

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN ONLINE, KUALITAS PRODUK  
DAN COVID 19 TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA TOKO  
SANTY HORDENG DI KOTA LAHAT**



**Skripsi Oleh**

**Lensa Suhada**

**2016.01.005**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Pada  
Program Studi Ekonomi Syariah

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
SEKOLAH TINGGI EKONOMI DAN BISNIS SYARIAH  
INDO GLOBAL MANDIRI  
PALEMBANG  
2020**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Proposal : Pengaruh Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk Dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan pada Toko Santy Hordeng di Kota Lahat

Nama Mahasiswa : Lensa Suhada

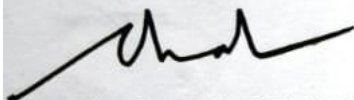
NIM : 2016.01.005

Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyetujui

Pembimbing 1

Pembimbing 2



H.Chandra Satria, S.E., M.Si  
NIDN. 0209068101



Mustikawati, S.E., M.Si  
NIDN. 210807601

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Ketua STEBIS IGM



Amir Salim, S.E.I., M.E  
NIDN. 2122028302



H.Chandra Satria, S.E., M.Si  
NIDN. 0209068101

Tanggal Lulus Agustus 2020

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lensa Suhada

NIM : 2016.01.005

Jenjang : Strata Satu

Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Palembang, 19 Agustus 2020

Saya yang menyatakan,



Lensa Suhada

NMP. 2016.01.005

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai sivitas akademik STEBIS IGM, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lensa Suhada  
NPM : 201601005  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Institusi : Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS)  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada STEBIS IGM **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalti free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : "Pengaruh Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan Pada Toko Santy Hordeng Di Kota Lahat. Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini STEBIS IGM berhak menyimpan, mengalihmediakan /formatkan, mengelola dalam bentuk perangkat data(*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Palembang  
Pada Tanggal : 19 Agustus 2020  
Yang Menyatakan



Lensa Suhada  
201601005

## SURAT PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudari Lensa Suhada

Lamp : I

Yth, Kaprodi Ekonomi Syariah

STEBIS IGM PALEMBANG

Di Palembang

*Assalamualaikum wr,wb*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka berpendapat bahwa skripsi

Skripsi Berjudul : Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan Pada Toko Santy Hordeng di Kota Lahat

Nama : Lensa Suhada

NPM : 2016.01.005

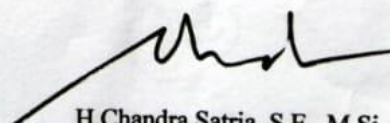
Program Studi : Ekonomi Syariah

Sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri Palembang sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah .

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut diatas dapat di munaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

Palembang

Pembimbing I



H.Chandra Satria, S.E., M.Si  
NIDN. 0209068101

## SURAT PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudari Lensa Suhada

Lamp : I

Yth, Kaprodi Ekonomi Syariah

STEBIS IGM PALEMBANG

Di Palembang

*Assalamualaikum wr,wb*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka berpendapat bahwa skripsi

Skripsi Berjudul : Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan Pada Toko Santy Hordeng di Kota Lahat

Nama : Lensa Suhada

NPM : 2016.01.005

Program Studi : Ekonomi Syariah

Sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri Palembang sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah .

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut diatas dapat di munaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

Palembang

Pembimbing II



Mustikawati , SE., M,Si  
NIDN. 2108107601

**PERSETUJUAN TIM PENGUJI**

**UJIAN TUGAS AKHIR**

Tesis Berjudul : Pengaruh Strategi Pemasaran Online,  
Kualitas Produk dan Covid 19 Terhadap  
Tingkat Penjualan Pada Toko Santy Hordeng  
Di Kota Lahat

Nama : Lensa Suhada

NPM : 2016.01.005

Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah disetujui tim penguji ujian munaqosah

Ketua : Saprida M.H.I (Saprida)

Penguji I : Mustikawati, S.E., M.Si (Mustikawati)

Penguji II : Muharir, S.E.I., M.E.Sy (Muharir)

Diuji di Palembang pada tanggal 19 Agustus 2020

Waktu : 13.00 Wib

Predikat Kelulusan : Memuaskan / Sangat Memuaskan / Cum Laude\*

\* Coret yang tidak perlu

## HALAMAN RREVISI

Nama : Lensa Suhada  
NPM : 2016.01.005  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Skripsi Berjudul : Pengaruh Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan Pada Toko Santy Hordeng Di Kota Lahat


Palembang, 19 Agustus 2020

Penguji Skripsi,


Tanggal Ujian Skripsi: 19 Agustus 2020  
Ketua Penguji

  
Saprida M.H.I

Tanggal Ujian Skripsi: 19 Agustus 2020  
Penguji I

  
Mustikawati, S.E., M.Si

Tanggal Ujian Skripsi: 19 Agustus 2020  
Penguji II

  
Muharir, S.E.I., M.E.Sy

Pt. Kaprodi Ekonomi Syariah

STEBIS  
  
Amir Salim, S.P.T., ME  
NIDN. 2122028302



## **MOTTO**

*Bukan kesuksesan namanya jika tidak diawali dengan kegagalan*

*Barani mencoba walaupun sedikit harapan lebih baik dari pada*

*hanya diam saja tanpa melakukan apa-apa*

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah rasa syukur saya ucapkan kepada Allah SWT karena atas izin dan ridho-Nya yang telah memudahkan saya dalam menyelesaikan skripsi ini, penulisan skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku tersayang, Ayahanda (Almarhum) dan ibunda yang sangat saya sayang dan saya cintai. Yang selalu menguatkan dengan sepenuh hati, merawatku, memotivasiku dengan nasehat-nasehat luar biasa, dan selalu mendo'akan saya agar terus dalam jalan-Nya, semoga selalu berada dalam setiap langkahnya.
2. Kakak ku dan adik ku serta keluarga besarku, berkat do'a dukungan, motivasi dan senyum semanganya saya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

3. Sahabat-sahabat dekatku yang kucintai dan ku sayangi, yang telah memberikan saran/bantuannya, pemikiran, serta dorongan dan setia menjadi teman berjuang bersama suka maupun duka.
4. Rekan-rekan seperjuangan Ekonomi Syariah angkatan 2016 STEBIS IGM, semoga kita menjadi alumni yang bermanfaat dan senantiasa menjunjung tinggi nilai-nilai Islam.
5. Almamaterku tercinta tempatku menimba ilmu Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri (STEBIS IGM) semoga semakin maju, selalu jaya dan berkualitas.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul “ Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk, dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan pada Toko Santy Hordeng di Kota Lahat sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Mata kuliah Seminar Proposal, Jurusan Ekonomi Syariah STEBIS IGM Palembang. Tak lupa pula shalawat serta salam tercurah kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW, sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Dalam penelitian ini penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan, bantuan, bimbingan serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak H. Chandra Satria, S.E.,M.Si selaku ketua di Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri.
2. Bapak Amir Salim S.E., ME selaku Plt. Ka.prodi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri.
3. Bapak H. Chandra Satria S.E.,M.Si selaku pembimbing I dalam pembuatan skripsi yang rela meluangkan waktunya dalam memberikan saran dalam penulisan skripsi ini.

4. Ibu Mustikawati, S.E.,M.Si selaku pembimbing II yang rela meluangkan waktunya dengan penuh kesabaran dalam memberikan saran atas masukan dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Syariah Indo Global Mandiri.
6. Seluruh keluargaku dan teman-teman yang selalu memberikan dukungannya.

Semoga Allah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sesuai amal baik yang telah diberikan dan diharapkan semoga skripsi ini akan bermanfaat bagi penulis dan sebagai bahan pertimbangan untuk melanjutkan penelitian lebih lanjut.

Palembang 19 Agustus 2020

Lensa Suhada  
NPM. 201601005

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>.....</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN KEASLIAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>iv</b>
<b>SURAT PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN REVISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xvii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>xxiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penulisan .....	7
1.6 Gambaran Umum Tempat Penelitian .....	8
<b>BAB II STUDI KEPUSTAKAAN.....</b>	<b>10</b>
2.1 Landasan Teori .....	10
2.1.1 Pengertian Stetegi.....	10
2.1.2 Pengertian Strategi Pemasaran .....	10
2.1.3 Pengertian Pemasaran .....	11

2.1.4	Strategi Pemasaran Online .....	12
2.1.5	Jenis Pemasaran.....	12
2.1.6	Pemasaran Menurut Tinjauan Islam.....	13
2.1.7	Pengertian Produk .....	14
2.1.8	Kualitas Produk .....	15
2.1.9	Penjualan .....	18
2.1.10	Tingkat Penjualan.....	18
2.1.11	Covid 19 Terhadap UKM.....	19
2.2	Penelitian Terdahulu .....	22
2.3	Kerangka Pemikiran.....	27
2.4	Hipotesis .....	29

**BAB III METODE PENELITIAN ..... 30**

3.1	Ruang Lingkup Penelitian .....	30
3.2	Rancangan Penelitian.....	30
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	31
3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.5	Populasi dan Sampel .....	33
3.6	Teknik Analisis .....	33
3.6.1	Skala Pengukuran Instrumen Penelitian.....	35
3.6.2	Uji Validitas.....	35
3.6.3	Uji Reliabilitas .....	36
3.6.4	Uji Regresi Linier Berganda .....	37
3.6.5	Uji Asumsi Klasik.....	38
3.6.6	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel ...	40

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 42**

4.1	Hasil Penelitian.....	42
4.1.1	Deskripsi Responden Penelitian .....	42
4.1.2	Uji Validitas.....	45
4.1.3	Uji Reliabilitas .....	48
4.1.4	Uji Linier Berganda .....	51
4.1.5	Uji Normalitas.....	53
4.1.6	Uji Hipotesis .....	54

4.1.7 Uji Koefisien Determinasi.....	55
4.1.8 Uji T(Persial) .....	56
4.1.9 Uji F.....	57
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	58
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
5.1 Kesimpulan .....	61
5.2 Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>63</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 nama produk dan harga .....	14
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	21
Tabel 3.1 operasional penelitian .....	40
Tabel 4.5 Uji Validitas .....	45
Tabel 4.9 Uji Reabilitas.....	48
Tabel 4.13 Uji Regresi Linier Berganda .....	50
Tabel 4. Koefisien Determinasi.....	55
Tabel 4.15 Uji T .....	55
Tabel 4.16 Uji F .....	57



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 6.3 Kerangka Pemikiran .....	25
Gambar 4.1 grafik normal p-plots .....	52

## **ABSTRAK**

### **Pengaruh Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk dan Covid 19 Terhadap Tingkat Penjualan pada Toko Santy Hordeng di Kota Lahat**

**Oleh:**

**Lensa Suhada**

**2016.01.005**

Penelitian ini dilakukan di Alamat RD PJKA7/3 Talang Jawa Selatan Kabupaten Lahat Propinsi Sumatra Selatan. Objek yang diteliti adalah konsumen pada toko santy hordeng. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran online, kualitas produk dan covid 19 terhadap tingkat penjualan pada toko santy hordeng di kota Lahat. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif yang metode analisis berdasarkan dengan perhitungan yang dilakukan oleh peneliti. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran online, kualitas produk dan covid 19 (X) dan variabel terikat dalam penelitian ini adalah tingkat penjualan (Y). Untuk menganalisis kedua variabel tersebut penulis menyebarkan kuesiober 90 responden kepada konsumen, kemudian hasil penelitian diolah dan dianalisis dengan menggunakan metode statistik SPSS 20, hasil perhitungan analisis uji koefisien determinasi determinasi sebesar  $R^2$  ( R square) sebesar 0.329 satu satuan atau 32.9% yang menunjukkan bahwa variabel bebas yang terdiri dari, strategi pemasaran online ( $X_1$ ), Kualitas produk ( $X_2$ ), dan covid 19 ( $X_3$ ), mampu menjelaskan variabel terikat, yaitu tingkat penjualan (Y) sebesar 32,9% dan sisanya sebesar 68,91% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukan dalam model penelitian ini. Dari hasil pengujian hipotesis dapat Kriteria pengujian yang digunakan adalah dengan membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  berdasarkan tingkat signifikan 0,05 dan 2 arah dengan derajat kebebasan untuk X1 dan Y  $t_{tabel} = 166298$  sedangkan untuk  $X_2, X_3$   $t_{tabel} = 16627$ . Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima sedangkan apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak. Yang berarti tidak ada hubungan antara kualitas produk dan covid 19 terhadap tingkat penjualan pada toko santy hordeng di kota Lahat.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran Online, Kualitas Produk Dan Covid 19, Tingkat Penjualan**

## **ABSTRACT**

### **The Effect of Online Marketing Strategy, Product Quality and Covid 19 on Sales Level at Santy Hordeng Store in Lahat City**

**By:**

**Lensa Suhada**

**2016.01.005**

This research was conducted at RD RD PJKA 7/3 Talang, South Java, Lahat Regency, South Sumatra Province. The object under study is consumers at the santy hordeng store. The purpose of this study was to determine the effect of online marketing strategies, product quality and covid 19 on the level of sales at the santy hordeng store in Lahat city. This type of research is a quantitative study based on the method of analysis based on calculations performed by researchers. The independent variables in this study are online marketing strategies, product quality and covid 19 (X) and the dependent variable in this study is the level of sales (Y). To analyze the two variables, the writer spreads 90 questionnaire respondents to consumers, then the research results are processed and analyzed using SPSS 20 statistical methods, the results of the calculation of the analysis of the determination coefficient of determination of R<sup>2</sup> (R square) of 0.329 one unit or 32.9% which shows that the variable free consisting of, online marketing strategy (X1), product quality (X2), and covid 19 (X3), able to explain the dependent variable, namely the level of sales (Y) of 32.9% and the remaining 68.91% explained by Other variables not included in this research model. From the results of hypothesis testing, the test criteria used are to compare t arithmetic with ttable based on a significant level of 0.05 and 2 directions with degrees of freedom for X1 and Y t table = 166298 while for X2, X3 t table = 16627. If tcount < t table then H<sub>0</sub> is accepted whereas if tcount > ttable then H<sub>0</sub> is rejected. Which means there is no relationship between product quality and covid 19 to the level of sales at the santy hordeng store in Lahat city.

**Keywords:** Online Marketing Strategy, Product Quality and Covid 19, Sales Level

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri pendidikan dan kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif		Tidakdilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	Ṣ	Es (dengantitik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa'	Ḥ	Ha (dengantitik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengantitik di atas)

ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Ṣād	Ṣ	Es (dengantitik di bawah)
ض	Ḍāḍ	Ḍ	De (dengantitik di bawah)
ط	Ṭa'	Ṭ	Te (dengantitik di bawah)
ظ	Ẓa'	Ẓ	Zet (dengantitik di bawah)
ع	'ain	'	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
هـ	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	`	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

**B. Konsonan Rangkap Karena Syaddah Ditulis Rangkap**

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

**C. Ta' Marbutah Di Akhir Kata**

1. Biladimatikanditulis h

هبة	Ditulis	Hibah
جزية	Ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, zakat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila diikuti dengan kata sandang 'al' serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كَرَامَةُ الْأَوْلِيَاءِ	Ditulis	Karâmah al-aulyâ'
--------------------------	---------	-------------------

3. Bila ta' marbutah diucapkan dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis t atau h.

زَكَاةُ الْفِطْرِ	Ditulis	Zakâh al-fiṭri
-------------------	---------	----------------

#### D. Vokal Pendek

فَعَلَ	Fathah	ditulis	A fa'ala
ذُكِرَ	kasrah	ditulis	i żukira
يَذْهَبُ	dammah	ditulis	u yażhabu

### E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif جَاهِلِيَّة	Ditulis ditulis	Â jâhiliyyah
2	fathah + ya' mati تَنْسَى	ditulis ditulis	â tansâ
3	kasrah + ya' mati كَرِيم	ditulis ditulis	î karîm
4	dammah + wawumati فُرُوض	ditulis ditulis	û furûd

### F. Vokal Rangkap

1	fathah + ya' mati بَيْنَكُمْ	Ditulis ditulis	Ai bainakum
2	fathah + wawumati قَوْل	ditulis ditulis	au qaul



## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **I. Identitas Pribadi**

Nama : Lensa Suhada  
Tempat/Tanggal Lahir : Banyuasin, 19 Agustus 1997  
Alamat : Jln. HBR. Motik KM 8 KP Mimeterjo Kel.  
Karya Baru. Kec. Alang-Alang Lebar  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Tinggi/Berat Badan : 159 cm/45kg

### **II. Pendidikan**

- (2003-2009) SD N 01 Rantau Bayur
- (2009-2012) SMP N 04 Rantau Bayur
- (2012-2015) MA Al-Fatah Palembang

### **III. Latar Belakang Keluarga**

#### 1. Ayah

Nama : Sakroni Alm  
Tempat/Tanggal Lahir : Rantau Bayur, 27 Juli 1960

#### 2. Ibu

Nama : Holida  
Tempat/Tanggal Lahir : Rantau Bayur, 23 Maret 1974

#### 3. Saudara Kandung

Nama Kakak : Nopriansyah  
Tempat/Tanggal Lahir : Rantau Bayur, 16 November 1989  
Nama Adik : Irpan  
Tempat/ Tanggal Lahir : Rantau Bayur, 10 Maret 2000  
Anak ke : 2 dari 3 saudara