

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

SKRIPSI



Oleh:

ZAKIYATUL ROCHMA

NIM : 16 311 020

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
2020**

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

SKRIPSI

Untuk Menyusun Skripsi Pada Program Strata Satu (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Oleh:

ZAKIYATUL ROCHMA

NIM :16311020

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
2020**

MOTTO

“Dan Allah tidak menjadikan pemberian bala bantuan itu melainkan sebagai kabar gembira bagi kemenanganmu, dan agar tentram hatimu karenanya. Dan kemenanganmu itu hanyalah dari Allah SWT”.

(QS: Al-Isra':36)

Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain, karena hidup hanyalah sekali, ingat hanya pada Allah apapun dan dimanapun kita berada, kepada dialah tempat meminta dan memohon.

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah dan segenap kerendahan hati, kupersembahkan teruntuk orang terkasih Ayah M. Asfan dan Ibu Nur Khasanah serta Adik yang kusayangi Mutmainatul Aminah, kalian adalah malaikat tanpa sayap yang menuntunku ke dunia yang penuh makna, kalian adalah hadiah terindah yang tuhan kirimkan untukku, terimakasih untuk kalian malaikatku.

Untuk Kakakku tersayang Amel yang selalu memarahiku ketika aku mulai takut, terjatuh dan menuntunku untuk bangkit kembali, support dan kehangatannya selalu membuatku tersenyum dan bersemangat.

Dan juga terimakasih untuk orang special di sampingku, Vicky Kafian Khafid yang selalu menemani saya dan memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.

Terimakasih dukungan dan motivasi dalam proses penyusunan skripsi dan begitu banyak kenangan indah selama mengikuti kuliah bersama.

*Universitas Muhammadiyah Gresik
Tempat mengawali cita-cita dan harapan dalam hidupku*

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal penelitian dengan judul **“Analisis Strategi *Co-Working* Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM *Felda Collection* Gresik).”** Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada nabi kita nabi Muhammad SAW, keluarganya, para sahabat dan umatnya yang senantiasa istiqomah di jalan kebenaran.

Dalam menyusun skripsi ini merupakan laporan yang diajukan sebagai persyaratan menjadi Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Setyo Budi, MS. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik
2. Suwarno, SE.,M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik.
3. Anita Handayani, SE., M.SM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik.
4. Roziana Ainul Hidayati, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing Satu I yang senantiasa memberikan bimbingan dan nasehat selama penyusunan skripsi ini.

5. Abdurrahman Faris I.H.P.,SE.,M.S.M selaku Dosen Pembimbing II yang senantiasa memberikan bimbingan dan nasehat selama penyusunan skripsi ini.
6. Dosen-dosen S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik yang telah memberikan bekal ilmu dan atas segala bantuan yang telah diberikan.
7. Kedua orang tua, bapak dan ibu tercinta yang telah memberikan doa restu, nasehat, serta selalu memberikan dorongan semangat untuk terselesaikannya skripsi ini
8. Terima kasih untuk sahabat Puding Strawberry Risa Novita Rahmania, Naabilah Surohmawati, Fatimatuz Zahrah, Ayu Fitriyah, Dina Wahyuni yang selalu mendukung berbagai suka duka walaupun dalam kesibukan masing-masing, terima kasih atas doa dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Terima kasih untuk teman-teman mahasiswa S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik angkatan tahun 2016 yang telah memberikan dukungan atas terselesaikannya skripsi ini.
10. Terima kasih untuk kakak saya yang paling tersayang mbak Amel yang selalu mendukung, membantu saya dari awal sampai akhir walapun dalam kesibukannya saat ini masih tetap selalu memberikan dorongan, dan masih tetap memberikan semangat dalam melewati proses menyelesaikan skripsi ini.
11. Terima kasih untuk orang special, Vicky Kafian Khafid yang selalu menemani saya, dan selalu meberikan semangat dalam melewati proses menyelesaikan skripsi ini.

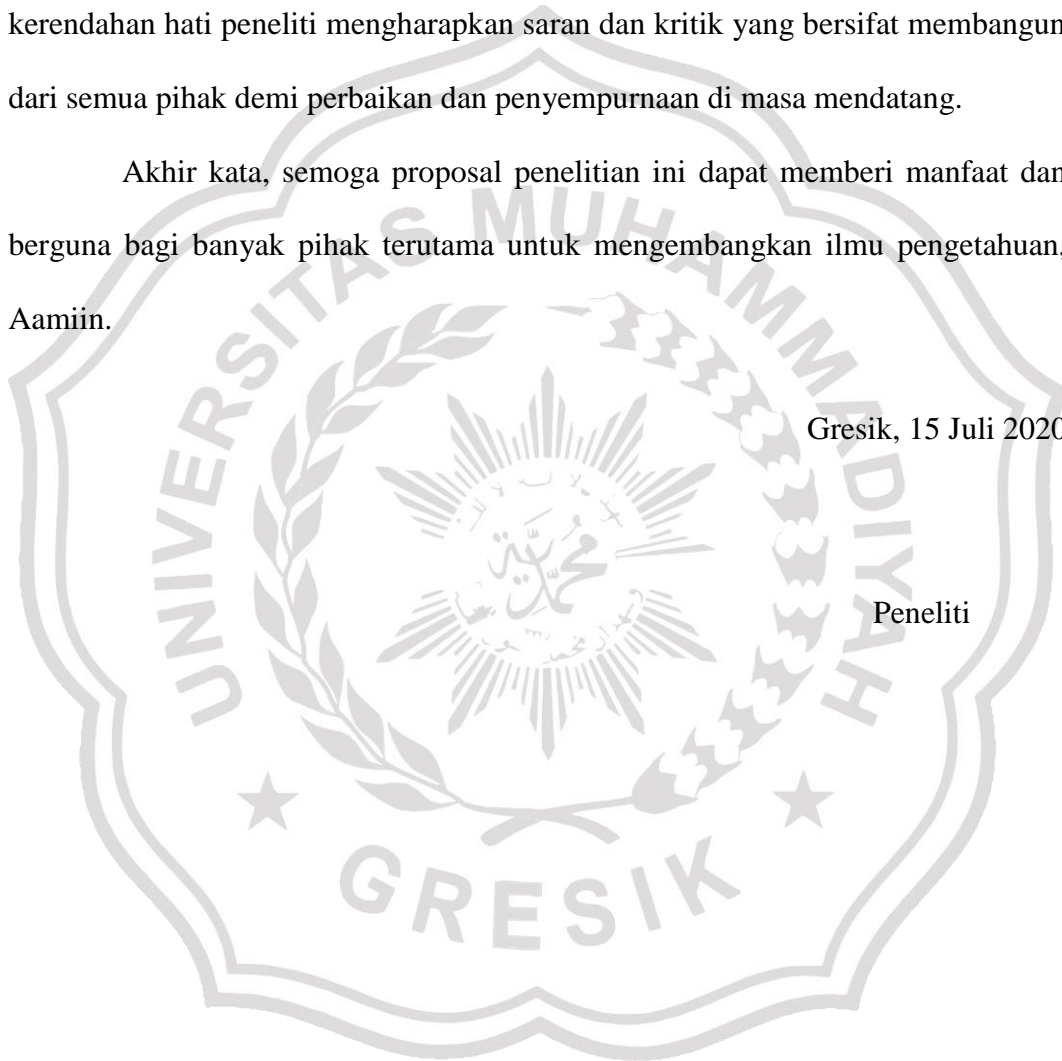
12. Semua pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan wawasan, pengetahuan, semangat, motivasi, serta bantuan dalam membantu mengerjakan proposal penelitian ini.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan proposal penelitian ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu dengan kerendahan hati peneliti mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak demi perbaikan dan penyempurnaan di masa mendatang.

Akhir kata, semoga proposal penelitian ini dapat memberi manfaat dan berguna bagi banyak pihak terutama untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, Aamiin.

Gresik, 15 Juli 2020

Peneliti



DAFTAR ISI

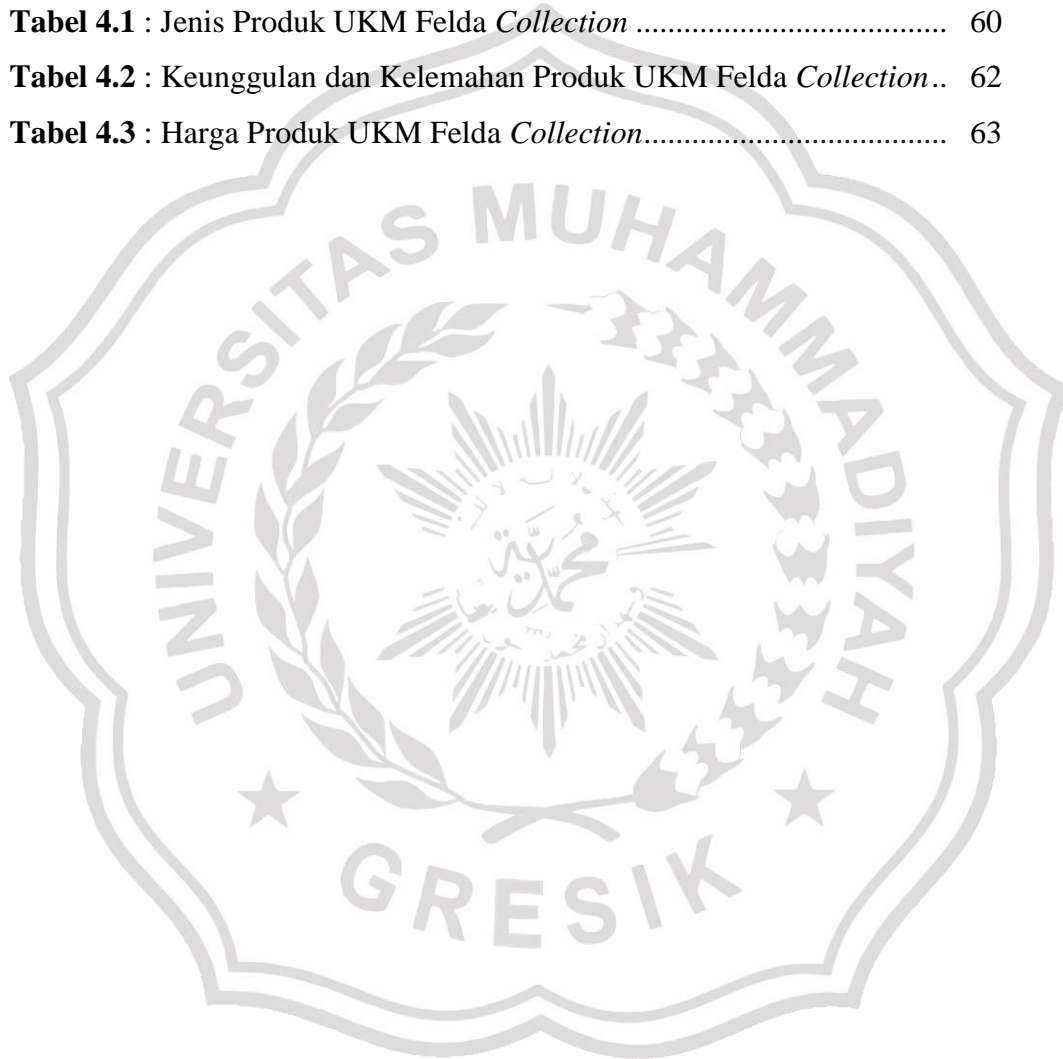
| | Halaman |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | ii |
| MOTTO DAN PERSEMBAHAN | iii |
| PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI..... | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xii |
| ABSTRAKSI | xiii |
| ABSTRACT | xiv |
| | |
| BAB I : PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 6 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 7 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu | 7 |
| 2.2 Landasan Teori..... | 12 |
| 2.2.1 <i>Co-working</i> | 12 |
| 2.2.2 Penjualan..... | 16 |
| 2.2.3 Peningkatan Penjualan | 18 |
| 2.2.3.1 Pengertian Volume Penjualan | 18 |
| 2.2.3.2 Fungsi dan Tujuan Penjualan | 21 |
| 2.2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.. | 21 |
| 2.3 Kerangka Konseptual..... | 23 |
| | |
| BAB III : METODOLOGI PENELITIAN..... | 24 |
| 3.1 Pendekatan Penelitian | 24 |
| 3.2 Lokasi Penelitian..... | 24 |
| 3.3 Informan Penelitian..... | 25 |
| 3.4 Sumber dan Jenis Data..... | 26 |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data..... | 26 |
| 3.6 Teknik Analisis Data..... | 29 |
| 3.7 Uji Keabsahan Data..... | 36 |
| | |
| BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 39 |
| 4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian..... | 39 |
| 4.1.1 Sejarah UKM Felda <i>Collection</i> | 39 |
| 4.1.2 Visi dan Misi UKM Felda <i>Collection</i> | 40 |

| | |
|---|-----------|
| 4.1.3 Tujuan dan Komitmen UKM Felda <i>Collection</i> | 41 |
| 4.1.4 Struktur Organisasi UKM Felda <i>Collection</i> | 41 |
| 4.2 Deskripsi Temuan Penelitian | 44 |
| 4.3 Pelaksanaan Penelitian | 45 |
| 4.4 Teknik Pengumpulan Data | 45 |
| 4.5 Teknik Analisis Data | 52 |
| 4.5.1 Reduksi Data | 54 |
| 4.5.1.1 Produk | 54 |
| 4.5.1.2 Harga | 55 |
| 4.5.1.3 Strategi <i>Co-working</i> Pada UKM Felda <i>Collection</i> | 55 |
| 4.5.1.4 Peningkatan Penjualan pada UKM Felda <i>Collection</i> | 56 |
| 4.5.1.5 Peranan Strategi <i>Co-working</i> dalam Peningkatan Penjualan UKM Felda <i>Collection</i> | 57 |
| 4.5.2 Display Data | 59 |
| 4.5.2.1 Produk | 59 |
| 4.5.2.2 Harga | 62 |
| 4.5.2.3 Analisis Strategi <i>Co-working</i> pada UKM Felda <i>Collection</i> | 65 |
| 4.5.2.4 Analisis Implementasi Strategi <i>Co-working</i> pada UKM Felda <i>Collection</i> | 66 |
| 4.5.2.5 Peningkatan Penjualan UKM Felda <i>Collection</i> | 73 |
| 4.5.2.6 Peranan Strategi <i>Co-working</i> pada UKM Felda <i>Collection</i> Dalam Meningkatkan Penjualan | 74 |
| 4.5.3 Penarikan Kesimpulan | 76 |
| 4.6 Uji Keabsahan Data | 78 |
| 4.7 Interpretasi Hasil | 80 |
| BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN | 83 |
| 5.1 Kesimpulan | 83 |
| 5.2 Saran | 84 |
| DAFTAR PUSTAKA | 85 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN. | |

DAFTAR TABEL

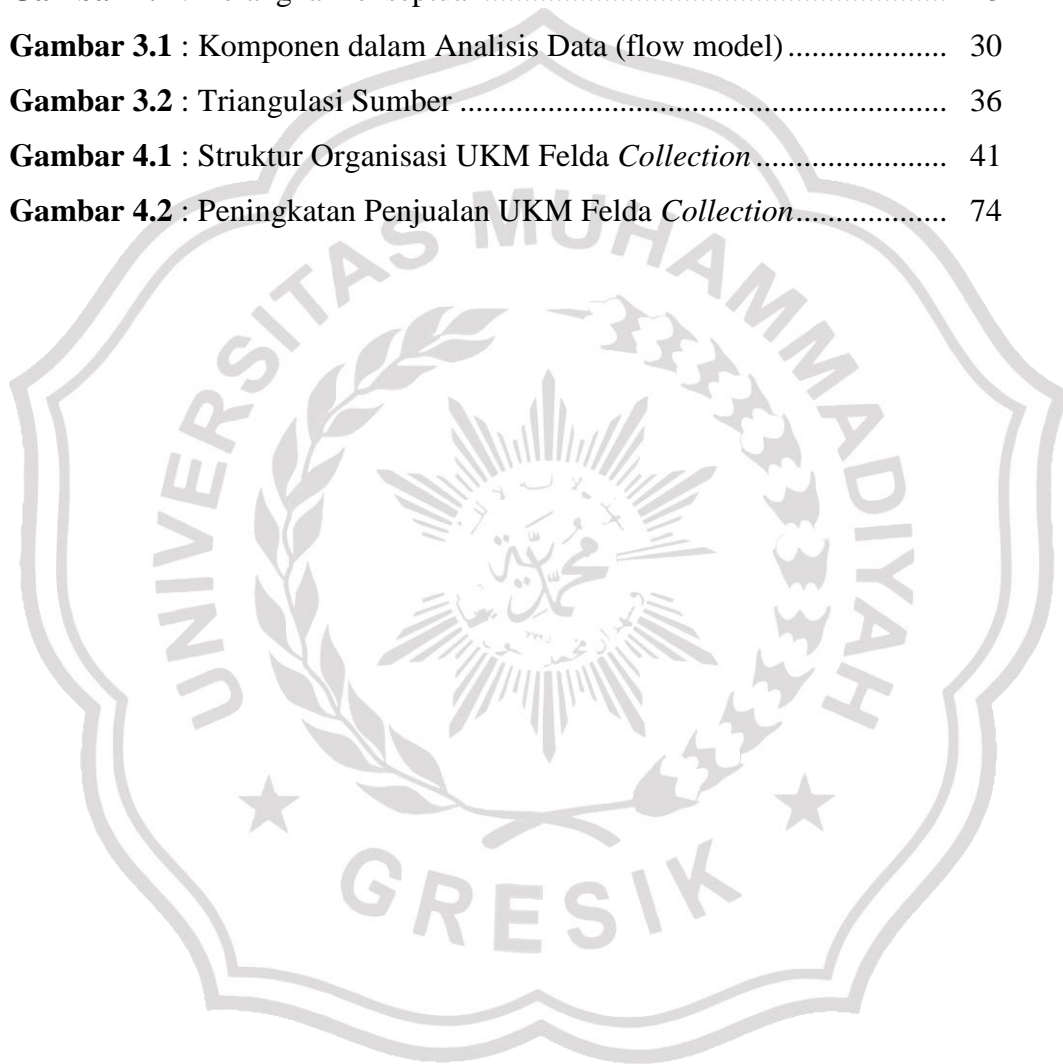
Halaman

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 : Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang | 11 |
| Tabel 4.1 : Jenis Produk UKM Felda <i>Collection</i> | 60 |
| Tabel 4.2 : Keunggulan dan Kelemahan Produk UKM Felda <i>Collection</i> .. | 62 |
| Tabel 4.3 : Harga Produk UKM Felda <i>Collection</i> | 63 |



DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 1.1 : Jumlah UKM di Kabupaten Gresik 2019 | 2 |
| Gambar 2.1 : Kerangka Konseptual | 23 |
| Gambar 3.1 : Komponen dalam Analisis Data (flow model)..... | 30 |
| Gambar 3.2 : Triangulasi Sumber | 36 |
| Gambar 4.1 : Struktur Organisasi UKM Felda <i>Collection</i> | 41 |
| Gambar 4.2 : Peningkatan Penjualan UKM Felda <i>Collection</i> | 74 |



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Hasil Tes Plagiasi

Lampiran 2 : Jadwal Kegiatan Penelitian

Lampiran 3 : Surat Pernyataan Bersedia Menjadi Informasi Penelitian

Lampiran 4 : Pedoman Wawancara

Lampiran 5 : Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 6 : Transkrip Wawancara

Lampiran 7 : Membercheck

Lampiran 8 : Dokumentasi



Zakiyatul Rochma, 16311020. **Analisis Strategi *Co-working* Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Pada UKM Felda Collection)**, Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, Juli, 2020.

ABSTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi *co-working* dalam peningkatan penjualan (studi kasus pada UKM Felda Collection). Jenis data yang digunakan adalah data primer. Data primer di peroleh langsung dengan pemilik UKM Felda Collection, Marketing UKM Felda Collection dan Tim produksi UKM Felda Collection serta Observasi dengan pengamat langsung pada UKM tersebut. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan Teknik pengambilan data menggunakan membercek dan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa UKM Felda Collection menggunakan strategi *co-working* dalam meningkatkan omset penjualan yaitu dengan bergabung di komunitas IWP (ikatan wanita pengusaha) dengan mengikuti beberapa kegiatan di dalamnya, karena strategi ini memiliki peranan penting dalam mengenalkan dan mempromosikan produk secara luas, sehingga berdampak baik pada peningkatan penjualan UKM Felda Collection serta UKM juga dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik dalam menghadapi persaingan yang sangat ketat di industri ini.

Kata Kunci : Strategi *Co-working* dan Peningkatan Penjualan.

Zakiyatul Rochma, 16311020. *Analysis of Co-working Strategies in Increasing Sales (Case Study on UKM Felda Collection)*, Management of the Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University Gresik, July, 2020.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the co-working strategy in increasing sales (case study in UKM Felda Collection). The type of data used is primary data. Primary data obtained directly with the owner of UKM Felda collection, Marketing UKM Felda collection and UKM Felda Collection production team and Observation with direct observation of the UKM. Data analysis using data reduction, data presentation and conclusion drawing Data collection techniques using member checking and source triangulation.

The results of this study indicate that UKM Felda Collection uses a co-working strategy in increasing sales turnover by joining the IWP community (the association of women entrepreneurs) by following several activities in it, because this strategy has an important role in introducing and promoting products widely, so that it has a good impact on increasing the sales of UKM Felda Collection and UKM can also develop their business to be better in facing fierce competition in this industry.

Keywords: Co-working Strategy and Increasing Sales.

