



Model Bisnis *Partnership* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Sumber Kasur Jombang



Oleh :

Muhammad Hamzah Efendi

NIM : 3119018

PROGRAM STUDI S-1 ADMINISTRASI BISNIS

FAKULTAS BISNIS DAN BAHASA

UNIVERSITAS PESANTREN TINGGI DARUL

‘ULUM JOMBANG 2023



SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis (Si) Dan Mencapai Gelar Sarjana Administrasi Bisnis



Oleh:

Muhammad Hamzah EFendi

NIM : 3119018

**PROGRAM STUDI S-1 ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS BISNIS DAN BAHASA
UNIVERSITAS PESANTREN TINGGI DARUL ‘ULUM2023**



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan ucapan bismillahirrahmanirrahim

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Alloh SWT dan ucapan alhamdulillahirabil'alaamin. Skripsi ini penulis mempersembahkan sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Muhammad Imsin, SE., MP. Selaku Dekan Fakultas Bisnis Dan Bahasa, Universitas Pesantren Tinggi Darul 'Ulum
2. Ibu Abidatul mukhoyaroh, S.sos, Msi, Selaku kepala program studi ilmu administrasi bisnis sekaligus dosen pembimbing dua yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan dan mengarahkan kepada penulis.
3. Ibu Dr. Wiwik Maryati, M.S.M Selaku dosen pembimbing satu, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan dan mengarahkan kepada penulis
4. Ibu Suspa Hariati, S.Sos., M.M Selaku dosen pembimbing satu, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan dan mengarahkan kepada penulis
5. Seluruh bapak dan ibu dosen universitas pesantren tinggi darul 'Ulum yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama masa perkuliahan.
6. Kedua orang tua saya dan keluarga saya, yang tidak pernah menyerah memperjuangkan pendidikan saya. Tanpa lelah mendoakan, menemani serta mendukung semua keputusan saya dan pilihan dalam hidup saya



7. Nara sumber selaku Owner Bapak Miftakhul Fauzi yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
8. Sahabat saya Ivan al mubarak dan orang yang ber nim 1319024 yang selalu setia menemani saya dimasa sulit sampai difase sekarang dalam segala hal hingga telah memberikan semangat dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
9. Semua teman-teman, yang mencintai maupun membenci saya *I kove you*, terimakasih.

Semoga Allah SWT, yang membalas dengan kebaikan berlipat ganda,

HALAMAN MOTTO

“In teamwork, silence is not golden, it is deadly”

Mark Sanborn¹

¹ (Bisognano, 2016) *Nursing Leadership: New Ways to See*



**HALAMAN PENGESAHAN****Model Bisnis *Partnership* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada
UD. Sumber Kasur Jombang**

Oleh:

Muhammad Hamzah Efendi

NIM : 3119018

Telah diuji dan dipertahankan dalam siding skripsi pada tanggal
bulantahun 2023 dan dinyatakan LULUS.

Majelis Penguji :

Ketua Penguji,

Penguji I

Penguji II

Mengetahui,

Dekan Fakultas Bisnis dan Bahasa :

Moh. Imsin, S.E.,M.P

LEMBAR PERNYATAAN

Nama : Muhammad Hamzah Efendi

NIM : 3119018

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul Model Bisnis Partnershp Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Sumber Kasur Jombang adalah benar karya sendiri. Hal – hal yang bukan karya saya didalam skripsi tersebut diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar yang saya peroleh dari skripsi tersebut.

Jombang, 01 Juli 2023
Yang membuat pernyataan,

Muhammad Hamzah Efendi



PRAKATA

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktu yang telah ditentukan. Sholawat serta salam kami haturkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW dan para sahabatnya, yang telah memberikan tauladan baik sehingga akal dan fikiran penulis mampu untuk menyelesaikan skripsi dengan judul “Model Bisnis *Partnershp* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Sumber Kasur Jombang” sebagai wujud tanggung jawab penulis yang telah menempuh pendidikan di Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pesantren Tinggi Darul ‘Ulum.

Penulisan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik dan lancar tanpa adanya bantuan dan kerjasama dari pihak terkait. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu, memberi dukungan dan bimbingan sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis menyadari penelitian ini tidak akan luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya, semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan penerapan di lapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut.

Jombang,2023

Penulis



ABSTRAK

Model Bisnis *Partnership* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Sumber Kasur Jombang: Muhammad Hamzah Efendi; 3119018; 2023 ; 95 halaman ; Program Studi Administrasi Bisnis; Fakultas Bisnis Dan Bahasa; Universitas Pesantren Tinggi Darul ‘Ulum.

Dalam sebuah bisnis pasti para pengelola bisnis ingin bisnis nya terus berkembang, karena itu para pemilik bisnis harus memiliki sebuah strategi agar bisnis yang sedang digeluti tersebut berkembang dan dapat bersaing dipasar dengan para kompetitor. Untuk meningkatkan tersebut perlu sebuah pengembangan seperti hal nya mengembangkan sistem kemitraan atau *partnership*, dalam penurunan sebuah performa perusahaan dapat menggambarkan kinerja perusahaan yang tidak maksimal, agar kinerja perusahaan dapat meningkat perlu menerapkan system model binis yang tepat. bussines model menjadi salah satu cara bagaimana seseorang menjalankan bisnis agar berbeda dengan kompetitornya hal itu berguna untuk menaik kan jumlah pasar target bisnis, dengan begitu pelanggan akan menyukai produk atau bisnis yang sedang dijalankan oleh pebisnis. Kemitraan atau yang dikenal dengan persekutuan adalah dari dua orang atau lebih untuk bersama-sama dalam kegiatan usaha dan ber *partnership* untuk memperoleh keuntungan.

Penelitian ini bertujuan mengetahui dan mendeskripsikan Model Bisnis *Partnership* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Sumber Kasur Jombang Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah upaya untuk meningkatkan penjualan kasur melalui strategi kolaborasi. Kualitas produk kasur dan keunggulan yang ditawarkan sangat penting untuk memenangkan persaingan di pasar kasur saat ini, terutama dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan kesehatan dan kenyamanan tidur. Dalam situasi seperti ini, penerapan strategi kerja sama dengan mitra yang tepat dapat menjadi kunci untuk keberhasilan. Distribusi dan visibilitas produk kasur dapat ditingkatkan secara signifikan melalui kemitraan. Memilih mitra yang sesuai dengan tujuan dan visi perusahaan akan meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan. dapat membuat produk yang menarik dan berbeda dari pesaing. Menggunakan teknologi baru dan mengikuti tren desain terbaru juga dapat memberikan keunggulan kompetitif.

Kata kunci: *Partnership, Peningkatan penjualan*



ABSTRAK

Business Model Partnership to Increase Sales on UD. Sumber Kasur Jombang Source: Muhammad Hamzah Efendi; 3119018; 2023; 95 pages; Program of Business Administration Studies; Faculty of Business and Language; University of Darul ‘Ulum.

In a business, business managers want their business to continue to grow, so business owners need to have a strategy so that the business is growing and can compete with the competitors. To improve a need for a development such as developing a system of partnership or partnership, in the decrease of a company performance can describe the company's performance is not maximum, so that the performance of the company can increase need to implement the correct binary model system. business model becomes one way how one run a business to differ from its competitors it is useful to increase the number of the target market business, so customers will like the product or business being run by the businessman. A partnership is known as a union of two or more people to work together in business activities and to make a partnership for profit.

This research aims to know and describe the Partnership Business Model to Increase Sales at UD. This study uses a descriptive qualitative research approach with observation, interview and documentation techniques.

The result of this research is an effort to increase bed sales through collaborative strategies. The quality of bed products and the advantages they offer are critical to winning competition in today's bed market, especially with the increasing public awareness of health and sleep comfort. In such situations, implementing a collaborative strategy with the right partners can be the key to success. The distribution and visibility of bed products can be significantly improved through partnerships. Choosing partners that match the objectives and vision of the company will increase competitiveness and expand the reach. can make products attractive and different from competitors. Using new technologies and following the latest design trends can also provide a competitive advantage.

Keywords: increase sales, increase sales





DAFTAR ISI

HALAMAN PERSEMBAHAN	2
HALAMAN MOTTO	
HALAMAN PENGESAHAN	vi
LEMBAR PERNYATAAN	vii
PRAKATA	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	xiv
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	10
1.4.2 Manfaat Praktis	10
1.5 Sistematika Penulisan	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Penelitian Terdahulu	12
2.2 Landasan Teori.....	15
2.2.1 Teori KWU (Kewirausahaan).....	15
2.2.2 Teori Model Bisnis.....	17
2.2.3 PARTNERSHIP.....	19
2.2.4 Teori Penjualan	25
2.3 Kerangka Pemikiran	30
BAB III METODE PENELITIAN	31



3.1 Jenis Penelitian	31
3.2 Ruang Lingkup Penelitian.....	31
3.3 Lokasi dan Waktu Penelitian	31
3.4 Ruang Lingkup Penelitian.....	32
3.5 Pemilihan Informan	32
3.6 Metode pengumpulan data	34
3.7 Metode Analisis Data	37
3.8 Uji Keabsahan Data	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Analisis Dominan	40
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	40
4.1.2 Lokasi UD Sumber Kasur	41
4.1.3 Struktur Organisasi UD Sumber Kasur	42
4.1.4 Ruang Lingkup Produk UD Sumber Kasur	44
4.2 Data Fokus Penelitian	49
4.3 Data Hasil Wawancara Strategi Partnership	50
4.3.1 Hasil Wawancara Pemilik Usaha Dagang Sumber Kasur	50
4.3.2 Wawancara dengan Staff Marketing	53
4.3.3 Hasil Wawancara dengan Tukang Jahit	56
4.3.4 Wawancara dengan Sopir	58
4.3 Analisis Data	59
4.3.1 Strategi Partnership	60
4.3.2 Peningkatan Penjualan	62
4.3.3 Dengan Owner	Error! Bookmark not defined.
4.3.4 Dengan Sales	Error! Bookmark not defined.
4.5 Interpretasi Data	67
4.5.1 Hasil Interpretasi Data.....	67
4.5.2 Interpretasi Hasil Wawancara Dengan Teori Riset Terdahulu	68
4.6 Keterbatasan Penelitian.....	69
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	71
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran Untuk Perusahaan	72

DAFTAR PUSTAKA	73
----------------------	----



DAFTAR GAMBAR

1. *Gambar 1.1* kasur Palembang
2. *Gambar 1.2* kasur lipat
3. *Gambar 1.3* Serat Dacron
4. *Gambar 1.4* Kasur Dacron
5. *Gambar 1.5* Sponeva





DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1	7
2. Tabel 1.2	8
3. Tabel 1.3	15
4. Tabel 1.4	18
5. Tabel 1.5	53



DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman wawancara
2. Dokumentasi
3. Surat pernyataan informan