
| 3  | Aisya Wardani            | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta timur          | 082341607525 | @aisyawardani        |
| 4  | Aisyah Masita Bilqisari  | 20 tahun - 30 tahun | Yogyakarta             | 081329060997 | @aisyah.masita       |
| 5  | Ajeng siska windayani    | 20 tahun - 30 tahun | Bandung                | 082295169196 | @ajengsiska14        |
| 6  | Alifah Farhana           | <20                 | Bandung Barat          | 087824259052 | @_alfh15             |
| 7  | Alpi khoerunisa          | 20 tahun - 30 tahun | Pangandaran            | 085333421119 | @alpikh              |
| 8  | Amelia Putri             | <20                 | Karawang               | 087876018581 | @ameliaa.putri       |
| 9  | Aminah                   | 20 tahun - 30 tahun | Kuala Pembuang Kalteng | 085348750382 | @aminahminah_97      |
| 10 | An Allysa Jacob          | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi                 | 085710937402 | @allysajcb           |
| 11 | Andhyni eka fitri        | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta                | 081382220518 | andinief19           |
| 12 | Anggi Mustika            | 20 tahun - 30 tahun | Bogor                  | 082122239433 | @angieordinary       |
| 13 | Anggu Anggraeni          | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Barat          | 081547151218 | anggiieeeee18_       |
| 14 | Angie Febriana           | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta                | 082111474656 | an66i.e              |
| 15 | Anisa novita sari        | 20 tahun - 30 tahun | Padang                 | 082386720000 | @dastermurah.pdg     |
| 16 | Anissa Nurul Ulfa        | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Utara          | 087722537305 | @hello.sunshine22    |
| 17 | Annisa Fitrah Sarah      | 20 tahun - 30 tahun | Bengkulu               | 082379099292 | @aacchhaa04          |
| 18 | Annisa Sanda Mardiantiwi | 20 tahun - 30 tahun | Bogor                  | 082214420025 | @nissa_sanda         |
| 19 | Arifatul Khamidah        | 20 tahun - 30 tahun | Gresik                 | 082132925972 | @ydsleepwear.co      |

|    |                            |                     |                     |              |                     |
|----|----------------------------|---------------------|---------------------|--------------|---------------------|
| 20 | Arisa Rahmawati            | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta             | 085710126444 | @arisarahmawati     |
| 21 | Arizky Rosihan Fitra Siwi  | 20 tahun - 30 tahun | Jawa timur          | 08155904161  | Fitراسيwi21         |
| 22 | Asri Priyanti              | 31 tahun - 40 tahun | Tasikmalaya         | 081323270377 | @asripriyanti       |
| 23 | Atika DS                   | 20 tahun - 30 tahun | Yogyakarta          | 085713331757 | @atikadevrilia      |
| 24 | Ayu Ardiana                | 20 tahun - 30 tahun | tangerang           | 087772534340 | @ayuardiana21       |
| 25 | Ayu Fatmala                | 20 tahun - 30 tahun | Bogor               | 081284936448 | @Aiyuu fatmala      |
| 26 | Bella Fristika Ayu         | 20 tahun - 30 tahun | Banjarsari          | 082120305042 | Bellafa__           |
| 27 | Bella Indah Pratiwi        | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya         | 085327868565 | @b.bellaip          |
| 28 | Berliana Zahwa Neshvila    | 20 tahun - 30 tahun | Malang              | 085155038725 | @wawaaaa.z          |
| 29 | Caira Nur Frihatin Ningsih | <20                 | Kuningan jawa barat | 081214218327 | @cairakayyy         |
| 30 | Cindy                      | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta timur       | 081298288611 | Ansffashion21       |
| 31 | Cindy Sucia Insani         | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya         | 082214322311 | @cindysucia         |
| 32 | Cut Fadillah               | 20 tahun - 30 tahun | Bandung             | 083821467244 | fadillahcut         |
| 33 | Debby Sucipto              | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Barat       | 081280808233 | @beby_mimihvikavany |
| 34 | Delpi Amalia               | 20 tahun - 30 tahun | Bandung             | 081572923061 | @delpiamal          |
| 35 | Delvi Yulian               | 20 tahun - 30 tahun | Pekanbaru           | 082170389801 | @delviyulian        |
| 36 | Desi Aryani                | 20 tahun - 30 tahun | Tangerang           | 085319019333 | @deasy7684          |
| 37 | Desi Puspita R             | 31 tahun - 40 tahun | Depok               | 087887233727 | @eccycyy            |
| 38 | Devi Tri Handayani         | 20 tahun - 30 tahun | Depok Jawa Barat    | 085743885800 | @devitrihandayani   |
| 39 | Dewi                       | 20 tahun - 30 tahun | Cirebon             | 081224203218 | Deewi.h             |
| 40 | Dewi Maghviroh             | 20 tahun - 30 tahun | Pacitan             | 087751993388 | @dewi_maghviroh     |
| 41 | Dewi Roma Maghviroh        | 20 tahun - 30 tahun | Pacitan             | 087751993388 | @dewi_maghviroh     |
| 42 | Diah Ayu Wilasari          | 20 tahun - 30 tahun | Kediri              | 085808932480 | Diahayuzr_          |
| 43 | Dika Marliasari            | 31 tahun - 40 tahun | Semarang            | 081211422425 | dika.marliasari     |

|    |                         |                     |                  |               |                       |
|----|-------------------------|---------------------|------------------|---------------|-----------------------|
| 44 | Diliana Widyaningsih    | 31 tahun - 40 tahun | Semarang         | 085101189117  | dili_ana              |
| 45 | Dilla Pristiria M       | 20 tahun - 30 tahun | Kab. Sukabumi    | 08566602513   | Dillap18_             |
| 46 | Ditia Cindi Artika      | <20                 | Kuningan         | 087739718894  | @ditiacindyartikaa    |
| 47 | Diva Fitria Askari      | 31 tahun - 40 tahun | Medan            | 08116581111   | @diiva.id             |
| 48 | Dyan Oktavia            | 20 tahun - 30 tahun | Jabodetabek      | 081281607609  | @rindhu.sr            |
| 49 | Eka Kardiyantini        | 20 tahun - 30 tahun | Ciamis           | 083827006622  | @eka_kardiyantinie    |
| 50 | Elga Ayunda             | 31 tahun - 40 tahun | Surabaya         | 081333343611  | @elgaayunda           |
| 51 | Elinda Rahmawati        | 20 tahun - 30 tahun | Cirebon          | 08999111264   | @elinda.rahma         |
| 52 | Elvina Rahayu           | 20 tahun - 30 tahun | Bogor            | 08981858412   | @elvina_rahayu        |
| 53 | Erlin Anjani            | <20                 | Purwakarta       | 081211341891  | @erlinnnnnnnnn24      |
| 54 | Euis Ayi Sholihah       | 20 tahun - 30 tahun | Kab. Kuningan    | 089675674105  | @ayieuis              |
| 55 | Eva Sofia               | <20                 | Garut            | 082219542512  | @evasofia__           |
| 56 | Ewinda Novita           | 20 tahun - 30 tahun | Sulawesi selatan | 085256955944  | @ewindanovita         |
| 57 | Fadhilah Putri Parwanti | 20 tahun - 30 tahun | Yogyakarta       | 089674416789  | fadhilahputriparwanti |
| 58 | Faizah                  | 20 tahun - 30 tahun | Pasuruan         | 085773943028  | Syafa_imuedz          |
| 59 | Fara Ditha              | 31 tahun - 40 tahun | Bekasi           | 08122232189   | @dithafara19          |
| 60 | Farda Firnanda          | 20 tahun - 30 tahun | Rangkasbitung    | 085711277429  | Fardafirnanda21       |
| 61 | Farina Atqiandini       | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta          | 0895339947103 | Kiikiahmad            |
| 62 | Farisa Devina Maulida   | <20                 | Tasikmalaya      | 085603279309  | @farisadevina_        |
| 63 | Fatma Sistri Ayu        | 20 tahun - 30 tahun | Cilacap          | 085943522832  | @Sistriaayu           |
| 64 | Fatmayanti              | 20 tahun - 30 tahun | Kendari          | 081247133353  | Fatmayanti_usman      |
| 65 | Fauziah Herawati        | 20 tahun - 30 tahun | Cicalengka       | 08996071410   | fauziah.herawati98    |
| 66 | Febby Fitria Lindayani  | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta          | 085959394443  | febbyflnd             |
| 67 | Fina Deby Yanti         | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi           | 081285371781  | @shalvindvina         |

|    |                          |                     |                     |              |                     |
|----|--------------------------|---------------------|---------------------|--------------|---------------------|
| 68 | Fitri                    | 20 tahun - 30 tahun | Singaparna          | 085223336758 | v3odite             |
| 69 | Fitri Istiqomah          | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya         | 082215385598 | @fitriistiqomah26   |
| 70 | Fitri Sanniatul Ulfah    | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya         | 082240334000 | Ftrsanny            |
| 71 | Fitri W S                | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta             | 085158744306 | @fitrisukmady       |
| 72 | Foza Muhammad Deka       | 20 tahun - 30 tahun | Sumatera selatan    | 08117801003  | Fozamuhammaddeka    |
| 73 | Fridia Arintya           | 20 tahun - 30 tahun | Magetan             | 081216727732 | @fridiarintya       |
| 74 | Fuji Dwi Gustiani        | 20 tahun - 30 tahun | Bogor               | 081381964569 | @fujidwi26          |
| 75 | Fuji Widia               | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi              | 089669492645 | @fujiwidiaa         |
| 76 | Gina Rahmawati           | 20 tahun - 30 tahun | Cilegon             | 085218970966 | @ginarahmawati      |
| 77 | Hevie Ardinia P          | 20 tahun - 30 tahun | Surabaya            | 081252399009 | @hevieap            |
| 78 | Hikmatul Ulya            | 20 tahun - 30 tahun | Kudus               | 081772883125 | Ulyaaa.gfr          |
| 79 | Husana Anieq             | 20 tahun - 30 tahun | Kuningan Jawa Barat | 087723800443 | @husanaanieq        |
| 80 | Ida Rosida               | 41 tahun - 50 tahun | Cianjur - Jawa Bart | 087720000770 | idarosida167        |
| 81 | Idzni Zahrima            | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi              | 087777793182 | @cimooooool_keju    |
| 82 | Iis Aisyah               | 20 tahun - 30 tahun | Bandung             | 081312557771 | @Aisyahlis          |
| 83 | Iis Ismawati             | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta             | 087772117228 | @iisism_            |
| 84 | Imma Maulidiana Maharini | <20                 | Pemalang            | 088803957842 | @immamaulidianamhr_ |
| 85 | Indah                    | 31 tahun - 40 tahun | Jakarta             | 085810421267 | jenarindahsuryani   |
| 86 | Iqlima                   | 20 tahun - 30 tahun | Depok               | 085707895255 | Iqlimaumuhati       |
| 87 | Ira Lestari Sobari       | <20                 | Bandung             | 089508617323 | @irlstr             |
| 88 | Irgi Berlyana            | <20                 | Pangandaran         | 087729869315 | @irgibr.l.yn        |
| 89 | Irma Andiyani            | 20 tahun - 30 tahun | Karawang            | 088299250048 | @irmaandiyani95     |
| 90 | Ita Ratnasari            | 20 tahun - 30 tahun | Pangandaran         | 085735080322 | @itharatnasari      |
| 91 | Jesi Vendrilia           | 20 tahun - 30 tahun | Palembang           | 081366229495 | @jesi_khalif        |

|     |                             |                     |                  |               |                      |
|-----|-----------------------------|---------------------|------------------|---------------|----------------------|
| 92  | Juli Adfa Isnaini           | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi           | 087889246961  | @adfjuli             |
| 93  | Kartika Puspasari           | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta          | 089529582645  | Kartikapuspas        |
| 94  | Khansa Muthiah Adzhani      | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Timur    | 085884108176  | @khansaadzhani       |
| 95  | Khoirunnisa Nur Alifah      | 20 tahun - 30 tahun | Depok            | 082298444195  | @knisalifah          |
| 96  | Kiki Nurmala Sari           | 20 tahun - 30 tahun | Banten           | 085777705653  | @kiki.n.s            |
| 97  | Laily Elviandari            | 31 tahun - 40 tahun | Mojokerto        | 081230070976  | @laily_elviandari    |
| 98  | Lia Nazihatul Amalia        | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya      | 082214805005  | @nazihatul68         |
| 99  | Lia Nazihatul Amalia        | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya      | 082214805005  | @nazihatul68         |
| 100 | Lia Siti                    | 20 tahun - 30 tahun | Jawa Barat       | 083816463343  | @liasiti_            |
| 101 | Lili Jumiaty                | 31 tahun - 40 tahun | Pamekasan madura | 082332079522  | Lalilu1264           |
| 102 | Lina Budiarti               | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya      | 085795152753  | @budiartilinaaa      |
| 103 | Lisna Rosita                | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya      | 082120005314  | @lisna_rosita        |
| 104 | Luthfillah Ramadhani        | 20 tahun - 30 tahun | Bogor            | 081382281365  | luthfillah_ramadhani |
| 105 | Marsya Kemala Putri         | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi           | 081211683348  | @jagodaster          |
| 106 | Mayrani Eka Saputri         | 20 tahun - 30 tahun | Bandung barat    | 0895711670907 | @rannydarma          |
| 107 | Mazdalifah Lubis            | 20 tahun - 30 tahun | Medan            | 081363040979  | @ifahlubis           |
| 108 | Mega Anis Fauziah           | 20 tahun - 30 tahun | Surabaya         | 081316556329  | @megaindaryn         |
| 109 | Mega Primariana             | 31 tahun - 40 tahun | Garut            | 082125658323  | @megaa.pr            |
| 110 | Meida Kanidawati            | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya      | 085223865184  | @Meidakanida         |
| 111 | Mela Royanti                | 31 tahun - 40 tahun | Kuningan         | 085318207766  | @daster_baahirah     |
| 112 | Melawati                    | 20 tahun - 30 tahun | Bandung          | 081220848917  | @melawati1           |
| 113 | Meliza Meta Asmara, SH., MH | 20 tahun - 30 tahun | Bandar Lampung   | 082371111341  | @methaasmara         |
| 114 | Mufti Sarah Qanitat         | <20                 | Bandung          | 089534934795  | @muftiqanitat        |
| 115 | Muthia                      | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya      | 085220894923  | @mitmuthia           |

|     |                              |                     |                       |               |                      |
|-----|------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------|----------------------|
| 116 | Mutiara Reztiana             | 20 tahun - 30 tahun | Tangerang             | 087808790385  | @mutiara_rezz        |
| 117 | Neisha Merry                 | 20 tahun - 30 tahun | Bandung               | 087887172819  | @neishamerry         |
| 118 | Nica Monica                  | 20 tahun - 30 tahun | Cikarang Utara Bekasi | 082217616656  | @nicamonicaa_        |
| 119 | Nida Nurwahidah              | 20 tahun - 30 tahun | Cianjur               | 085795419420  | @nida_nurwahida      |
| 120 | Nila Rosita                  | 20 tahun - 30 tahun | Jawa timur            | 085854650969  | @nilaarosita         |
| 121 | Nita Faradila                | 20 tahun - 30 tahun | Tangerang selatan     | 081296358278  | nita_faradila91      |
| 122 | Nopiyanti                    | 20 tahun - 30 tahun | Bandung               | 082116872829  | nopiyantijameela     |
| 123 | Novi Dwi Saeria Se           | 20 tahun - 30 tahun | Indramayu             | 081324764434  | @tehnovisipit14      |
| 124 | Nur Halimah                  | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi                | 089689962112  | @nurhalimaaah24      |
| 125 | Nuraidah                     | 20 tahun - 30 tahun | Bandung               | 085794742833  | nuraidah.22          |
| 126 | Nurul Aisyah Rahmanilla      | 31 tahun - 40 tahun | Palembang             | 081364183718  | Beautyfu miracle     |
| 127 | Nurul Khofifah Imran         | 20 tahun - 30 tahun | Makassar              | 085242121570  | @kiraniishop         |
| 128 | P U                          | 20 tahun - 30 tahun | Cianjur               | 081319920864  | @nudianggo           |
| 129 | Puput Afriani                | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Timur         | 085656259107  | Piyamalarismamakhana |
| 130 | Puput Mardianti              | 20 tahun - 30 tahun | Makassar              | 082256220966  | Puput_dianty16       |
| 131 | Putri Aliya Rahma            | <20                 | Tangerang - Banten    | 082249510192  | @ptrialiyarahma      |
| 132 | Putri Haryani                | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Barat         | 081282830608  | Ph.dailywear         |
| 133 | Putri Nuraini                | 31 tahun - 40 tahun | Jawa Barat            | 0895384238376 | triaayudhia_         |
| 134 | Putri Rizkyani               | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi                | 081299173057  | Putririzkyani07      |
| 135 | Rani Srimulyani              | 20 tahun - 30 tahun | Jambi                 | 082337936295  | ranirsm              |
| 136 | Ratih Wulandari              | 31 tahun - 40 tahun | Bekasi                | 081319035694  | @greentieh           |
| 137 | Ratu Vilda                   | 20 tahun - 30 tahun | Lebak Banten          | 089512674020  | @ratuvilda           |
| 138 | Ratu Zahra Wanda             | 20 tahun - 30 tahun | Depok                 | 082112724439  | @ratuzhrw            |
| 139 | Relinda Ayuningtiyas Putri W | 20 tahun - 30 tahun | Karanganyar           | 085725097550  | @relindaayuningtiyas |



|     |                             |                     |                 |              |                     |
|-----|-----------------------------|---------------------|-----------------|--------------|---------------------|
| 140 | Reni Nur Kurnia             | 20 tahun - 30 tahun | Lampung Selatan | 085279272468 | reninurkurnia       |
| 141 | Reny Octami Halim           | 20 tahun - 30 tahun | Sukabumi        | 081296497034 | @renny_octami       |
| 142 | Reskianti                   | 20 tahun - 30 tahun | Balikpapan      | 085256346235 | Kikyreskianti       |
| 143 | Restu Islamyah              | 20 tahun - 30 tahun | Makassar        | 085242445005 | @sstuurestu         |
| 144 | Restu Itsna Ainun           | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya     | 085294765937 | @restuitsna         |
| 145 | Restu Restanura             | 20 tahun - 30 tahun | Garut           | 089604037894 | @its_restuuu        |
| 146 | Rianti                      | 20 tahun - 30 tahun | Bandung         | 085320554322 | @rianti2092         |
| 147 | Rika Afrianti               | 20 tahun - 30 tahun | Yogyakarta      | 082135990855 | rika_afrianti84     |
| 148 | Rika Nella Pujianti         | 20 tahun - 30 tahun | Tangerang       | 083891027604 | @Riika_nella        |
| 149 | Rina Novianti               | 31 tahun - 40 tahun | Jakarta         | 088809842642 | @rina.hananazwan    |
| 150 | Rini Sapitri                | 20 tahun - 30 tahun | Ciamis          | 081322824477 | @rapriyadi18        |
| 151 | Rini Sulistiani             | 41 tahun - 50 tahun | Jawa barat      | 081223227888 | Rini_0678           |
| 152 | Ririh Puwanti Indah Lestari | 20 tahun - 30 tahun | Banjar          | 087700045759 | @ririhlestari       |
| 153 | Rizka Damayanti             | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta         | 085817610068 | Icdmynt             |
| 154 | Rosaliani                   | 20 tahun - 30 tahun | Pandeglang      | 08817463403  | @rosaliani519       |
| 155 | Sanny Agustina              | 20 tahun - 30 tahun | Bandung         | 085770984293 | @sanny_agustina     |
| 156 | Sayiddah Angesti Nilamsari  | <20                 | Bojonegoro      | 085608569403 | @angsnlam_          |
| 157 | Selvi Kania                 | 20 tahun - 30 tahun | Bogor           | 083131531731 | Selvikania_         |
| 158 | Senysaa                     | 20 tahun - 30 tahun | Bandung         | 081224509024 | @senysaa @fooddball |
| 159 | Septian Sindi Rahayu        | 20 tahun - 30 tahun | Malang          | 085546295634 | @septiansr_         |
| 160 | Shinta Purnama Dewi         | 20 tahun - 30 tahun | Bandung         | 08886266172  | @shintaddewi        |
| 161 | Sifa Fauziah                | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi          | 081280033101 | @syisifafauziah     |
| 162 | Siska Febrianti             | 20 tahun - 30 tahun | Tangerang       | 085920044177 | siskafb96           |
| 163 | Siti Auliyah                | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya     | 081919959214 | @minnieaulia        |

|     |                             |                     |                    |               |                    |
|-----|-----------------------------|---------------------|--------------------|---------------|--------------------|
| 164 | Siti Chollilah              | 31 tahun - 40 tahun | Banda aceh         | 081260410080  | Lilahnone          |
| 165 | Siti Sekar Nur Amini        | 20 tahun - 30 tahun | Pekalongan         | 085600779766  | @ninalicious31     |
| 166 | Sopa Siti Marwah            | 20 tahun - 30 tahun | Garut              | 082117520353  | Shofa_marwah12     |
| 167 | Sri Maryati                 | 31 tahun - 40 tahun | Bekasi             | 082113535230  | @sri_maryati77     |
| 168 | Sri Yulianti                | 41 tahun - 50 tahun | Bandung            | 081388323975  | chie1607@gmail.com |
| 169 | Suci Rahnadona              | 31 tahun - 40 tahun | Padang             | 081266064550  | @sucirahmadona     |
| 170 | Sun Otita Andreani          | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi, Jawa Barat | 081319955185  | @standreani        |
| 171 | Suwarni                     | 31 tahun - 40 tahun | Makassar           | 081343681474  | @arninasir         |
| 172 | Syifaul Mardiah Mutiarasari | 20 tahun - 30 tahun | Cimahi             | 085624097440  | @syifaulmardiah    |
| 173 | Sylviayulianti              | <20                 | Bandung            | 085942004359  | @sesil0806         |
| 174 | Tania Pratiwi               | 20 tahun - 30 tahun | Kepulauan Riau     | 085668742739  | taniaprtiwi12      |
| 175 | Tika Nurmalasari            | 31 tahun - 40 tahun | Tangerang          | 081270693560  | @tikawaii.id       |
| 176 | Titik Wijayanti             | 20 tahun - 30 tahun | Bojonegoro Jatim   | 082234823137  | @twijayanti55      |
| 177 | Tsani Aniesatun             | 20 tahun - 30 tahun | Kuningan           | 085718026227  | Tsanisans          |
| 178 | Ulfa Lutfiana               | 20 tahun - 30 tahun | Bekasi             | 083807647700  | @fiana_ulfa        |
| 179 | Ummi Khoirur Rosyidah       | 20 tahun - 30 tahun | Bandar Lampung     | 089619176928  | @rosyidaah         |
| 180 | Ummu Rosyida Rodiana        | 20 tahun - 30 tahun | Banyuwangi         | 082230166233  | Ummu_rosyida       |
| 181 | Vindi Harsa Nova            | 31 tahun - 40 tahun | Tangerang Selatan  | 081283249681  | @vindiharsanova    |
| 182 | Wasilah                     | 20 tahun - 30 tahun | Karawang           | 082111119703  | @wasilahfaiza      |
| 183 | Widuri                      | 20 tahun - 30 tahun | Tasikmalaya        | 082214043553  | @widurii99         |
| 184 | Widy                        | 31 tahun - 40 tahun | Ngawi              | 082310510095  | @widi_yanti85      |
| 185 | Winiatih                    | 20 tahun - 30 tahun | Bandung            | 0895332767181 | Wi.niaaaa__        |
| 186 | Wohsi Fathamumtahani        | 20 tahun - 30 tahun | Gresik             | 085855858085  | @fwohsi_           |

|     |                          |                     |                 |              |                     |
|-----|--------------------------|---------------------|-----------------|--------------|---------------------|
| 187 | Yanuari Ulfah Kurniawati | 31 tahun - 40 tahun | Tegal           | 085726661681 | @ulfah_azmila       |
| 188 | Yuli Febriani            | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta         | 081281802192 | @yuli_febrianiwiwi  |
| 189 | Yunita Laksmi            | 20 tahun - 30 tahun | Surabaya        | 081937944419 | yunitalaksmi        |
| 190 | Zurianti Novitasari      | 20 tahun - 30 tahun | Jakarta Selatan | 081290293458 | @zuriantinovitasari |

## Lampiran 1. Uji Validitas Penggunaan Instagram

**Anti-image Matrices**

|                           |     | X1                | X2                | X3                | X4                | X5                | X6                | X7                | X8                | X9                | X10               |
|---------------------------|-----|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Anti-image<br>Covariance  | X1  | .717              | -.102             | -.099             | -.027             | -.092             | -.098             | .104              | 2.059E            | -.015             | -.031             |
|                           | X2  | -.102             | .537              | -.275             | -.060             | .023              | -.008             | -.127             | -.009             | -.029             | -.022             |
|                           | X3  | -.099             | -.275             | .597              | -.060             | .003              | -.039             | .036              | -.040             | .000              | .066              |
|                           | X4  | -.027             | -.060             | -.060             | .669              | -.012             | -.107             | -.110             | .034              | -.028             | -.105             |
|                           | X5  | -.092             | .023              | .003              | -.012             | .552              | -.223             | -.066             | -.044             | -.009             | -.046             |
|                           | X6  | -.098             | -.008             | -.039             | -.107             | -.223             | .459              | -.097             | -.064             | .003              | -.017             |
|                           | X7  | .104              | -.127             | .036              | -.110             | -.066             | -.097             | .620              | -.086             | -.016             | -.072             |
|                           | X8  | 2.059E            | -.009             | -.040             | .034              | -.044             | -.064             | -.086             | .623              | -.201             | -.130             |
|                           | X9  | -.015             | -.029             | .000              | -.028             | -.009             | .003              | -.016             | -.201             | .700              | -.161             |
|                           | X10 | -.031             | -.022             | .066              | -.105             | -.046             | -.017             | -.072             | -.130             | -.161             | .655              |
| Anti-image<br>Correlation | X1  | .864 <sup>a</sup> | -.165             | -.152             | -.039             | -.146             | -.172             | .155              | 3.081E            | -.021             | -.045             |
|                           | X2  | -.165             | .789 <sup>a</sup> | -.485             | -.100             | .043              | -.015             | -.221             | -.016             | -.047             | -.037             |
|                           | X3  | -.152             | -.485             | .758 <sup>a</sup> | -.095             | .005              | -.074             | .059              | -.065             | -.001             | .106              |
|                           | X4  | -.039             | -.100             | -.095             | .906 <sup>a</sup> | -.020             | -.193             | -.170             | .052              | -.041             | -.158             |
|                           | X5  | -.146             | .043              | .005              | -.020             | .842 <sup>a</sup> | -.442             | -.113             | -.075             | -.014             | -.076             |
|                           | X6  | -.172             | -.015             | -.074             | -.193             | -.442             | .841 <sup>a</sup> | -.182             | -.119             | .006              | -.031             |
|                           | X7  | .155              | -.221             | .059              | -.170             | -.113             | -.182             | .867 <sup>a</sup> | -.139             | -.024             | -.114             |
|                           | X8  | 3.081E            | -.016             | -.065             | .052              | -.075             | -.119             | -.139             | .866 <sup>a</sup> | -.305             | -.203             |
|                           | X9  | -.021             | -.047             | -.001             | -.041             | -.014             | .006              | -.024             | -.305             | .846 <sup>a</sup> | -.238             |
|                           | X10 | -.045             | -.037             | .106              | -.158             | -.076             | -.031             | -.114             | -.203             | -.238             | .870 <sup>a</sup> |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

## Lampiran 2. Uji Validitas Omzet Penjualan

Anti-image Matrices

|             |    | Y1                | Y2                | Y3                | Y4                | Y5                | Y6                | Y7                |
|-------------|----|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Anti-image  | Y1 | .488              | -.192             | -.218             | -.029             | .002              | -.008             | -.043             |
| Covariance  | Y2 | -.192             | .557              | -.090             | -.005             | -.068             | -.058             | -.046             |
|             | Y3 | -.218             | -.090             | .541              | -.017             | -.046             | .000              | -.072             |
|             | Y4 | -.029             | -.005             | -.017             | .642              | -.129             | -.209             | -.063             |
|             | Y5 | .002              | -.068             | -.046             | -.129             | .588              | -.101             | -.172             |
|             | Y6 | -.008             | -.058             | .000              | -.209             | -.101             | .619              | -.108             |
|             | Y7 | -.043             | -.046             | -.072             | -.063             | -.172             | -.108             | .590              |
| Anti-image  | Y1 | .796 <sup>a</sup> | -.369             | -.425             | -.051             | .003              | -.015             | -.080             |
| Correlation | Y2 | -.369             | .864 <sup>a</sup> | -.164             | -.008             | -.118             | -.099             | -.079             |
|             | Y3 | -.425             | -.164             | .839 <sup>a</sup> | -.029             | -.082             | .000              | -.127             |
|             | Y4 | -.051             | -.008             | -.029             | .853 <sup>a</sup> | -.210             | -.332             | -.103             |
|             | Y5 | .003              | -.118             | -.082             | -.210             | .870 <sup>a</sup> | -.168             | -.292             |
|             | Y6 | -.015             | -.099             | .000              | -.332             | -.168             | .854 <sup>a</sup> | -.179             |
|             | Y7 | -.080             | -.079             | -.127             | -.103             | -.292             | -.179             | .886 <sup>a</sup> |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

## Lampiran 3. Uji Reliabilitas Penggunaan Instagram

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .824             | 10         |

## Lampiran 4. Uji Reliabilitas Omzet Penjualan

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .840             | 7          |

## Lampiran 5. Uji Normalitas Penggunaan Instagram

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

|                                  |                | LNINSTAGRAM       | LNOMZET           |
|----------------------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| N                                |                | 175               | 175               |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | 2.6054            | 2.3061            |
|                                  | Std. Deviation | .24829            | .28028            |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | .143              | .145              |
|                                  | Positive       | .143              | .145              |
|                                  | Negative       | -.111             | -.099             |
| Test Statistic                   |                | .143              | .145              |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | .000 <sup>c</sup> | .000 <sup>c</sup> |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

## Lampiran 6. Uji Hipotesis

Coefficients<sup>a</sup>

| Model |             | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|-------|-------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
|       |             | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      | Tolerance               | VIF   |
| 1     | (Constant)  | .726                        | .189       |                           | 3.833 | .000 |                         |       |
|       | LNINSTAGRAM | .606                        | .072       | .537                      | 8.378 | .000 | 1.000                   | 1.000 |

a. Dependent Variable: LNOMZET

## Lampiran 7. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary<sup>b</sup>

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1     | .537 <sup>a</sup> | .289     | .285              | .23708                     | 1.866         |

a. Predictors: (Constant), LNINSTAGRAM

b. Dependent Variable: LNOMZET

## Lampiran 8. Analisis Statistik Deskriptif

Statistics

|                    |         | LNINSTAGRAM | LNOMZET |
|--------------------|---------|-------------|---------|
| N                  | Valid   | 175         | 175     |
|                    | Missing | 0           | 0       |
| Mean               |         | 2.6054      | 2.3061  |
| Std. Error of Mean |         | .01877      | .02119  |
| Median             |         | 2.5649      | 2.3026  |
| Mode               |         | 2.30        | 1.95    |
| Std. Deviation     |         | .24829      | .28028  |
| Variance           |         | .062        | .079    |
| Range              |         | .96         | 1.00    |
| Minimum            |         | 2.30        | 1.95    |
| Maximum            |         | 3.26        | 2.94    |
| Percentiles        | 10      | 2.3026      | 1.9459  |
|                    | 25      | 2.3979      | 2.0794  |
|                    | 50      | 2.5649      | 2.3026  |
|                    | 75      | 2.8332      | 2.5649  |
|                    | 90      | 2.9444      | 2.7081  |

|     | SS   |         | S    |         | N    |         | TS   |         | STS  |         |
|-----|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|
|     | Freq | Percent | Freq | Percent | Freq | Percent | Freq | Percent | Freq | Percent |
| X1  | 105  | 60      | 66   | 37,7    | 4    | 2,3     |      |         |      |         |
| X2  | 137  | 78,3    | 36   | 20,6    | 2    | 1,1     |      |         |      |         |
| X3  | 123  | 70,3    | 46   | 26,3    | 4    | 2,3     | 2    | 1,1     |      |         |
| X4  | 128  | 73,1    | 44   | 25,1    | 3    | 1,7     |      |         |      |         |
| X5  | 118  | 67,4    | 49   | 28,0    | 8    | 4,6     |      |         |      |         |
| X6  | 122  | 69,7    | 49   | 28,0    | 4    | 2,3     |      |         |      |         |
| X7  | 129  | 73,7    | 46   | 26,3    |      |         |      |         |      |         |
| X8  | 118  | 67,4    | 43   | 24,6    | 13   | 7,4     | 1    | 0,6     |      |         |
| X9  | 71   | 40,6    | 66   | 37,7    | 35   | 20,0    | 2    | 1,1     | 1    | 0,6     |
| X10 | 108  | 61,7    | 52   | 29,7    | 12   | 6,9     | 3    | 1,7     |      |         |

|    | SS   |         | S    |         | N    |         | TS   |         | STS  |         |
|----|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|
|    | Freq | Percent | Freq | Percent | Freq | Percent | Freq | Percent | Freq | Percent |
| Y1 | 95   | 54,3    | 68   | 38,9    | 12   | 6,9     |      |         |      |         |
| Y2 | 102  | 58,3    | 65   | 37,1    | 8    | 4,6     |      |         |      |         |
| Y3 | 94   | 53,7    | 62   | 35,4    | 18   | 10,3    | 1    | 0,6     |      |         |
| Y4 | 113  | 64,6    | 59   | 33,7    | 3    | 1,7     |      |         |      |         |
| Y5 | 80   | 45,7    | 86   | 49,1    | 8    | 4,6     | 1    | 0,6     |      |         |
| Y6 | 110  | 62,9    | 62   | 35,4    | 3    | 1,7     |      |         |      |         |
| Y7 | 96   | 54,9    | 68   | 38,9    | 11   | 6,3     |      |         |      |         |



| No | Penggunaan Instagram |    |    |    |    |    |    |    |    |     | X  |
|----|----------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|----|
|    | X1                   | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 | X8 | X9 | X10 |    |
| 1  | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 10 |
| 2  | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2   | 12 |
| 3  | 2                    | 1  | 2  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 2   | 17 |
| 4  | 2                    | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 1  | 1  | 3  | 2   | 18 |
| 5  | 2                    | 1  | 2  | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 1  | 1   | 15 |
| 6  | 5                    | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 4  | 4  | 5   | 48 |
| 7  | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 1  | 1  | 1   | 11 |
| 8  | 1                    | 1  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 1  | 2  | 1   | 14 |
| 9  | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2   | 12 |
| 10 | 2                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 11 |
| 11 | 1                    | 2  | 2  | 1  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 13 |
| 12 | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 10 |
| 13 | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 10 |
| 14 | 2                    | 1  | 1  | 2  | 3  | 3  | 2  | 1  | 2  | 2   | 19 |
| 15 | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 10 |
| 16 | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 10 |
| 17 | 1                    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 1  | 1   | 11 |
| 18 | 2                    | 1  | 1  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   | 12 |
| 19 | 3                    | 1  | 1  | 1  | 3  | 3  | 1  | 1  | 1  | 2   | 17 |
| 20 | 2                    | 1  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 1   | 17 |
| 21 | 2                    | 1  | 1  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3  | 2   | 18 |
| 22 | 2                    | 1  | 1  | 2  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2   | 14 |
| 23 | 2                    | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2   | 20 |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 25 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 |
| 26 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 26 |
| 27 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 28 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 17 |
| 29 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 19 |
| 30 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 11 |
| 31 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 14 |
| 32 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 17 |
| 33 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 34 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 16 |
| 35 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 11 |
| 36 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 12 |
| 37 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 38 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| 39 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 44 |
| 40 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 49 |
| 41 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 42 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 11 |
| 43 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 12 |
| 44 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 15 |
| 45 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 5 | 4 | 28 |
| 46 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 47 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 20 |
| 48 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 41 |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 49 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 12 |
| 50 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 16 |
| 51 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 52 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 18 |
| 53 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 13 |
| 54 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 55 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 56 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 24 |
| 57 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 14 |
| 58 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 13 |
| 59 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 60 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 16 |
| 61 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 18 |
| 62 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 63 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 12 |
| 64 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 65 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 12 |
| 66 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 18 |
| 67 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 16 |
| 68 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 69 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 |
| 70 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 12 |
| 71 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 12 |
| 72 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 73 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 12 |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 74 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 12 |
| 75 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 12 |
| 76 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 11 |
| 77 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 24 |
| 78 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 13 |
| 79 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 13 |
| 80 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 20 |
| 81 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 14 |
| 82 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 83 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 84 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 85 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 13 |
| 86 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 37 |
| 87 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 20 |
| 88 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 89 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 90 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 16 |
| 91 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 12 |
| 92 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 93 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 94 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 95 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 12 |
| 96 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 13 |
| 97 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 17 |
| 98 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |    |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|----|
| 99  | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 3 | 1 | 13 |
| 100 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1  | 1 | 1 | 13 |
| 101 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 23 | 1 | 2 | 40 |
| 102 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 2 | 1 | 11 |
| 103 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 1 | 1 | 11 |
| 104 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5  | 4 | 5 | 49 |
| 105 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2  | 2 | 2 | 17 |
| 106 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 1 | 1 | 10 |
| 107 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1  | 3 | 1 | 13 |
| 108 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1  | 1 | 1 | 12 |
| 109 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 2 | 2 | 12 |
| 110 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2  | 3 | 2 | 15 |
| 111 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2  | 3 | 2 | 18 |
| 112 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2  | 2 | 1 | 16 |
| 113 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 2 | 2 | 12 |
| 114 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 2 | 1 | 11 |
| 115 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1  | 3 | 1 | 14 |
| 116 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3  | 3 | 1 | 20 |
| 117 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 1 | 1 | 11 |
| 118 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5  | 5 | 5 | 50 |
| 119 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2  | 2 | 1 | 16 |
| 120 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1  | 1 | 1 | 10 |
| 121 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2  | 3 | 1 | 16 |
| 122 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2  | 2 | 2 | 15 |
| 123 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2  | 2 | 2 | 16 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 124 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 14 |
| 125 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 126 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 127 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 17 |
| 128 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 20 |
| 129 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 28 |
| 130 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 13 |
| 131 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 132 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 15 |
| 133 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 134 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 21 |
| 135 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 19 |
| 136 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 11 |
| 137 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 13 |
| 138 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 18 |
| 139 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 140 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 16 |
| 141 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 12 |
| 142 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 11 |
| 143 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 17 |
| 144 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 19 |
| 145 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 146 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 20 |
| 147 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 24 |
| 148 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 149 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 150 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 151 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 152 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 19 |
| 153 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| 154 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 16 |
| 155 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 12 |
| 156 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 14 |
| 157 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 16 |
| 158 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 159 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 16 |
| 160 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 161 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 162 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 15 |
| 163 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 21 |
| 164 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 5 | 1 | 16 |
| 165 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 17 |
| 166 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 18 |
| 167 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 168 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 22 |
| 169 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 13 |
| 170 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 17 |
| 171 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 17 |
| 172 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 173 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 23 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 174 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 18 |
| 175 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 18 |
| 176 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 17 |
| 177 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 14 |
| 178 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 179 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 180 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 13 |
| 181 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 12 |
| 182 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 19 |
| 183 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 184 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 18 |
| 185 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 186 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 187 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 |
| 188 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 189 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 |
| 190 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 14 |



| No | Omzet Penjualan |    |    |    |    |    |    | Y  |
|----|-----------------|----|----|----|----|----|----|----|
|    | Y1              | Y2 | Y3 | Y4 | Y5 | Y6 | Y7 |    |
| 1  | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 2  | 1               | 1  | 1  | 1  | 2  | 1  | 1  | 8  |
| 3  | 1               | 1  | 1  | 2  | 2  | 2  | 2  | 11 |
| 4  | 2               | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 15 |
| 5  | 2               | 2  | 2  | 1  | 2  | 2  | 2  | 13 |
| 6  | 5               | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 35 |
| 7  | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 8  | 1               | 1  | 1  | 1  | 2  | 1  | 1  | 8  |
| 9  | 2               | 2  | 3  | 1  | 1  | 1  | 1  | 11 |
| 10 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 11 | 2               | 2  | 2  | 1  | 2  | 1  | 1  | 11 |
| 12 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 13 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 14 | 2               | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 15 |
| 15 | 2               | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 1  | 12 |
| 16 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 17 | 1               | 1  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 8  |
| 18 | 2               | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 13 |
| 19 | 3               | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 19 |
| 20 | 2               | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 1  | 11 |
| 21 | 2               | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 15 |
| 22 | 2               | 2  | 2  | 1  | 1  | 2  | 2  | 12 |
| 23 | 2               | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 14 |
| 24 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 25 | 1               | 1  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 11 |
| 26 | 2               | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 3  | 16 |
| 27 | 1               | 1  | 2  | 1  | 1  | 2  | 1  | 9  |
| 28 | 3               | 3  | 3  | 1  | 2  | 2  | 3  | 17 |
| 29 | 1               | 2  | 1  | 1  | 2  | 1  | 1  | 9  |
| 30 | 3               | 3  | 3  | 2  | 2  | 1  | 2  | 16 |
| 31 | 2               | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 13 |
| 32 | 1               | 1  | 1  | 2  | 2  | 2  | 3  | 12 |
| 33 | 2               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 8  |
| 34 | 2               | 2  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 11 |
| 35 | 1               | 1  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 10 |
| 36 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 37 | 1               | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 7  |
| 38 | 2               | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 13 |
| 39 | 2               | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 9  |

|    |   |   |   |   |   |   |   |    |
|----|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 40 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 41 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 42 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 43 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 12 |
| 44 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 45 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 14 |
| 46 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 47 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9  |
| 48 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 18 |
| 49 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 11 |
| 50 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 13 |
| 51 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8  |
| 52 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 15 |
| 53 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 54 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 10 |
| 55 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 56 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 57 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 10 |
| 58 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 10 |
| 59 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 60 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 12 |
| 61 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 12 |
| 62 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 63 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 64 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 65 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 10 |
| 66 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 16 |
| 67 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9  |
| 68 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9  |
| 69 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9  |
| 70 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 71 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 10 |
| 72 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| 73 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| 74 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 75 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9  |
| 76 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 9  |
| 77 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 16 |
| 78 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8  |
| 79 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 80 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 12 |

|     |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 81  | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9  |
| 82  | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 9  |
| 83  | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 84  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 85  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 13 |
| 86  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 87  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 88  | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| 89  | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 12 |
| 90  | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 91  | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 10 |
| 92  | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 10 |
| 93  | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| 94  | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 9  |
| 95  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 13 |
| 96  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 97  | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 11 |
| 98  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 99  | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 9  |
| 100 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 11 |
| 101 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 102 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 103 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 104 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 12 |
| 105 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 11 |
| 106 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 107 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8  |
| 108 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 11 |
| 109 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 110 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 12 |
| 111 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 13 |
| 112 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 13 |
| 113 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 114 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 115 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 11 |
| 116 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 117 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 11 |
| 118 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| 119 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 10 |
| 120 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 121 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 9  |

|     |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 122 | 3 | 1 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 18 |
| 123 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 124 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 9  |
| 125 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 126 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 11 |
| 127 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 13 |
| 128 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 15 |
| 129 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 21 |
| 130 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 131 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 132 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 133 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 134 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 135 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 136 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 137 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 138 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 139 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 140 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 141 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 142 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 143 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 16 |
| 144 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 9  |
| 145 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 11 |
| 146 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 10 |
| 147 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 17 |
| 148 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 149 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 10 |
| 150 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 151 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 11 |
| 152 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 14 |
| 153 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 154 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 10 |
| 155 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 156 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8  |
| 157 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 158 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 11 |
| 159 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 15 |
| 160 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8  |
| 161 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 162 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 9  |

|     |   |   |   |   |   |   |   |    |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 163 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 13 |
| 164 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 9  |
| 165 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 166 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 167 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 168 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 169 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8  |
| 170 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 171 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 15 |
| 172 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 11 |
| 173 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 13 |
| 174 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 12 |
| 175 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 10 |
| 176 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 12 |
| 177 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8  |
| 178 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8  |
| 179 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8  |
| 180 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 11 |
| 181 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8  |
| 182 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 183 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9  |
| 184 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 16 |
| 185 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 186 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7  |
| 187 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 |
| 188 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 12 |
| 189 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 15 |
| 190 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9  |