



PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



Nomor : 176/ IL.3.UMG /Man/ A/2020
Lampiran : -
Perihal : *Ijin Penelitian Skripsi/ Permohonan Data*

Kepada Yth :
UKM Felda Collection
Jl. KH. Abdul Karim No. 21, Karangpoh, Kemuteran, Gresik
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat. Berkenaan dengan tugas penulisan Skripsi oleh mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik:

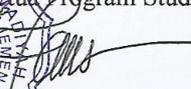
Nama : **Zakiyatul Rochma**
No. Registrasi : 16 311 020
Semester : VIII
Alamat : Jl. Hoscokroaminoto, RT.03 / RW.03, Bedilan, Gresik
Judul Skripsi : **Analisis Strategi Co-Working dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus UKM Felda Collection Kec. Gresik)**

Kami berharap bantuan untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami dalam melakukan penelitian guna memperoleh bahan-bahan untuk menyusun skripsi pada Perusahaan/Instansi yang Bapak / Ibu pimpin.

Perlu kami sampaikan bahwa bahan-bahan yang diperoleh tidak akan dipergunakan untuk hal-hal yang merugikan Perusahaan / Instansi Bapak / Ibu.

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya kami sampaikan banyak terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Gresik, 18 Maret 2020
Ketua Program Studi,

Anita Handayani, S.E., M.S.M.

Tembusan:

1. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
2. Arsip

AKREDITASI BAN-PT

1151/SK/BAN-PT/Akred/S/11/2015
14 November 2015

The Power of Islamic Entrepreneurship

Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121 Telp: (031) 3951414. Fax: (031) 3952585 Website: <http://www.umg.ac.id>, Email: info@umg.ac.id



PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI
SEMESTER GENAP 2019 / 2020
Nomer : 384/II.3.UMG/Man/E/2020

Pada hari ini **Rabu**, Tanggal **15 Juli 2020**, pukul **11.30 - 13.00**. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa : **Zakiyatul Rochma**
NIM : **16 311 020**
Judul Skripsi : **Analisis Strategi Co-working Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Felda Collection Gresik)**

Dosen Pembimbing I : **Roziana Ainul Hidayati., SE.,M.Si**
Dosen Pembimbing II : **Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M**
Penguji I : **Sukaris, SE., M.SM**
Penguji II : **-**

No	Nama Penguji	Jabatan Penguji	Tanda Tangan
1	Roziana Ainul Hidayati., SE.,M.Si	Ketua	
2	Abdurrahman Faris I.H.P., SE.,M.S.M	Sekretaris	
3	Sukaris, SE., M.SM	Anggota	
4	-	Anggota	

Berdasarkan hasil Ujian Sidang Skripsi yang telah dilakukan di depan penguji dinyatakan :

Lulus (Diterima / Diterima dengan Perbaikan) atau **Mengulang atau Tidak Lulus***)


Mengetahui,
Ketua Program Studi,

Anita Handayani.,SE.,M.S.M

Gresik, 15 Juli 2020,
Ketua Tim Penguji,

Roziana Ainul Hidayati., SE.,M.Si

Catatan :
*) Coret yang tidak perlu

AKREDITASI BAN-PT

1151/SK/BAN-PT/Akred/S/II/2015
14 November 2015

The Power of Islamic Entrepreneurship

Il. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121 Telp: (031) 3951414 Fax: (031) 3952585 Website: <http://www.umg.ac.id> Email: info@umg.ac.id



PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan nama yang di bawah ini:

Nama : Zakiyatul Rochma
NIM : 16311020
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Gresik
Judul Skripsi : Analisis Strategi *Co-working* Dalam Peningkatan Penjualan
(Studi Kasus Pada UKM Felda Collection).

Telah melakukan pengecekan plagiasi skripsi dengan hasil :

Referensi : 5 %
Original : 68 %
Plagiarism : 27 %

Berdasarkan hasil tersebut, karya ilmiah yang tersebut di atas telah lolos untuk mengikuti ujian skripsi seperti yang telah disyaratkan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 29 Mei 2020
Kepala Pusat Bisnis & Kerjasama FEB UMG


Wenti Krisnawati, S.E., M.SM
NIP: 03111709201

Lampiran 2 :

Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Tahap dan Kegiatan Penelitian	Waktu (Bulan)						
		1	2	3	4	5	6	7
1.	Persiapan Penyusunan Proposal	xx						
2.	Bimbingan Penyusunan Proposal Penelitian		xx	xx				
3.	Seminar Proposal Penelitian			xx				
4.	Pengumpulan data Primer dan Sekunder			xx	xx			
5.	Pengolahan dan Analisis Data				xx	xx		
6.	Penyusunan Laporan Hasil Penelitian					xx	xx	
7.	Ujian Skripsi							xx

Lampiran 3 : Surat Pernyataan Bersedia Menjadi Informan Penelitian

SURAT PERNYATAAN BERSEDIA MENJADI INFORMAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Felda
Umur : 49 th
Jabatan : Pemilik ukm felda collection
Alamat : Jl. Kh. Abdul Karim no. 21, Karang polu, Kemuteran, Gresik

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa setelah mendapatkan penjelasan penelitian dan memahami informasi yang diberikan oleh peneliti serta mengetahui tujuan dan manfaat penelitian, maka dengan ini saya secara sukarela bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudari Zakiyatul Rochma. Mahasiswa Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik yang berjudul : Analisis Strategi *Co-working* dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Felda Collection).

Demikian Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan penuh kesadaran tanpa paksaan dari siapapun.

Gresik, 09 April 2020



Informan

Lampiran 4 : Pedoman Wawancara

ANALISIS STRATEGI *CO-WORKING* DALAM PENINGKATAN PENJUALAN (Studi Kasus Pada UKM *Felda Collection*)

1. Identitas Informan

Nama Informan 1 : Ibu Felda
Umur : 45 Tahun
Nama UKM : UKM *Felda Collection*
Posisi : Pemilik UKM *Felda Collection*
Alamat UKM : Jl. Kh Abdul Karim no. 21, Gresik

Nama Informan 2 : Ibu Ana
Umur : 40 Tahun
Nama UKM : UKM *Felda Collection*
Posisi : Marketing
Alamat UKM : Jl. Kh Abdul Karim no. 21, Gresik

Nama Informan 3 : Ibu Nuraini
Umur : 53 Tahun
Nama UKM : UKM *Felda Collection*
Posisi : Tim Produksi
Alamat : Jl. Kh Abdul Karim no. 21, Gresik

2. Jadwal Wawancara

- a. Hari/Tanggal :
- b. Waktu Mulai dan Selesai :

3. Perkenalan

- a. Perkenalan dari pewawancara
- b. Menjelaskan maksud wawancara kepada informan
- c. Meminta kesediaan informan untuk di wawancara

Lampiran 5 : Daftar Pertanyaan Wawancara

Daftar Pertanyaan Wawancara Dengan Ibu Felda (Pemilik UKM)

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah peneliti yang berjudul: Analisis Strategi Co-working Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Felda Collection). Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah:

1. Pada tahun berapa UKM Felda *Collection* berdiri ?
2. Produk apa saja yang dijual oleh UKM Felda *Collection* ?
3. Berapa harga yang diberikan pada setiap produknya ?
4. Apakah produk yang dihasilkan selalu sama ?
5. Darimanakah anda mengambil bahan untuk produksi ?
6. Bagaimana proses produksi pembuatan produk UKM Felda *Collection* ?
7. Strategi apa yang digunakan oleh UKM Felda *Collection* dalam memasarkan produknya ?
8. Selama observasi saya mendapatkan informasi dari orang sekitar, bahwa UKM Felda *Collection* ikut bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha). Apakah benar informasi tersebut?, dan Apakah itu juga salah satu strategi lain yang digunakan oleh UKM Felda *Collection*?
9. Kegiatan Apa Saja yang dilakukan oleh UKM Felda Felda *Collection* bersama IWP?
10. Apakah keuntungan yang Ibu Felda dapatkan ketika bergabung dengan komunitas IWP ?

Daftar Pertanyaan Wawancara Dengan Ibu Ana (Marketing UKM)

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah peneliti yang berjudul: Analisis Strategi Co-working Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Felda Collection). Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah:

1. Pada tahun berapa UKM Felda *Collection* berdiri ?
2. Produk apa saja yang dijual oleh UKM Felda *Collection* ?
3. Berapa harga yang diberikan pada setiap produknya ?
4. Apakah produk yang dihasilkan selalu sama ?
5. Darimana Ibu Felda mengambil bahan-bahan untuk produknya ?
6. Strategi apa yang digunakan oleh UKM Felda *Collection* dalam memasarkan produknya ?
7. Selama observasi saya mendapatkan informasi dari orang sekitar, bahwa UKM Felda *Collection* ikut bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha). Apakah benar informasi tersebut?, dan apakah ibu Ana mengetahui jika bergabung dengan IWP adalah salah satu bentuk strategi Co-working ?
8. Kegiatan Apa Saja yang dilakukan oleh UKM Felda *Collection* bersama IWP?
9. Apakah keuntungan yang didapatkan oleh UKM Felda *Collection* ketika bergabung dengan komunitas IWP ?

Daftar Pertanyaan Wawancara Dengan Ibu Ani (Tim Produksi UKM)

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah peneliti yang berjudul: Analisis Strategi Co-working Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Felda Collection). Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah:

1. Pada tahun berapa UKM Felda *Collection* berdiri ?
2. Produk apa saja yang diproduksi oleh UKM Felda *Collection* ?
3. Berapa harga yang diberikan pada setiap produknya ?
4. Apakah produk yang diproduksi selalu sama ?
5. Darimanakah anda mengambil bahan untuk produksi ?
6. Bagaimana proses produksi pembuatan produk UKM Felda *Collection* ?
7. Selama observasi saya mendapatkan informasi dari orang sekitar, bahwa UKM Felda *Collection* ikut bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha). Apakah benar informasi tersebut?, dan apakah ibu mengetahui jika bergabung dengan IWP adalah salah satu bentuk strategi Co-working ?
8. Kegiatan Apa Saja yang dilakukan oleh UKM Felda *Collection* bersama IWP?
9. Apakah keuntungan yang Ibu Felda dapatkan ketika bergabung dengan komunitas IWP ?

Lampiran 6 : Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara dengan Informan

Untuk menjawab rumusan masalah yang telah di buat oleh peneliti, maka peneliti melakukan wawancara dengan informan yang telah di tentukan. Peneliti melakukan wawancara di UKM Felda Collection Gresik. Berikut transkrip wawancara yang di lakukan oleh peneliti:

Nama informan: Ibu Felda

Bagian : Pemilik UKM Felda *Collection*

Peneliti : selamat siang ibu Felda, mohon maaf mengganggu waktunya. Saya ingin sedikit bertanya pada ibu, apa ibu bisa meluangkan waktu sebentar.

Ibu Felda : iya mbak silahkan duduk

Kemudian Peneliti berbincang-bincang santai dengan informan sebelum memberi pertanyaan terkait dengan rumusan masalah

Peneliti : Pada tahun berapa UKM Felda *Collection* berdiri ?

Ibu Felda : Saya sudah terjun dibisnis selama 15 tahun, namun saya bergabung dengan Diskoperindag dan mendirikan UKM Felda *Collection*

Peneliti : Produk apa saja yang dijual oleh UKM Felda *Collection* ?

Ibu Felda : produk yang saya jual disini meliputi mukenah dan kerudung, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Produk yang saya jual ini juga banyak mbk modelnya seperti model-model saat ini, kayak model bruklat, corak batik, kelelawar, dan masih banyak lainnya. Untuk bahan-bahan produksinya diambil dari Jakarta dan Bandung dengan kualitas yang baik dan nyaman digunakan oleh konsumen

Peneliti : Berapa harga yang diberikan pada setiap produknya ?

Ibu Felda : harga produk yang saya jual disini macam-macam, dilihat dari bahan, model, dan motifnya. seperti mukenah itu mulai dari harga 80.000 sampai 1.000.000. selain itu saya juga memberi diskon harga dihari-hari tentu untuk menarik minat konsumen.

Peneliti : Apakah produk yang dihasilkan selalu sama ?

Ibu Felda : Tidak mbak, kadang sesuai tren sekarang, model-model produknya saya sesuaikan dengan kesukaan customer saya.

Peneliti : Darimanakah anda mengambil bahan untuk produksi ?

Ibu Felda : Bahannya saya ambil dari Jakarta dan Bandung

Peneliti : Bagaimana proses produksi pembuatan produk UKM Felda *Collection* ?

Ibu Felda : Proses pembuatan produknya dimulai dari pola potong, kemudian proses obras, setelah itu proses neci, kemudian proses menjahit dan kemudian proses finishing

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh UKM Felda *Collection* dalam memasarkan produknya ?

Ibu Felda : strategi yang saya gunakan yaitu memasarkan produk saya melalui toko, Sosial media seperti facebook, Instagram, dan lain-lain. Saya juga menerima reseller dan dropship.

Peneliti : Selama observasi saya mendapatkan informasi dari orang sekitar, bahwa UKM Felda *Collection* ikut bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha). Apakah benar informasi tersebut?, dan Apakah itu juga salah satu strategi lain yang digunakan oleh UKM Felda *Collection*?

Ibu Felda : Ya benar, saya bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha) melalui teman saya, selain itu teman saya juga menjelaskan bahwa strategi Co-working adalah salah satu strategi yang banyak digunakan oleh pengusaha kecil menengah seperti saya dan kebanyakan berhasil, oleh karena itu saya memutuskan untuk bergabung.

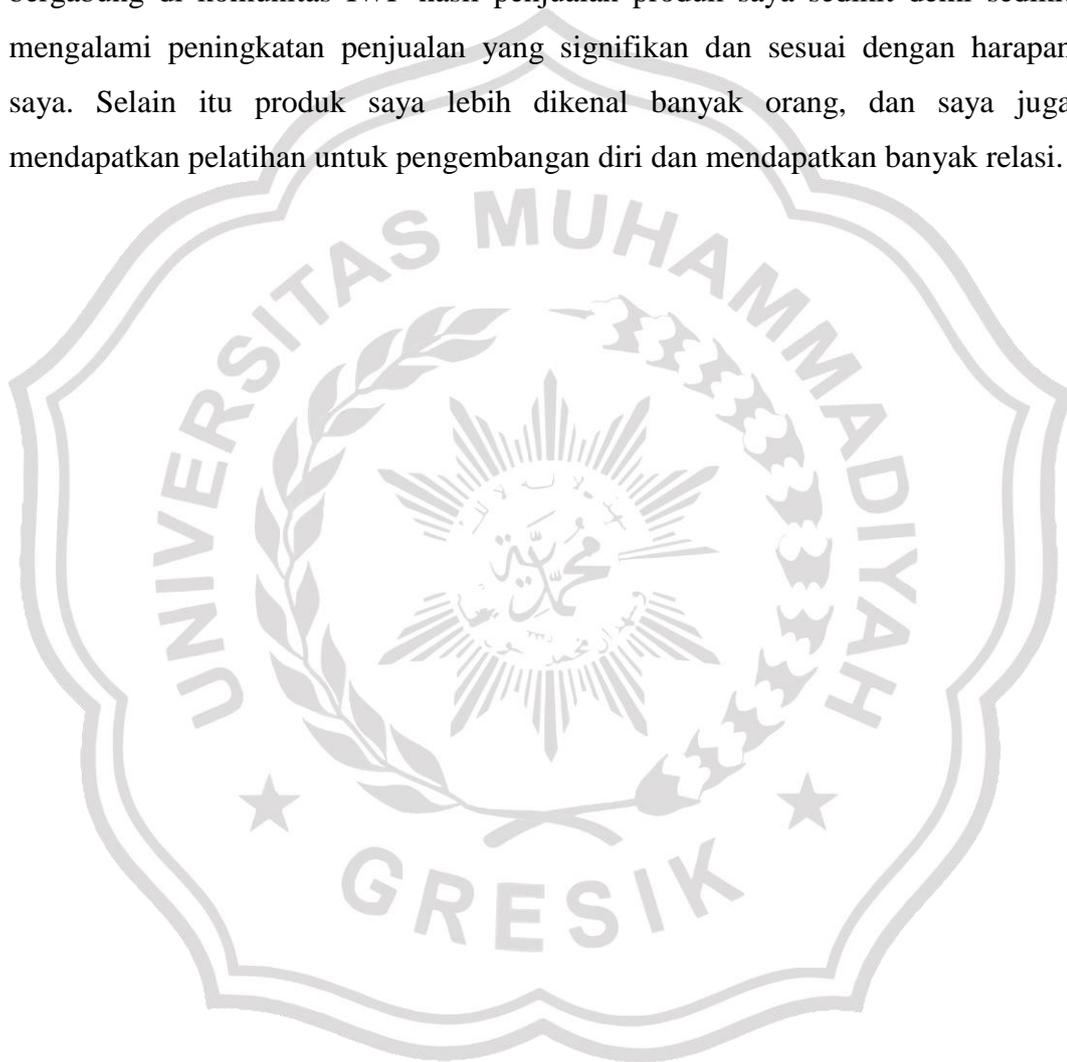
Ya benar, hal ini juga termasuk Strategi lain yang saya gunakan seperti yang saya bahas sebelumnya, disini saya menggunakan strategi *Co-working* yakni bergabung dengan komunitas Ikatan Wanita Pengusaha (IWP). Dengan mengikuti kegiatan-kegiatan komunitas Ikatan Wanita Pengusaha. Dalam satu setengah tahun terakhir.

Peneliti : Kegiatan Apa Saja yang dilakukan oleh UKM Felda Felda *Collection* bersama IWP?

Ibu Felda : Kegiatan yang diadakan oleh IWP sangat beragam misalnya : mengadakan seminar, mengikuti bazar, pelatihan tiap minggu, penggalangan dana, perkenalan produk ke masyarakat luas, membuat pelatihan quality control ISO, IWP juga mempunyai kerjasama dengan pihak asing untuk pengusaha yang lagi memasarkan produk keluar negeri serta memfasilitasi pemasarannya.

Peneliti : Apakah keuntungan yang Ibu Felda dapatkan ketika bergabung dengan komunitas IWP ?

Ibu Felda : yang pasti sangat berpengaruh dan berdampak besar pada peningkatan penjualan produk saya, yakni pada awal tahun 2016-2017 berdirinya UKM Felda hasil penjualannya kurang stabil dan tidak pernah mencapai target yang saya harapkan. Namun setelah saya melakukan strategi Co-working dengan bergabung di komunitas IWP hasil penjualan produk saya sedikit demi sedikit mengalami peningkatan penjualan yang signifikan dan sesuai dengan harapan saya. Selain itu produk saya lebih dikenal banyak orang, dan saya juga mendapatkan pelatihan untuk pengembangan diri dan mendapatkan banyak relasi.



Transkrip Wawancara dengan Informan

Untuk menjawab rumusan masalah yang telah di buat oleh peneliti, maka peneliti melakukan wawancara dengan informan yang telah di tentukan. Peneliti melakukan wawancara di UKM Felda Collection Gresik. Berikut transkrip wawancara yang di lakukan oleh peneliti:

Nama informan: Ibu Ana

Bagian : Marketing UKM Felda *Collection*

Peneliti : Selamat Pagi Ibu. Mohon maaf mengganggu waktunya. Perkenalkan nama saya Zakiyatul rochma, saya Mahasiswi dari universitas Muhammadiyah Gresik. Maksud kedatangan saya kesini ingin meminta waktu ibu sebentar untuk saya wawancarai mengenai UKM Felda *Collection* ini. Apakah Ibu bersedia?

Ibu Ana : Ya, boleh silahkan mbak, apa yang mau ditanyakan?

Peneliti : terimakasih ya bu untuk waktunya, akan saya mulai untuk wawancaranya, kalau boleh saya tahu pada tahun berapa UKM Felda *Collection* berdiri ?

Ibu Ana : setau saya Ibu Felda membuka bisnis ini sudah 15 tahun ditahun 2016 – 2017 beliau mendirikan UKM Felda *Collection*

Peneliti : Produk apa saja yang dijual oleh UKM Felda *Collection* ?

Ibu Ana : Produk yang dijual disini adalah Mukena dan Kerudung mulai dari anak-anak hingga dewasa. Produk yang dijual disini juga banyak model dan motifnya seperti motif corak batik degan model polos, seperti motif bruklat dengan model kelelawar dan masih banyak lagi.

Peneliti : Berapa harga yang diberikan pada setiap produknya ?

Ibu Ana : harga produk yang dijual disini macam-macam mulai dari 80.000 sampai 1.000.000. harga produk disini dilihat dari bahan, motif dan modelnya. disini Kualitas menentukan harga jika kualitasnya bagus harga mahal dan juga sebaliknya. Selain itu dihari-hari tertentu disini mengadakan potongan harga mulai dari 10% hingga 20%.

Peneliti : Apakah produk yang dihasilkan selalu sama ?

Ibu Ana : Tidak selalu sama kok mbak, kadang sesuai tren anak-anak zaman sekarang. Mulai dari model-modelnya dan bahan-bahan yang lagi dicari-cari anak zaman sekarang

Peneliti : Darimana Ibu Felda mengambil bahan-bahan untuk produknya ?

Ibu Ana : untuk bahan produknya biasanya beliau mengambil bahannya dari Jakarta dan Bandung

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh UKM Felda *Collection* dalam memasarkan produknya ?

Ibu Ana : untuk pemasarannya selain di toko juga melalui social media seperti facebook, Instagram, dan lain-lain, kami juga menerima reseller dan dropship

Peneliti : Selama observasi saya mendapatkan informasi dari orang sekitar, bahwa UKM Felda *Collection* ikut bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha). Apakah benar informasi tersebut?, dan apakah ibu Ana mengetahui jika bergabung dengan IWP adalah salah satu bentuk strategi Co-working ?

Peneliti : iya, benar setahu saya Ibu Felda memang bergabung dengan komunitas IWP, untuk masalah strategi Co-workingnya beliau pernah cerita bahwa salah satu bentuk strategi Co-working adalah bergabungnya UKM Felda *Collection* dengan komunitas IWP.

Peneliti : Apakah anda tahu kegiatan Apa Saja yang dilakukan oleh UKM Felda *Collection* bersamakomunitas IWP?

Ibu Ana : untuk masalah kegiatan-kegiatan IWP saya kurang tahu. Disini saya sebagai marketing hanya diberi tugas untuk menjaga stand jika kami melakukan penjualan diluar toko.

Peneliti : Apakah keuntungan yang didapatkan oleh UKM Felda *Collection* ketika bergabung dengan komunitas IWP ?

Ibu Ana : sebenarnya kalau masalah itu saya kurang mengerti ya mbak, tetapi pada awal tahun saya bekerja disini tahun 2016 - 2017 penjualannya tidak sesuai target yang diinginkan. Namun pada tahun 2018 sampai 2019 penjualan produk yang saya rasakan mulai mengalami peningkatan yang awal tahun di tahun 2016 mendapatkan omset kurang lebih 24.000.000 sampai pada tahun 2018 - 2019 omset yang didapatkan mencapai kurang lebih 100.000.000 pertahunnya.

Transkrip Wawancara dengan Informan

Untuk menjawab rumusan masalah yang telah di buat oleh peneliti, maka peneliti melakukan wawancara dengan informan yang telah di tentukan. Peneliti melakukan wawancara di UKM Felda Collection Gresik. Berikut transkrip wawancara yang di lakukan oleh peneliti:

Nama informan: Ibu Ani

Bagian : Tim Produksi UKM Felda *Collection*

Peneliti : Selamat Siang Ibu, mohon maaf mengganggu waktunya. Perkenalkan nama saya Zakiyatul rochma, saya Mahasiswi dari universitas Muhammadiyah Gresik. Boleh saya meminta waktu ibu sebentar untuk saya wawancarai mengenai UKM Felda *Collection* ini. Apakah Ibu bersedia?

Ibu Ani : ya, boleh silahkan mbak, apa yang mau ditanyakan?

Peneliti : baik bu, akan saya mulai ya bu wawancaranya, sejak kapan UKM Felda *Collection* didirikan?

Ibu Ani : setahu saya sebelum UKM Felda *Collection* didirikan Ibu Felda sudah membuka bisnis ini selama 15 tahun

Peneliti : Produk apa saja yang diproduksi oleh UKM Felda *Collection* ?

Ibu Ani : Produk yang selalu diproduksi disini adalah mukenah dan kerudung dengan macam-macam model seperti model bruklat, corak batik, kelelawar, bisban dan masih banyak model lainnya

Peneliti : Berapa harga yang diberikan pada setiap produknya ?

Ibu Ani : Untuk masalah harga jualnya saya tidak tahu mbk, karena saya disini tugas saya hanya untuk memproduksi produknya

Peneliti : Apakah produk yang diproduksi selalu sama ?

Ibu Ani : Tidak mbak, produk yang diproduksi tidak selalu sama, beliau memberikan ke tim produksi dengan desain yang berbeda-beda dan berbagai macam produk baru

Peneliti : Darimanakah anda mengambil bahan untuk produksi ?

Ibu Ani : Untuk bahan produksinya beliau mengambil dari Jakarta dan Bandung.

Peneliti : Bagaimana proses produksi pembuatan produk UKM Felda *Collection* ?

Ibu Ani : untuk proses produksi sendiri dimulai dari pemotongan dan pola, kemudian proses obras, setelah itu proses neci, kemudian proses menjahit dan diakhiri finishing.

Peneliti : Selama observasi saya mendapatkan informasi dari orang sekitar, bahwa UKM Felda *Collection* ikut bergabung dengan komunitas IWP (Ikatan Wanita Pengusaha). Apakah benar informasi tersebut?, dan apakah ibu mengetahui jika bergabung dengan IWP adalah salah satu bentuk strategi *Co-working* ?

Ibu Ani : ya informasi tersebut benar, namun untuk masalah strategi *Co-working* yang dilakukan oleh UKM Felda saya tidak tahu, akan tetapi yang saya ketahui disini Ibu Felda pemilik UKM ini mengikuti sebuah komunitas IWP. Komunitas IWP ini yang saya ketahui komunitas yang didalamnya terdapat para wanita-wanita yang memiliki usaha yang beda-beda

Peneliti : Kegiatan Apa Saja yang dilakukan oleh UKM Felda *Collection* bersama IWP?

Ibu Ani : untuk kegiatan-kegiatannya UKM Felda *Collection* dengan komunitas IWP saya tidak tau, yang saya tau hanya kegiatan-kegiatan pertemuan saja tiap anggota, itu pun saya di kasih tau sama ibu felda sendiri, selebihnya saya kurang tau

Peneliti : Apakah keuntungan yang Ibu Felda dapatkan ketika bergabung dengan komunitas IWP ?

Ibu Ani : kalau itu saya kurang faham mbak, namun untuk produksinya pada tahun 2016 sampai 2017 permintaan produksi naik turun dan tidak stabil. Namun pada tahun 2018 sampai 2019 permintaan produksi semakin meningkat.

Lampiran 7 : Membercheck

Membercheck Triangulasi Sumber

Lampiran 7 : Membercheck

Membercheck Triangulasi Sumber

No	Responden	Pernyataan dari Ibu Felda				
		Terkait dengan Produk UKM Felda <i>Collection</i>	Terkait dengan Harga Produk UKM Felda <i>Collection</i>	Terkait dengan Strategi Co-working Pada UKM Felda <i>Collection</i>	Terkait dengan Peranan Strategi Co-working pada UKM Felda <i>Collecton</i>	Terkait dengan Peningkatan Penjualan Pada UKM Felda <i>Collection</i>
		“produk yang saya jual disini meliputi mukenah dan kerudung, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Produk yang saya jual ini juga banyak mbk modelnya seperti model-model saat	“harga produk yang saya jual disini macam-macam, dilihat dari bahan, model, dan motifnya. seperti mukenah itu mulai dari harga 80.000 sampai 1.000.000.	“Strategi yang saya gunakan disini saya menggunakan strategi <i>Co-working</i> yakni bergabung dengan komunitas Ikatan Wanita Pengusaha (IWP).	“strategi Co-working ini sangat berperan penting dalam peningkatan penjualan. Startegi Co-working yang saya maksud adalah dengan bergabung	“pada awal tahun 2016-2017 berdirinya UKM Felda hasil penjualannya kurang stabil dan tidak pernah mencapai target yang saya harapkan. Namun setelah saya melakukan strategi Co-working

		<p>ini, kayak model bruklat, corak batik, kelelawar, dan masih banyak lainnya. Untuk bahan-bahan produksinya diambil dari Jakarta dan Bandung dengan kualitas yang baik dan nyaman digunakan oleh konsumen.”</p>	<p>selain itu saya juga memberi diskon harga dihari-hari tentu untuk menarik minat konsumen.”</p>	<p>Dengan mengikuti kegiatan-kegiatan komunitas Ikatan Wanita Pengusaha. Dalam satu setengah tahun terakhir. Menurut saya Komunitas Ikatan Wanita Pengusaha (IWP) termasuk juga strategi <i>Co-working</i> karena IWP adalah sebuah wadah atau tempat yang didalamnya juga terdapat para wanita-wanita pengusaha lainnya.”</p>	<p>di komunitas IWP, di komunitas ini saya banyak belajar, mengenai bagaimana saya harus memasarkan produk dan menciptakan pasar yang lebih luas, di samping itu saya juga menemukan relasi yang sangat banyak, banyak pengusaha yang bergabung di dalamnya, mulai dari food sampai non food. Kegiatan yang diadakan oleh IWP sangat</p>	<p>dengan bergabung di komunitas IWP hasil penjualan produk saya sedikit demi sedikit mengalami peningkatan penjualan yang signifikan dan sesuai dengan harapan saya.”</p>
--	--	--	---	--	--	--

					<p>beragam misalnya : mengadakan seminar, mengikuti bazar, pelatihan tiap minggu, penggalangan dana, perkenalan produk ke masyarakat luas, membuat pelatihan quality control ISO, IWP juga mempunyai kerjasama dengan pihak asing untuk pengusaha yang lagi memasarkan produk keluar negeri serta memfasilitasi pemasarannya.”</p>	
--	--	--	--	--	--	--

1.	Ibu Ana	✓	✓	✓	✓	✓
2.	Ibu Ani	✓	✓			

Informan 1



Ibu Felda

No	Responden	Pernyataan dari Ibu Ana				
		<p>Terkait dengan Produk UKM Felda <i>Collection</i></p> <p>“Produk yang dijual disini adalah Mukena dan Kerudung mulai dari anak-anak hingga dewasa. Produk yang dijual disini juga banyak model dan motifnya seperti motif corak batik degan model polos, seperti motif bruklat dengan model kelelawar dan</p>	<p>Terkait dengan Harga Produk UKM Felda <i>Collection</i></p> <p>“harga produk yang dijual disini macam-macam mulai dari 80.000 sampai 1.000.000. harga produk disini dilihat dari bahan, motif dan modelnya. disini Kualitas menentukan harga jika kualitasnya</p>	<p>Terkait dengan Strategi Co-working Pada UKM Felda <i>Collection</i></p> <p>“strategi <i>Co-working</i> yang dilakukan oleh UKM Felda <i>Collection</i> adalah dengan mengikuti komunitas IWP. Komunitas IWP yang saya ketahui disini adalah sebuah komunitas yang didalamnya terdapat para wanita dengan</p>	<p>Terkait dengan Peranan Strategi Co-working pada UKM Felda <i>Collecton</i></p> <p>“yang saya tau ibu felda bergabung dengan komunitas IWP dan sering mengikuti kegiatan diluar rumah dan UKM Felda <i>Collection</i> juga sering mengikuti kegiatan diluar toko seperti bazar, pemeran dll yang diadakan oleh IWP, kalau selebihnya</p>	<p>Terkait dengan Peningkatan Penjualan Pada UKM Felda <i>Collection</i></p> <p>“pada awal tahun saya bekerja disini tahun 2016 - 2017 penjualannya tidak sesuai target yang diinginkan. Namun pada tahun 2018 sampai 2019 penjualan produk yang saya rasakan mulai mengalami peningkatan yang awal tahun di tahun 2016 mendapatkan omset kurang lebih 24.000.000 sampai pada tahun 2018 -</p>

		masih banyak lagi.”	bagus harga mahal dan juga sebaliknya. Selain itu dihari-hari tertentu disini mengadakan potongan harga mulai dari 10% hingga 20%.”	memiliki usaha yang berbeda-beda. Akan tetapi kegiatan-kegiatan yang didalam komunitas tersebut saya kurang tahu. Disini saya sebagai marketing hanya diberi tugas untuk menjaga stand jika kami melakukan penjualan diluar toko.”	saya tidak tau.”	2019 omset yang didapatkan mencapai kurang lebih 100.000.000 pertahunnya”
1.	Ibu Felda	✓	✓	✓	✓	✓
2.	Ibu Ani	✓	✓			

Informan 2

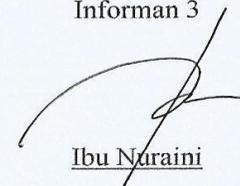


Ibu Ana

No	Responden	Pernyataan dari Ibu Ani				
		Terkait dengan Produk UKM Felda <i>Collection</i>	Terkait dengan Harga Produk UKM Felda <i>Collection</i>	Terkait dengan Strategi Co-working Pada UKM Felda <i>Collection</i>	Terkait dengan Peranan Strategi Co-working pada UKM Felda <i>Collecton</i>	Terkait dengan Peningkatan Penjualan Pada UKM Felda <i>Collection</i>
		<p>“produk yang selalu diproduksi disini adalah mukenah dan kerudung dengan macam-macam model seperti model bruklat, corak batik, kelelawar, bisban dan masih banyak model lainnya”</p>	<p>“untuk masalah harga jualnya saya tidak tahu mbk, karena saya disini tugas saya hanya untuk memproduksi produknya”</p>	<p>“untuk masalah strategi <i>Co-working</i> yang dilakukan oleh UKM Felda saya tidak tahu, akan tetapi yang saya ketahui disini Ibu Felda pemilik UKM ini mengikuti sebuah komunitas IWP. Komunitas IWP ini yang saya ketahui</p>	<p>“saya tau kalau ibu felda mengikuti komunitas IWP tapi untuk kegiatan yang detail saya tidak tau, yang saya tau hanya kegiatan-kegiatan pertemuan saja tiap anggota, itu pun saya di kasih tau sama ibu felda sendiri, selebihnya saya</p>	<p>“Pada tahun 2016 sampai 2017 permintaan produksi naik turun dan tidak stabil. Namun pada tahun 2018 sampai 2019 permintaan produksi semakin meningkat.”</p>

				komunitas yang didalamnya terdapat para wanita-wanita yang memiliki usaha yang beda-beda.”	kurang tau.”	
1.	Ibu Felda	✓	✓	✓	✓	✓
2.	Ibu Ana	✓	✓	✓	✓	✓

Informan 3



Ibu Nuraini

Lampiran 8 : Dokumentasi

Dokumentasi



Dokumentasi Lokasi Wawancara dilakukan



Dokumentasi Wawancara dengan para informan



Dokumentasi Produk Mukenah UKM Felda *Collection*



Dokumentasi Produk Kerudung UKM Felda *Collection*