

SKRIPSI

**PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN
DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI
DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA
RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO**

Oleh:

**DWI ANNISA FITRI
NPM. 1903010027**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H/ 2023 M**

**PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN
DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI
DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA
RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

DWI ANNISA FITRI
NPM. 1903010027

Pembimbing : Suci Hayati, M.S.I

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H/ 2023 M

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Pengajuan untuk Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

KepadaYth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah saya mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya, maka skripsi yang disusun oleh :

Nama : DWI ANNISA FITRI
NPM : 1903010027
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO**

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, 12 Juni 2023
Dosen Pembimbing



Suci Hayati, S. Ag, MSI
NIP.197703092003122003

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO

Nama : DWI ANNISA FITRI

NPM : 1903010027

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Monaqosahkan dalam sidang Monaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Metro.

Metro, 12 Juni 2023
Dosen Pembimbing



Suci Hayati, S. Ag, MSI
NIP.197703092003122003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metroiaain.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-2426/In. 20.3/D/PP.00.9/07/2023

Skripsi dengan Judul : PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO disusun oleh: Dwi Annisa Fitri NPM: 1903010027, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu, 21 Juni 2023

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Suci Hayati, M.S.I

Penguji I : Rina El Maza , S.H.I., M.S.I

Penguji II : Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy

Sekretaris : Nur Syamsiyah, M.E

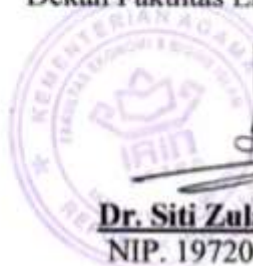
(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



(Signature)

Dr. Siti Zulaiqha, S.Ag., M.H
NIP. 19720611 199803 2 001

MM

ABSTRAK

PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO

Oleh :

**DWI ANNISA FITRI
NPM. 1903010027**

Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan suatu cara untuk membangun kemampuan masyarakat dalam perekonomian khususnya dengan mendorong, memacu, memotivasi, dan menggali potensi yang dimiliki sehingga kondisi mereka akan berubah dari yang tidak berdaya menjadi berdaya dengan perwujudan tindakan yang nyata untuk meningkatkan harkat dan martabat dari sisi ekonomi, melepaskan diri dari kemiskinan dan keterbelakangan. Sama dengan halnya pemberdayaan yang dilakukan di toko kelontong binaan SRC (Sampoerna Retail Community). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemberdayaan ekonomi keluarga dan dampaknya terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong binaan SRC Kota Metro.

Dalam hal ini pemberdayaan yang diberikan oleh pihak SRC yaitu dengan adanya pendampingan yang berkelanjutan dilakukan untuk toko kelontong binaan SRC. Jenis penelitian yang dilakukan peneliti adalah penelitian lapangan atau *field research*, dimana penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian dengan bersifat pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data peneliti yang diperoleh dengan menggunakan metode dokumentasi dan wawancara. Informan penelitian adalah pihak SRC dan sepuluh pemilik toko kelontong binaan SRC. Analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan, pemberdayaan ekonomi keluarga yang diberikan oleh pihak SRC pada toko kelontong binaan SRC sudah sesuai dengan tahap-tahap sebagai proses pemberdayaan. Pemberdayaan ini dikatakan berhasil karena dilihat dari indikator keberhasilan yang memberikan dampak bagi pemilik toko kelontong binaan SRC. Dengan demikian disarankan agar sebaiknya pihak toko lebih meningkatkan kualitas toko kelontong binaan SRC sehingga kedepannya diharapkan dapat lebih maju dan berkembang sesuai dengan tujuan pendirian SRC.

Kata Kunci : *Pemberdayaan Ekonomi, Dampak Sosial Peningkatan Ekonomi*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Annisa Fitri
Npm : 1903010027
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 12 Juni 2023
Yang Menyatakan,



MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka. Apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, tidak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia. (Q.S. Ar-Rad : 11)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta berkahnya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar. Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua Orang Tua saya Bapak Tomin dan Ibu Rusmini yang selalu memberikan dukungan dan menyertai dengan doa yang tiada henti, sehingga dapat terselesainya skripsi ini.
2. Kakak Zerry Arzona dan Adikku Aziz Adnan Fahrezi yang telah memberikan dukungan dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Suci Hayati, M.S.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi dan Pembimbing Akademik yang selalu memberikan bimbingan tiada henti dan memberikan motivasi tanpa pamrih sehingga terselesainya skripsi ini.
4. Terimakasih untuk sahabat-sahabatku Dwi Gusma Ratih, Aulia Nur Rahmadian, Afrizal Dwi Saputra, Afrizal Saputra, Sofhia Sofa, Rani Al Viona yang telah memberi semangat, dukungan penuh dan berpartisipasi dalam menyelesaikan Skripsi ini.
5. Terimakasih almamaterku Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
6. Serta kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas Taufik, Hidayah dan Iniyah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penulisan Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Siti Nurjanah, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Ibu Suci Hayati, M.S.I selaku Dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi dalam penyelesaian proposal ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan.
6. Kedua orang tua dan keluarga yang memberikan do'a untuk keberhasilanku.

7. Semua pihak yang membantu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat dan menambah ilmu pengetahuan tentang Ekonomi Syariah.

Metro, Juni 2023
Peneliti,

Dwi Annisa Fitri
NPM. 1903010027

DAFTAR ISI

SKRIPSI	i
PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pemberdayaan Ekonomi	14
1. Pengertian Pemberdayaan Ekonomi	14
2. Upaya Pemberdayaan Ekonomi.....	15
3. Pemberdayaan Sebagai Proses	16
4. Tahap - Tahap Pemberdayaan.....	17
5. Tujuan Pemberdayaan Ekonomi.....	21
B. Dampak Pemberdayaan Ekonomi Terhadap Pendapatan.....	21
1. Dampak Positif	21
2. Dampak Negatif.....	22
C. Pendapatan Ekonomi Keluarga	23
1. Pengertian Pendapatan	23

2. Pengertian Pendapatan Ekonomi Keluarga.....	24
3. Indikator Keberhasilan Usaha.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	27
B. Sumber Data	28
C. Teknik Pengumpulan Data	29
D. Teknik Analisis Data	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community).....	33
1. Sejarah Berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community)	33
2. Visi Dan Misi SRC (Sampoerna Retail Community).....	35
3. Struktur Organisasi SRC (Sampoerna Retail Community)	36
B. Mekanisme Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community)	38
C. Dampak Pemberdayaan Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community)	48
1. Volume Penjualan.....	50
2. Keuntungan.....	58
3. Pendapatan.....	62
4. Pertumbuhan Tenaga Kerja	66
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Data tahun berdiri dan tahun bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community).....	42
Tabel 4.2	Data Volume Penjualan sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)	50
Tabel 4.3	Data Omset Penjualan sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)	54
Tabel 4.4	Data Keuntungan Bersih sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community).....	58
Tabel 4.5	Data pendapatan pemilik toko sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community).....	62
Tabel 4.6	Data pertumbuhan tenaga kerja pemilik toko sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)	66

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Bimbingan Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Lulus Plagiasi
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Dokumentasi
10. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada tahun 1990-an istilah pemberdayaan sudah terkenal dalam pembangunan, kegagalan rencana pembangunan yang memfokuskan pada bagian makro. Dapat diyakini bahwa racangan pemberdayaan sebagai alternatif yang ampuh untuk menuntaskan pembangunan. Diberbagai kementrian pemerintah pusat secara tegas telah membentuk berbagai institusi pemberdayaan, yang mana sampai-sampai kementrian mengkhususkan yang namanya pemberdayaan perempuan.

Selain pemberdayaan perempuan, ada juga program nasional pemberdayaan masyarakat mandiri (PNMP) yang disebut dengan program nasional yang memang fokus pada pemberdayaan. Begitu juga halnya pada tingkat pemerintah daerah provinsi dan kabupaten/kota, mereka juga telah membentuk lembaga atau satuan kerja (Satker) yang menangani khusus tentang pemberdayaan masyarakat. Banyak pula pemerintah daerah yang langsung membentuk lembaga dengan nama pemberdayaan, misalnya: Badan Pemberdayaan Masyarakat (Bapernas), atau yang biasa disebut juga dengan Lembaga Pemberdayaan Masyarakat.¹

Pemberdayaan masyarakat adalah cara pengembangan suatu keadaan atau situasi masyarakat secara berkelanjutan dan terikat dalam memberdayakan masyarakat kalangan bawah sehingga mereka memiliki

¹ Oos M. Anwas, Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global, (Jakarta: Alfabeta, 2019), 2.

berbagai pilihan nyata menyangkut masa depannya. Adapun tujuan dari pemberdayaan ini merupakan suatu kondisi untuk meningkatkan kemampuan orang, seperti kelompok sensitif dan impoten sehingga mereka bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.²

Pemberdayaan ekonomi masyarakat merupakan suatu cara untuk membangun kemampuan masyarakat dalam perekonomian khususnya dengan mendorong, memacu, memotivasi, dan menggali potensi yang dimiliki sehingga kondisi mereka akan berubah dari yang tidak berdaya menjadi berdaya dengan perwujudan tindakan yang nyata untuk meningkatkan harkat dan martabat dari sisi ekonomi, melepaskan diri dari kemiskinan dan keterbelakangan.

Masalah pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu kegiatan penting yang perlu dilakukan dalam upaya untuk memberdayakan terutama pada kelompok yang dinilai lemah dan rentang terhadap kemiskinan sehingga mereka memiliki kemampuan dan kekuatan serta dapat melepaskan diri mereka dari berbagai keterpurukan, ketertinggalan dan keterbelakangan dengan demikian keinginan mereka untuk menjadi suatu kelompok yang maju, mandiri dan terpenuhi segala kebutuhannya bisa tercapai.³

Semua aspek yang menjadi faktor dalam ketertinggalan masyarakat harus ditingkatkan dengan cara mengembangkan dan mendinamisasikan potensinya. Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi

² Rasyidah. et.al., *Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Budidaya Tiram Di Gampong Tibang Kecamatan Syiah Kuala Kota Banda Aceh*, Vol.4, No.1, Januari-Juni 2018.

³ Andi Haris, *Memahami Pendekatan Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pemanfaatan Media*, PITER Vol. XIII No.2 2014, 51.

berdampak pada perekonomian masyarakat, maka perbaikan kondisi perekonomian menjadi salah satu hal yang harus diperhatikan. Perbaikan kondisi ekonomi dapat ditempuh dengan memanfaatkan sumber daya manusia.

Sumber daya manusia menjadi hal penting dalam pembangunan, karena sumber daya manusia yang rendah berdampak pada kondisi masyarakat dalam melihat dan mengatasi masalah kehidupan yang menyebabkan adanya pengangguran, maka dari itu pengembangan dan pemberdayaan manusia

Dengan adanya pemberdayaan ekonomi diharapkan dapat memfokuskan pada kegiatan perekonomian masyarakat, sebagai upaya yang diarahkan untuk memperbesar akses pendapatan ekonomi agar meningkatkan kualitas kehidupan dan kesejahteraan yang lebih baik. Serta dengan adanya pemberdayaan ekonomi untuk kedepannya dapat meningkatkan kemakmuran hidup keluarga.

Dalam proses pemberdayaan memaparkan empat tahapan sebagai berikut. Tahap pertama yaitu penyadaran pada tahap ini masyarakat disadarkan akan kemampuan, sikap dan keterampilan yang dimiliki serta rencana dan harapan akan kondisi mereka yang lebih baik dan efektif. Tahap kedua yaitu, pemahaman lebih jauh dari tahapan penyadaran masyarakat diberikan pemahaman dan persepsi baru mengenai diri mereka sendiri, aspirasi mereka dan keadaan umum lainnya. Proses pemahaman ini meliputi proses belajar untuk secara utuh menghargai pemberdayaan dan tentang apa yang dituntut dari mereka oleh komunitas. Tahap ketiga yaitu memanfaatkan setelah masyarakat sadar dan mengerti mengenai pemberdayaan, saatnya

mereka memutuskan untuk menggunakannya bagi kepentingan komunitasnya. Tahap keempat yaitu penggunaan keterampilan dan kemampuan pemberdayaan sebagai bagian dari kehidupan sehari-hari.⁴

Salah satu upaya peningkatan ekonomi yang dapat dilakukan tidak terlepas dari kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat, upaya yang dilakukan dalam mewujudkan penguatan ekonomi adalah dengan terus melakukan pengembangan pada roda perekonomian pada sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM). Dimana toko kelontong ini merupakan bagian dari masyarakat agar masyarakat lebih memiliki kemampuan dan kemauan untuk bersikap produktif.

SRC (Sampoerna Retail Community) adalah jaringan toko kelontong masa kini yang bergabung dalam program kemitraan, pembinaan dan pendampingan dari PT Sampoerna Tbk. Melalui program kemitraan yang disebut SRC (Sampoerna Retail Community) ini dapat memberikan pembinaan dan pendampingan kepada masyarakat terkait pengambilan keputusan yang terkait dalam kebutuhan masyarakat, melaksanakan usaha berskala bisnis serta membangun kemampuan dalam meningkatkan pendapatan.⁵

Dengan bergabung pada program SRC (Sampoerna Retail Community) ini toko-toko kelontong di harapkan dapat mengembangkan usaha melalui manajemen tata usaha yang lebih baik dalam bentuk edukasi pengelolaan toko

⁴ Bambang Sugeng Dwiyanto, Jemadi, "Pemberdayaan Masyarakat Dan Pengembangan Kapasitas Dalam Penanggulangan Kemiskinan Melalui PNPM Mandiri Perkotaan", *Jurnal MAKSIPRENEUR*, Vol.III, No.1, 2013. 41.

⁵ Ahmad Tanzah, "Pengantar Metode Penelitian", *Journal of Sharia and Law*, Vol.2, No.1,2023. 175-190.

ataupun pendampingan yang diberikan oleh SRC (Sampoerna Retail Community) dengan harapan meningkatkan omset penjualan pada toko kelontong tersebut.⁶

Menurut pemilik toko kelontong yang bermitra dengan SRC (Sampoerna Retail Community), terdapat beberapa toko kelontong di Kota Metro bergabung dalam sebuah program kemitraan yang disebut dengan SRC (Sampoerna Retail Community) yang merupakan program peningkatan UMKM oleh PT. Sampoerna Tbk, dimana SRC (Sampoerna Retail Community) sebagai bentuk pemberdayaan masyarakat.

Setelah dilakukannya penelitian, dengan adanya pemberdayaan di toko kelontong binaan SRC akan menimbulkan dampak terhadap peningkatan ekonomi. Dampak ekonomi tersebut dapat bersifat positif dan negatif, dampak positif yang muncul yakni langsung (direct) dan tidak langsung (indirect impact). Dampak langsung dari adanya pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong yang sudah dibina oleh SRC ialah dapat merubah mindset para pemilik toko agar dapat lebih maju dan berkembang dalam menjalankan, dampak tidak langsung dari adanya pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong binaan SRC dapat memberikan dampak positif secara tidak langsung yakni dengan terjadi adanya dampak sosial yang sangat berpengaruh bagi masyarakat sekitar, karena dapat membuka peluang usaha bagi para masyarakat untuk dapat menitipkan produk-produk home made yang di buat dan didisplay di Pojok Lokal yang

⁶ Cahya Rizki, Ahmad Hamdalah, Hertina, "Peran SRC (Sampoerna Retail Community) Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Kelontong Perspektif Ekonomi Syariah", *Journal of Sharia and Law*, Vol.2, No.1, 2023.180.

sudah tersedia di toko kelontong binaan SRC. Terdapat dampak negatif pula dari toko kelontong binaan SRC yakni dengan adanya pendampingan yang berkelanjutan terdapat beberapa toko kelontong binaan SRC yang tidak mampu mengikuti program yang diselenggarakan berupa pembinaan, pertemuan yang akan dilakukan pada waktu tertentu sehingga tingkat kemampuan dan potensi yang dimiliki oleh setiap individu yang berbeda dapat menimbulkan kesenjangan dari masyarakat.

Selain itu juga ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam meningkatkan omset penjualan yaitu harga, produk, lokasi dan promosi. Untuk meningkatkan omset penjualan setiap usaha bisnis harus melakukan strategi pemasaran yang baik agar mampu bersaing dengan usaha lain sejenisnya.⁷

Berdasarkan hasil survey yang peneliti lakukan di lapangan awal mulanya SRC (Sampoerna Retail Community) berdiri pada tahun 2011 di Kota Metro, di Kota Metro sudah terdapat 140 toko kelontong yang bergabung dengan mitra SRC (Sampoerna Retail Community) untuk Metro Timur sendiri terdapat 50 outlet, Metro Pusat terdapat 23 outlet, Metro Barat terdapat 18 outlet, Metro Selatan terdapat 19 outlet, dan Metro Utara terdapat 30 outlet SRC (Sampoerna Retail Community) dengan semangat untuk terus berkembang menjadi lebih baik, pihak SRC (Sampoerna Retail Community) terus berusaha belajar dan bertransformasi menjadi Toko Kelontong masa kini

⁷ Wawancara dengan pemilik toko kelontong binaan SRC (Sampoerna Retail Community) pada tanggal 15 April 2023

yang bertujuan untuk dapat memenuhi kebutuhan setiap pelanggan Toko Kelontong SRC (Sampoerna Retail Community), dan lingkungan sekitar.

Dan program yang didapat Toko Kelontong binaan SRC (Sampoerna Retail Community) seperti toko memiliki branding, toko juga dibuat RBT (Rapi, Bersih, Terang) serta mendapatkan edukasi tata cara pengelolaan toko agar toko dapat bersaing pada masa kini. Pada awal bergabung pihak SRC juga memberikan sejumlah uang untuk membeli cat toko, mendapat poin ketika belanja menggunakan aplikasi AYO SRC dimana poin tersebut dapat ditukarkan saat berbelanja agar mendapatkan potongan harga dan ada voucher belanja serta bonus dan kemudahan dalam berbelanja lainnya.⁸

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul **“Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut “Bagaimana Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dan manfaat penelitian ini antara lain yaitu sebagai berikut:

⁸ Wawancara dengan Bapak Sukron selaku Pembina SRC (Sampoerna Retail Community) pada tanggal 14 April 2023

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana pemberdayaan ekonomi keluarga dan dampaknya terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan dalam penelitian ini, maka manfaat yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah:

a. Secara Teoritis

Secara teoritis manfaat penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi atau tambahan literatur dan menambah ilmu pengetahuan bagi peneliti selanjutnya serta pembaca mengenai pemberdayaan ekonomi keluarga dengan menggali potensi untuk meningkatkan ekonomi keluarga.

b. Secara Praktis

Secara Praktis hasil penelitian ini diharapkan Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemilik toko kelontong dalam meningkatkan omset pendapatan.

D. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya.

Untuk itu, tinjauan krisis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini. Sehingga dapat ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berbeda.⁹

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Ardiana Vidia Rahmawati	Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Program Jalin Mitra Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Kepala Rumah Tangga Perempuan (KRTP) (di desa Sukorejo Kulon Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung).	Metode Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa program Jalin Mitra penanggulangan kemiskinan tertuju pada perempuan yang perekonomiannya sangat lemah dimana perempuan tersebut ditinggal mati ataupun cerai oleh suaminya. Program ini bertujuan memberdayakan perempuan yang kurang mampu dari segi ekonomi, dengan begitu pemerintah bisa memberikan modal usaha kepada KRTP, sehingga mampu mengembangkan usaha, dan	Perbedaan penelitian ini terdapat dalam objek yang diteliti. Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian ini adalah para perempuan yang perekonomiannya sangat lemah sehingga membutuhkan pendampingan yang berkelanjutan sedangkan penelitian yang akan saya lakukan objek penelitiannya adalah pemilik toko yang membutuhkan pendampingan berkelanjutan.

⁹ Zuhairi, et. al., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Edisi Revisi, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 39

				mensejahterakan perekonomian keluarga.	
2.	Siti Maulidatus Sa'adah	Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui <i>Home Industry</i> Kopi Bubuk Pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati Di Desa Tribudisyukur Kecamatan Kebun Tebu Lampung Barat	Metode Kualitatif	Hasil penelitian ini mengetahui tentang Bagaimana memberdayakan ekonomi keluarga KWT Melati pada awalnya dilakukan penyadaran oleh pendamping KWT Melati dan Ibu Yayah selaku ketua KWT Melati, selanjutnya pada tahap peningkatan kapasitas yaitu tahap memberikan pengetahuan dan wawasan serta pelatihan untuk meningkatkan keterampilan individu/anggota KWT Melati itu sendiri dalam pengolahan kopi bubuk. Serta yang terakhir tahap pendayaan, pada tahap ini KWT Melati memberikan	Perbedaan penelitian ini terdapat pada fokus yang diteliti yaitu Melalui <i>Home Industry</i> Kopi Bubuk Pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati Di Desa Tribudisyukur Kecamatan Kebun Tebu Lampung Barat sedangkan dalam penelitian yang saat ini peneliti lebih menekankan pada aspek pemberdayaan melalui Toko Kelontong binaan SRC Kota Metro.

				kebebasan kepada anggotanya untuk menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh secara mandiri ataupun untuk tetap menjadi bagian dari anggota	
3.	Amelia PJT	Peran Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) Dalam Pemberdayaan dan Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Laut Dendang Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang	Metode Kualitatif	Hasil penelitian ini mengetahui tentang Bagaimana bentuk usaha UP2K dalam pemberdayaan ekonomi keluarga ialah usaha membuat sabun cuci piring, usaha membuat bolu, usaha membuat wajik bandung, serta usaha jual pecel, upaya Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah dengan melakukan pelatihan-pelatihan, seperti: merajut tas tempat minum dari tali kur, membuat bunga dari sabun,	Perbedaan penelitian ini terdapat pada pada fokus yang diteliti yaitu dalam hal penekanan lokasi yang berada di desa Laut Dendang Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Sedangkan dalam penelitian yang saat ini peneliti lebih menekankan pada aspek pemberdayaan ekonomi keluarga dan dampaknya terhadap peningkatan ekonomi di Toko Kelontong binaan SRC

				<p>membuat peyek, membuat sabun cuci piring, dan membuat gros jilbab. Dan dampak yang dirasakan dari pelaksanaan program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat adalah masyarakat merasa terbantu dengan hadirnya UP2K, masyarakat mendapat pelatihan serta dapat meminjam modal untuk membuka atau menambah modal usaha. Hal ini tentu dapat menambah pendapatan keluarga serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat</p>	
--	--	--	--	--	--

Dari beberapa penelitian diatas dapat diketahui bahwa terdapat kesamaan pada penelitian ini yaitu metode dan variabel yang digunakan. Adapun perbedaan penelitian ini dengan tiga penelitian diatas terletak pada fokus penelitiannya. Fokus penelitian ini adalah pemberdayaan ekonomi

yang dilakukan sudah sesuai dengan tahapan yang diterapkan. Sehingga peneliti mengambil penelitian mengenai Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pemberdayaan Ekonomi

1. Pengertian Pemberdayaan Ekonomi

Pemberdayaan adalah suatu proses untuk memberikan daya/kekuasaan (power) kepada pihak yang lemah (powerless), dan mengurangi kekuasaan (disempower) kepada pihak yang terlalu berkuasa (powerfull). Pemberdayaan tidak sekedar memberikan kewenangan atau kekuasaan kepada pihak yang lemah saja. Dalam pemberdayaan terkandung makna proses pendidikan dalam meningkatkan kualitas individu, kelompok, atau masyarakat sehingga mampu berdaya, memiliki daya saing, serta mampu hidup sendiri.¹ Pendekatan utama dalam konsep pemberdayaan adalah bahwa masyarakat tidak dijadikan objek dari berbagai proyek pembangunan, tetapi subjek dari upaya pembangunannya sendiri.²

Dapat di uraikan bahwa, pemberdayaan adalah upaya untuk menolong masyarakat agar lebih berdaya dengan memberikan daya, kekuatan atau kemampuan kepada masyarakat lemah dalam meningkatkan sumber daya tersebut sehingga meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan potensi yang dimiliki secara mandiri.

¹ Oos M. Anwas, *Pemberdayaan Masyarakat di Era Global*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 49.

² Totok Mardikanto dan Poerwoko Soebiato, *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 32.

Sedangkan, Pemberdayaan ekonomi disini merupakan upaya dalam mendorong perubahan struktural masyarakat dengan memperkuat kedudukan serta peran ekonomi rakyat dalam perekonomian. Seperti diketahui bahwa salah satu tujuan dari pemberdayaan ekonomi ini adalah untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang masih lemah.³

Dari pembahasan diatas dapat di uraikan bahwa, pemberdayaan ekonomi pada dasarnya menyangkut lapisan masyarakat lapisan yang paling bawah dinilai kurang mampu, sehingga perlu adanya bantuan dari pihak seperti bantuan ekonomi tersebut dapat terwujud ,dengan demikian taraf hidup masyarakat akan lebih meningkat.

2. Upaya Pemberdayaan Ekonomi

Upaya pemberdayaan menurut Zubaedi harus dilakukan tiga arah. antara lain :

- a. Menciptakan suasana iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (enabling). Artinya, setiap manusia atau setiap masyarakat telah memiliki potensi, sehingga pada saat melaksanakan langkah pemberdayaan diupayakan agar mendorong dan membangkitkan kesadaran masyarakat akan pentingnya mengembangkan potensi-potensi yang telah dimiliki.
- b. Memperkuat potensi atau daya yang dimiliki masyarakat (empowering). Artinya, langkah pemberdayaan diupayakan melalui aksi-aksi nyata seperti pendidikan, pelatihan, peningkatkan kesehatan,

³ Lin Sarinah, dkk. Pemberdayaan Masyarakat Dalam Bidang Ekonomi Oleh Pemerintah Desa Pengandaran Kecamatan Pengandaran Kabupaten Pengandaran. *Jurnal Moderat* , (Agustus 2019), 267-277.

pemberian modal, informasi, lapangan kerja, pasar serta sarana prasarana lainnya.

- c. Melindungi masyarakat (protecting). Hal ini berarti dalam pemberdayaan masyarakat perlu diupayakan langkah-langkah yang mencegah persaingan secara tidak seimbang serta praktik eksploitasi yang kuat terhadap yang lemah, melalui keberpihakan atau adanya aturan, kesepakatan yang jelas dan tegas untuk melindungi golongan yang lemah.⁴

Dari pembahasan diatas dapat di uraikan bahwa, upaya pemberdayaan ialah upaya mempersiapkan masyarakat seiring dengan langkah memperkuat kelembagaan masyarakat, agar masyarakat mampu mewujudkan kemajuan, kemandirian, dan kesejahteraan dalam suasana keadilan sosial.

3. Pemberdayaan Sebagai Proses

Pemberdayaan sebagai proses adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat dan mengoptimalkan keberdayaan (dalam arti kemampuan dan keunggulan bersaing) kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sebagai proses, pemberdayaan merujuk pada kemampuan, untuk berpartisipasi memperoleh kesempatan dan atau mengakses sumberdaya dan layanan yang diperlukan guna memperbaiki mutu hidupnya (baik secara individual, kelompok, dan masyarakatnya dalam arti luas). Dengan pemahaman

⁴ Zubaedi, Pengembangan Masyarakat Wacana Dan Praktik, (Jakarta: Kencana, 2013), 79.

seperti itu, pemberdayaan dapat diartikan sebagai proses terencana guna meningkatkan skala/upgrade utilitas dari obyek yang diberdayakan. Pemberdayaan masyarakat adalah suatu proses dimana masyarakat, terutama mereka yang miskin sumber daya, kaum perempuan, dan kelompok yang terabaikan lainnya, didukung agar mampu meningkatkan kesejahteraannya secara mandiri.⁵

Dari pembahasan diatas dapat di uraikan, pemberdayaan sebagai proses adalah pemberdayaan yang dilakukan secara terus menerus sehingga masyarakat yang diberdayakan dapat menjadi mandiri dan dapat meningkatkan pendapatan keluarga, selama komunitas atau organisasi masih ingin melakukan perubahan dan perbaikan dan tidak terpaku pada suatu program.

4. Tahap - Tahap Pemberdayaan

Pemberdayaan dilakukan sampai target (masyarakat) bisa mandiri dan siap untuk dilepas, meskipun dari jauh tetap dijaga agar tidak jatuh. Untuk menjaga kemandirian tersebut senantiasa dilakukan pemeliharaan semangat, keadaan serta kemampuan secara terus-menerus biar tidak menghadapi kemunduran.

Adapun tahap pemberdayaan yang harus dilalui menurut Soekanto ialah :⁶

⁵ Totok Mardikanto dan Poerwoko Soebianto, *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik*, (Bandung; Alfabeta, 2017), 61.

⁶ Dedeh Maryani dan Ruth Roselin E. Nainggolan, *Pemberdayaan Masyarakat*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 13.

a. Tahap Persiapan

Pada tahap ini terdapat dua tahapan yang harus dikerjakan. Pertama, penyiapan petugas tenaga pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh community worker dan kedua, penyiapan lapangan yang pada dasarnya dilakukan secara nondirektif. Penyiapan petugas ataupun tenaga pemberdayaan masyarakat sangat berarti agar efektivitas program atau kegiatan pemberdayaan bisa tercapai dengan baik.

b. Tahap Pengkajian

Tahapan ini ialah proses pengkajian, yaitu bisa dilakukan oleh kelompok atau individu. Dalam hal ini dilakukan identifikasi terkait permasalahan kebutuhan dan sumber daya yang dibutuhkan. Dengan harapan program yang dilakukan tidak salah sasaran, maksudnya cocok dengan kemampuan dan kebutuhan yang terdapat pada masyarakat yang mengikuti kegiatan pemberdayaan masyarakat.

c. Tahap Perencanaan Alternatif Program atau Kegiatan

Pada tahap ini, petugas sebagai agen perubahan secara partisipatif berupaya melibatkan warga untuk berfikir terkait permasalahan yang mereka hadapi dan bagaimana metode untuk mengatasinya. Dalam konteks ini masyarakat diharapkan bisa memikirkan beberapa alternatif program serta kegiatan yang dapat dilakukan. Sebagian alternatif itu harus dapat menggambarkan kelebihan dan kekurangannya, sehingga alternatif program yang dipilih

nanti dapat menunjukkan program ataupun kegiatan yang sangat efektif serta efisien untuk tercapainya tujuan pemberdayaan masyarakat.

d. Tahap Formalisasi Rencana Aksi

Pada tahap ini agen perubahan membantu tiap-tiap kelompok untuk merumuskan serta memastikan program kegiatan apa yang hendak mereka jalani untuk mengatasi permasalahan yang ada. Di samping itu juga petugas membantu memformalisasikan ide mereka ke dalam bentuk tertulis terutama jika ada kaitannya dengan pembuatan proposal kepada penyandang dana. Dengan demikian penyandang dana akan mengerti terhadap tujuan dan sasaran pemberdayaan masyarakat yang akan dilakukan tersebut.⁷

e. Tahap Implementasi Program atau Kegiatan

Dalam upaya penerapan program pemberdayaan masyarakat, peran masyarakat sebagai kader diharapkan dapat menjaga keberlangsungan program yang telah dikembangkan. Kerja sama antar petugas serta masyarakat merupakan hal penting dalam tahap ini, sebab terkadang sesuatu yang telah direncanakan dengan baik melenceng saat di lapangan. Program itu terlebih dahulu perlu disosialisasikan, sehingga dalam implementasinya tidak mengalami hambatan yang berarti.

⁷ *Ibid.*, 14.

f. Tahap Evaluasi

Evaluasi ialah upaya pengawasan program pemberdayaan masyarakat yang sedang dilakukan dengan melibatkan warga. Dengan adanya keterlibatan warga diharapkan dalam jangka waktu pendek tercipta sistem komunitas untuk pengawasan secara internal. Untuk jangka panjang bisa membangun komunikasi masyarakat yang lebih mandiri dengan menggunakan sumber daya yang ada. Pada tahap evaluasi ini diharapkan dapat diketahui secara jelas serta terukur seberapa besar keberhasilan program ini bisa dicapai, sehingga diketahui kendala-kendala pada periode selanjutnya bisa diantisipasi untuk pemecahan permasalahan atau hambatan yang dihadapi.

g. Tahap Terminasi

Tahap terminasi ialah memutuskan ikatan secara resmi dengan komunitas yang dituju dengan harapan proyek harus segera berhenti. Artinya, masyarakat yang dibekali daya telah sanggup mengendalikan dirinya agar bisa hidup lebih baik melalui perubahan situasi serta kondisi sebelumnya dirinya agar bisa hidup lebih baik melalui perubahan situasi serta kondisi sebelumnya.⁸

Dari pembahasan diatas dapat diuraikan bahwa, dalam pemberdayaan masyarakat untuk menciptakan suatu keberhasilan haruslah melalui proses tahap-tahapan untuk mengoptimalkan pemberdayaan masyarakat yang sedang berjalan agar dapat stabil.

⁸ *Ibid.*,14.

5. Tujuan Pemberdayaan Ekonomi

Terkait dengan tujuan pemberdayaan yang ingin dicapai dari pemberdayaan masyarakat adalah untuk membentuk individu dan masyarakat menjadi mandiri. Kemandirian tersebut meliputi kemandirian berpikir, bertindak dan mengendalikan apa yang mereka lakukan. Kemandirian masyarakat merupakan suatu kondisi yang dialami oleh masyarakat yang ditandai dengan kemampuan memikirkan, memutuskan serta melakukan sesuatu yang dipandang tepat demi mencapai pemecahan masalah yang dihadapi dengan mempergunakan daya atau kemampuan yang dimiliki.⁹

B. Dampak Pemberdayaan Ekonomi Terhadap Pendapatan

Dampak ekonomi adalah pengaruh atau akibat dari suatu kejadian, keadaan, kebijakan, sehingga mengakibatkan perubahan baik yang bersifat positif maupun bersifat negatif, dampak merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksana pengawasan internal.¹⁰ Dan dampak dibagi kedalam dua pengertian yaitu :

1. Dampak Positif

Dampak Positif merupakan keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Dampak positif yang muncul dari

⁹ Totok Mardikanto dan Poerwako Soebianto, *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 109.

¹⁰ Sri Setiawati, Fournita Agustina, Evahelda, *Dampak Sosial Ekonomi Program Pemberdayaan Petani Kebun Kelapa Sawit Rakyat Di Kabupaten Bangka*. *Jurnal of Integrated Agribusiness*, Vol. 2. No.1. 2020, 6.

suatu kegiatan usaha yaitu, adanya dampak ekonomi dapat bersifat langsung (*direct*). Selain dampak positif langsung yang muncul, ada dampaklain yang akan timbul, seperti dampak tidak langsung (*indirect impact*). Dan dampak positif dibagi kedalam dua pengertian yaitu :¹¹

a. Dampak Ekonomi Langsung (*Direct Impact*)

Dampak ekonomi langsung (*Direct Impact*) adalah dampak ekonomi yang berasal dari pengeluaran konsumen yang dapat dirasakan langsung oleh masyarakat lokal. Dimana ketika konsumen mengeluarkan sejumlah uang untuk melakukan pembelian terhadap produk dan jasa, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap penghasilan pendapatan bagi pemilik usaha.

b. Dampak Ekonomi Tidak Langsung (*Indirect Impact*).

Dampak ekonomi tidak langsung (*Indirect Impact*) adalah manfaat yang diterima dari dampak langsung yang mengakibatkan kenaikan pada input dari suatu unit usaha.

Dari pembahasan di atas dapat diuraikan bahwa dampak positif menunjukkan pada perubahan taraf kehidupan kearah yang lebih baik, dan juga mempengaruhi kehidupan masyarakat.

2. Dampak Negatif

Dampak Negatif merupakan keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada oranglain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang

¹¹ Auliyaur Rohman, Dampak Ekonomi Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Wisata Religi Makam Sunan Drajat Lamongan, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Vol.3, No.2 Februari 2019, 116.

buruk dan menimbulkan akibat tertentu. Meski dampak ekonomi mengalami peningkatan dalam pemberdayaan, dampak ekonomi juga memiliki dampak negatif. Adapun tiga dampak negatif sebagai berikut :

- a. Dapat memicu perbedaan pendapat yang mengakibatkan terjadinya konflik.
- b. Adanya tingkat kemampuan dan potensi yang dimiliki oleh setiap individu yang berbeda. Sehingga dapat menimbulkan kesenjangan.
- c. Kurangnya kemampuan untuk berinisiatif dan berfikir kritis serta logis.¹²

Dari pembahasan diatas dapat diuraikan bahwa, dampak negatif adalah suatu keadaan yang terwujud dari adanya keinginan, kesan dan pengaruh dari pribadi orang untuk meyakinkan atau mempengaruhi dengan tujuan agar mengikuti dan mendukung sesuatu yang buruk sehingga dapat memicu atau menimbulkan akibat tertentu.

C. Pendapatan Ekonomi Keluarga

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan yang didefinisikan dalam kamus bahasa Indonesia adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Dalam kamus Manajemen pendapatan didefinisikan sebagai uang yang akan diperoleh baik secara perseorangan maupun organisasi yang berbentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Disisi lain pendapatan berupa sejumlah

¹² Ahmad Hazas Syarif, Fahria Ali., Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Oleh Pengrajin Patung Di Dusun Lemahdadi, Bangun Jiwo, Bantul. *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, Vol. 08 No.1. 2020, 31.

penerimaan uang yang diperoleh seseorang atas kinerjanya dalam suatu periode, baik secara harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.

Adapun pengklasifikasin pendapatan yaitu sebagai berikut :¹³

- a. Pendapatan pribadi, berupa segala bentuk pendapatan yang diterima tanpa harus menyerahkan dan menyelesaikan suatu kegiatan.
- b. Pendapatan disposibel, berupa pendapatan secara pribadi setelah adanya pengurangan pajak sebagai kewajiban bagi penerima pendapatan tersebut.
- c. Pendapatan nasional, berupa nilai dari keseluruhan barang dan jasa yang di hasilkan atau diproduksi oleh suatu daerah dalam satu tahun.

2. Pengertian Pendapatan Ekonomi Keluarga

Peningkatan pendapatan ekonomi keluarga merupakan bagian dari penyelenggaraan pembangunan dan pemerataan hasil-hasilnya kepada semua lampiran masyarakat tanpa terkecuali termasuk didalamnya pembangunan ekonomi masyarakat.

Pemberdayaan ekonomi keluarga menjadi berarti bagi peningkatan pendapatan antara lain berkisar tentang bagaimana mengupayakan masyarakat desa dapat menjadi pelaku utama dalam pembangunan ekonomi serta dapat memanfaatkan sumberdaya secara optimal dan bertanggung jawab dengan masyarakat mulai dan mempunyai kemauan,

¹³ Zella, dkk. Pengaruh Pendapatan Jumlah Anggota Keluarga Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Konsumsi Rumah Tangga Di Kecamatan Muara Dua Kota Lhoksemauwe. *Jurnal Ekonomika Indonesia*, Vol.8, No.2. 2019, 74.

daya kekuatan serta peningkatan kemampuan memanfaatkan potensi yang dimilikinya.¹⁴

Dari pembahasan diatas dapat di uraikan bahwa, pendapatan ekonomi keluarga merupakan pendapatan yang diperoleh dari imbalan jasa-jasa atas pengadaan faktor produksi tersebut dalam bentuk gaji, modal kerja dan sebagainya. Selain itu juga besarnya pendapatan akan menggambarkan ekonomi keluarga dalam masyarakat yang dapat di kategorikan dalam tiga kelompok yaitu pendapatan rendah, sedang, dan tinggi.

3. Indikator Keberhasilan Usaha

Keberhasilan suatu usaha dapat diukur dari berbagai segi, diantaranya dari laba laba usaha yang berhasil dicapai oleh para pengusaha pada kurun waktu tertentu . Berhasil tidaknya suatu usaha dapat diketahui dari membesarnya skala usaha yang dimilikinya Keberhasilan usaha diidentikan dengan perkembangan perusahaan. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. indikator dalam tercapainya keberhasilan usaha sebagai berikut :

- a. Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu.
- b. Keuntungan adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu.

¹⁴ Femy M, dkk. Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan Di Desa Lolah II Kecamatan Tombariri Kabupaten Minahasa. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*. Vol.1. No.1. 2014, 100.

- c. Pendapatan adalah arus masuk atau kenaikan pada nilai harga satuan usaha atau penghentian hutang-hutang atau kombinasi dari keduanya dalam satu periode yang diperoleh dari penyerahan/produksi barangbarang, penyerahan jasa dan pelaksanaan aktivitas ekonomi lainnya.
- d. Pertumbuhan tenaga kerja adalah suatu kondisi dimana adanya penambahan tenaga kerja disuatu perusahaan disebabkan oleh pemenuhan kebutuhan yang diperlukan suatu perusahaan.¹⁵

Dari pembahsan di atas dapat disimpulkan bahwa keberhasilan suatu usaha untuk pemberdayaan dapat dilihat dari indikator keberhasilan yang di capai oleh sutu usaha tersebut dimana tingkat volume penjualan, keuntungan, pendapatan, dan pertumbuhan tenaga kerja sangat berpengaruh untuk melihat seberapa besarnya tingkat keberhasilan usaha yang dicapai.

¹⁵ Suryana, *Kewirausahaan, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 157

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang langsung terjun ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah.

Menurut definisi di atas dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan, dimana peneliti ke lapangan untuk meneliti secara intensif, terperinci, dan mendalam.¹

Pada penelitian ini peneliti akan melakukan penelitian untuk mencari informasi tentang Pemberdayaan Ekonomi Keluarga dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian dengan menggunakan metode penelitian yang dimaksud yaitu untuk menggambarkan, melukiskan atau memaparkan keadaan suatu objek yang diteliti sesuai dengan keadaan yang sebenar benarnya, apa adanya serta sesuai dengan kondisi pada saat dilakukannya penelitian tersebut.²

26. ¹ Lexy J, Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014),

² Ibrahim, *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Alfabeta, 2015), 59.

Menurut uraian di atas dapat disimpulkan bahwa deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan untuk membuat penggambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai situasi-situasi kejadian-kejadian yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.

Penelitian ini akan mendeskripsikan tentang Pemberdayaan Ekonomi Keluarga dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro.

B. Sumber Data

Sumber data merupakan suatu hal yang paling vital dalam sebuah penelitian. Sumber data bagi peneliti merupakan suatu pokok terpenting untuk melakukan penelitian, karena dari hal tersebut dapat menjadi salah satu tonggak keberhasilan suatu penelitian. Sumber data di dalam suatu penelitian biasanya dibagi menjadi dua yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama baik dari individu atau perorangan seperti data hasil dari wawancara. Pengambilan sumber data dalam menentukan informasi penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan pengambilan informan berdasarkan dengan tujuan penelitian dengan kriteria alasan yang kuat untuk dipilih. Banyaknya

jumlah informan yang ada, pengambilan tidak perlu semua untuk dijadikan informasi.³

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah 1 orang pihak SRC (Sampoerna Retail Community) dan 10 orang pemilik toko kelontong yang bermitra dengan SRC (Sampoerna Retail Community) sebagai informan dan memiliki ciri khas tertentu yang dapat dilihat melalui pemberdayaannya.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data yang diambil dari sumber kedua atau bukan dari sumber aslinya atau data yang diperoleh dari bahan kepustakaan.⁴ Sumber data sekunder yang digunakan peneliti adalah buku-buku dan jurnal yang ada relevansi dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian, buku tersebut diantaranya buku dari Pemberdayaan Ekonomi, Dampak Pemberdayaan, dan Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan RD.

C. Teknik Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab secara lisan yang berlangsung satu arah.

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2021), 296.

⁴ *Ibid.*, 296.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk menemukan permasalahan yang harus di teliti, dan peneliti berkeinginan untuk mengetahui hal-hal dari informan yang lebih mendalam. Dengan demikian, pada prinsipnya wawancara bertujuan untuk menggali informasi yang lebih dalam dari sumber yang relevan berupa pendapat, kesan, pengalaman, pikiran, dan sebagainya.⁵

Metode wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara langsung kepada pihak SRC (Sampoerna Retail Community) dan pemilik toko kelontong binaan SRC (Sampoerna Retail Community).

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan rekaman kejadian masa lalu yang ditulis atau dicetak yang berupa catatan, buku, surat, dan dokumen lainnya. Dengan teknik pengumpulan data ini, peneliti dapat memperoleh informasi bukan dari narasumber, tetapi diperoleh dari sumber tertulis atau dokumen yang ada pada informan dalam bentuk catatan.⁶

Metode dokumentasi ini adalah kumpulan sejumlah besar fakta dan data yang tersimpan dalam bahan yang berbentuk surat, catatan harian, laporan dan foto. Metode penelitian ini digunakan untuk memperoleh bukti kerjasama dan lain sebagainya guna menunjang dari data yang diperoleh melalui wawancara.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2021), 304.

⁶ *Ibid.*, 314.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁷

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisa data kualitatif berdasarkan teori Miles and Huberman sebagaimana dijelaskan oleh Sugiyono, “Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Adapun tahapan analisis data dalam penelitian ini adalah:

1. Pengumpulan data

Kegiatan utama pada setiap penelitian adalah mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi.

2. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah penelitian untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2021), 321.

3. Penyajian data

Setelah data direduksi, maka tahap selanjutnya adalah display data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

4. Penarikan kesimpulan dan verifikasi

Tahap ketiga dalam analisis ini adalah pengambilan kesimpulan dan verifikasi.⁸

Teknik analisa ini memiliki tahapan dimulai dari pengumpulan data, dimana data yang diperoleh dari lapangan maka perlu dilakukan reduksi data yaitu memilah dan memfokuskan data yang akan digunakan. Setelah data direduksi kemudian disajikan dalam bentuk uraian. Kemudian langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan dengan menggunakan metode induktif, yaitu penarikan kesimpulan dari hal-hal yang khusus menuju kepada hal-hal umum berdasarkan data yang diperoleh tentang Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro.

⁸ *Ibid.*, 321.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community)

1. Sejarah Berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community)

Di tengah persaingan dunia ritel di Indonesia yang semakin ketat, serta makin banyaknya warung sederhana dan toko ritel tradisional yang menghilang, PT HM Sampoerna Tbk. memprakarsai lahirnya SRC (Sampoerna Retail Community). Program pemberdayaan usaha kecil-menengah (UKM) sektor ritel di bawah payung tanggung jawab sosial perusahaan “Sampoerna untuk Indonesia” bekerjasama dengan Yayasan Inotek ini bertujuan membina UKM di bidang ritel yang memiliki potensi pengembangan dalam aspek bisnis agar berkualitas dan mandiri.

Pada tahun 2008 SRC (Sampoerna Retail Community) dimulai dengan hanya 57 anggota peritel tradisional di medan dengan berbekalan semangat untuk maju dan berkembang. Saat ini SRC (Sampoerna Retail Community) telah berkembang menjadi komunitas outlet masa kini terbesar di Indonesia dengan lebih dari 100 ribu outlet diseluruh Indonesia.¹

Lewat konsep khasnya, SRC (Sampoerna Retail Community) turut berkontribusi dalam pengembangan perekonomian lingkungan sekitar hingga Indonesia. Melalui program ini, perseroan telah membantu bisnis ritel dan memperluas pengetahuan melalui pelatihan kewirausahaan dan

¹ Dokumentasi SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro, 25 Mei 2023

pasar, pengembangan sumber daya manusia, kerjasama dengan mitra, dan program tanggung jawab social. SRC menisci kesenjangan keterampilan dan pengetahuan peritel tradisonal melalui program peningkatan kapasitas perusahaan, pengembangan bisnis, dan tanggung jawab social.

Melalui aplikasi teknologi yang telah di keluarkan kepada hampir seluruh anggota toko SRC berupa pelatihan keterampilan bisnis, untuk terus merencanakan perluasan SRC bagi komitmen ritel tradisonal di sekitarnya melalui penciptaan lapangan pekerjaan dan pengembangan ekonomi. Di Kota Metro sudah berdiri sebuah komunitas SRC toko pemilik ritel yang telah maju, komunitas ini terus berkembang dan maju berkat adanya pendampingan dan pembinaan yang di berikan oleh pihak pendamping dari Sampoerna itu sendiri.

Toko-toko ritel tradisonal binaan SRC mendapatkan bimbingan manajemen pengelolaan toko, mulai dari edukasi penataan toko, strategi pemasaran, pengembangan SDM, manajemen keuangan, hingga pelayanan pelanggan. Dengan bergabung dalam jaringan SRC, toko kelontong dapat belajar mengembangkan usaha mereka melalui manajemen tata usaha yang lebih baik dalam bentuk edukasi pengelolaan toko dan pendampingan berkelanjutan yang pada akhirnya akan meningkatkan omset bisnis.

SRC lebih khusus bertujuan untuk membuat Toko Kelontong hasil binaan SRC bisa beradaptasi dengan perkembangan masa kini yang selalu berubah. Diharapkan toko yang menjadi mitra SRC bisa berkembang dan mendapatkan pelanggan yang banyak. Semakin banyak merek dan produk-

produk lokal yang mengambil tempat dalam perubahan gaya hidup masyarakat sehari-hari.²

2. Visi Dan Misi SRC (Sampoerna Retail Community)

Sebuah organisasi ataupun perusahaan pasti mempunyai visi dan misi untuk mencapai keberhasilannya. Visi merupakan pernyataan tentang gambaran keadaan yang ingin dicapai oleh suatu organisasi atau perusahaan di masa yang akan datang. Sedangkan misi merupakan implementasi lebih lanjut dari visi. Visi bersifat abstrak, sedangkan misi dikaitkan dengan kegiatan dan nyata serta dinamis. Dalam suatu organisasi ataupun perusahaan, misi hendaknya tidak dinyatakan terlalu luas agar dapat menjadi pedoman bagi manajemen dalam memfokuskan kegiatannya. Sebaliknya jika misi terlalu sempit, maka organisasi atau perusahaan mungkin dapat kehilangan kesempatan untuk berkarya di kemudian hari.³

- a. Visi Dalam Paguyuban SRC (Sampoerna Retail Community) yaitu :
Menjadi paguyuban yang menghasilkan entrepreneur yang kompeten dan mampu mengembangkan keunggulan lokal sehingga siap bersaing di pasar global.
- b. Misi Dalam Paguyuban SRC (Sampoerna Retail Community) yaitu :
Menyelenggarakan pelatihan entrepreneurship dengan terus mengembangkan dan menjalankan inovasi terbaru.

² Dokumentasi SRC ((Sampoerna Retail Community) Kota Metro, 25 Mei 2023

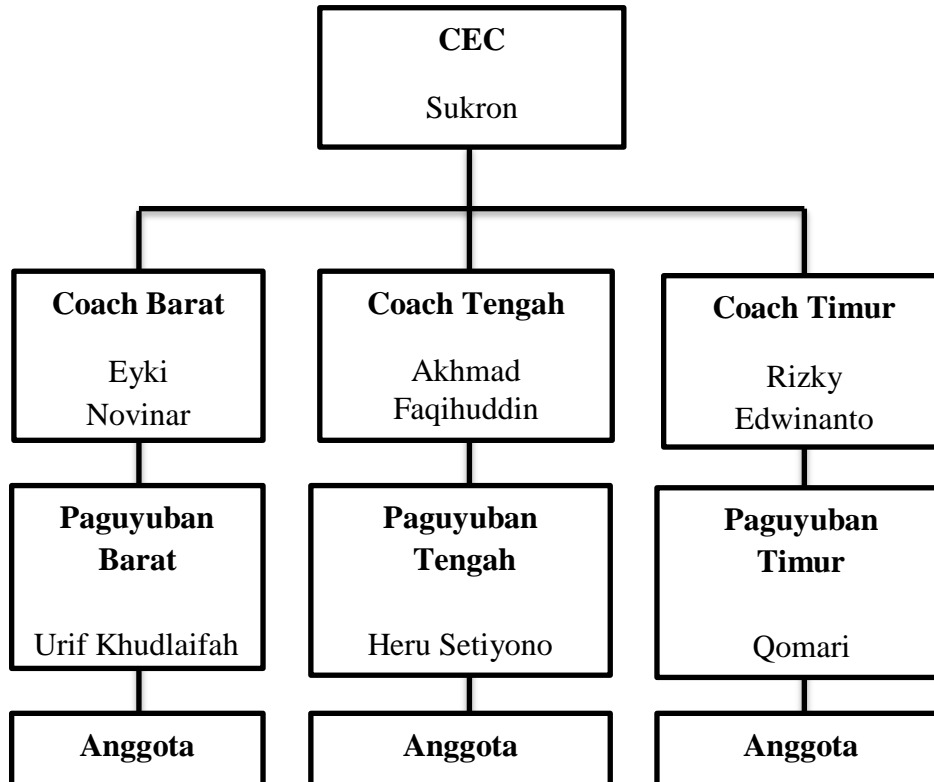
³ Dokumentasi SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro, 25 Mei 2023

3. Struktur Organisasi SRC (Sampoerna Retail Community)

Organisasi mempunyai arti luas sesuai dengan fungsi dan tujuannya, diantaranya yaitu: organisasi dikatakan sebagai wadah yang berarti tempat bagi orang-orang untuk berinteraksi dan bekerja sama. Organisasi juga dikatakan sebagai alat yang artinya organisasi berfungsi sebagai alat untuk untuk mencapai tujuan bersama di antara orang-orang dalam organisasi yang berinteraksi dan bekerja sama tersebut. Organisasi dalam arti statis merupakan suatu gambar yang berwujud dan bergerak demi tercapainya tujuan bersama, atau dalam istilah lain disebut dengan struktur atau tata raga organisasi.

Struktur organisasi adalah bentuk pelaksanaan organisasi yang menunjukkan keterkaitan antara fungsi otoritas dan tanggung jawab yang saling berhubungan dari orang yang diberi tugas dan tanggung jawab atas setiap aktivitas.

**STRUKTUR ORGANISASI
SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY (SRC)
KOTA METRO**



Sumber : *Sampoerna Retail Community (SRC) Kota Metro*

Gambar struktur organisasi *Sampoerna Retail Community (SRC) Kota Metro* diatas adalah jenis struktur organisasi divisi geografis. Struktur organisasi divisi geografis adalah struktur organisasi yang dibentuk dengan berdasarkan pengelompokan wilayah atau daerah. Dalam SRC (*Sampoerna Retail Community*) Kota Metro, setiap daerah atau wilayahnya memiliki masing-masing pelaksana yang fungsinya sama, yaitu terdapat Coach maupun Paguyuban sendiri. Tujuan pembagian wilayah tersebut adalah untuk memudahkan koordinasi agar cakupannya

tidak terlalu luas, sehingga kegiatan dalam proses pengembangan UMKM lebih terfokus.⁴

B. Mekanisme Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Di Toko Kelontong

Binaan SRC (Sampoerna Retail Community)

Pemberdayaan ekonomi merupakan suatu cara untuk membangun kemampuan masyarakat dalam perekonomian khususnya dengan mendorong, memacu, memotivasi, dan menggali potensi yang dimiliki sehingga kondisi mereka akan berubah dari yang tidak berdaya menjadi berdaya dengan perwujudan tindakan yang nyata untuk meningkatkan harkat dan martabat dari sisi ekonomi, melepaskan diri dari kemiskinan dan keterbelakangan.

Dengan adanya pemberdayaan ekonomi diharapkan dapat memfokuskan pada kegiatan perekonomian masyarakat, sebagai upaya yang diarahkan untuk memperbesar akses pendapatan ekonomi agar meningkatkan kualitas kehidupan dan kesejahteraan yang lebih baik. Serta dengan adanya pemberdayaan ekonomi untuk kedepannya dapat meningkatkan kemakmuran hidup keluarga.

Dalam pemberdayaan ekonomi keluarga di toko kelontong binaan SRC, memiliki tahap-tahap sebagai proses pemberdayaan yakni :

1. Tahap Persiapan, pada tahap ini terdapat dua tahapan yang harus dikerjakan. Pertama, penyiapan petugas tenaga pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh community worker dan kedua, penyiapan lapangan yang pada dasarnya dilakukan secara nondirektif.

⁴ Dokumentasi SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro, 25 Mei 2023

2. Tahap Perencanaan Alternatif Program atau Kegiatan, pada tahap ini petugas sebagai agen perubahan secara partisipatif berupaya melibatkan warga untuk berfikir terkait permasalahan yang mereka hadapi dan bagaimana metode untuk mengatasinya.
3. Tahap Implementasi Program atau Kegiatan, dalam upaya penerapan program pemberdayaan masyarakat peran masyarakat sebagai kader diharapkan dapat menjaga keberlangsungan program yang telah dikembangkan.
4. Tahap Evaluasi, yakni upaya pengawasan program pemberdayaan masyarakat yang sedang dilakukan dengan melibatkan warga. Dengan adanya keterlibatan warga diharapkan dalam jangka waktu pendek tercipta sistem komunitas untuk pengawasan secara internal.

Dengan demikian, pemberdayaan yang diberikan oleh pihak SRC kepada pemilik toko kelontong. SRC itu sendiri ialah toko kelontong masa kini yang bergabung dalam program pembinaan kemitraan PT SRC Indonesia Sembilan (SRCIS) yang merupakan bagian dari PT HM Sampoerna Tbk.(Sampoerna) yakni dengan berkomitmen untuk memberikan pendampingan yang berkelanjutan pada toko binaan SRC.

Pada dasarnya, toko kelontong adalah sebuah tempat yang menjual berbagai macam barang kebutuhan sehari-hari. Saat ini toko kelontong identik dengan tampilan yang lebih rapi, dinamis, dan tentunya nyaman untuk berbelanja, seperti halnya toko kelontong SRC. Bebenah dari penggambaran warung kelontong di atas, SRC memang telah mentransformasikan warung

kelontong menjadi toko kelontong masa kini yang menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari. Ada beberapa barang yang dijual oleh toko kelontong binaan SRC yakni Bahan Sembako, Kebutuhan Rumah Tangga, Alat Tulis, Obat-obatan, Makanan ringan, dan pihak SRC juga mengeluarkan beberapa produk yang untuk diperjual belikan oleh toko kelontong binaan SRC yakni Air Mineral, Tisu Wajah, Kopi Saset, Rokok, Sabun Cuci Tangan, dan Hand Sanitizer.

Dan dengan adanya pendampingan yang dilakukan oleh pihak SRC dapat mencapai keberhasilan pemberdayaan ekonomi keluarga di toko kelontong binaan SRC, pendampingan yang diberikan berupa edukasi cara mengelola toko kelontong dan mengembangkan aspek penting dalam menunjang toko kelontong sehingga dapat dikelola agar lebih baik melalui ekspansi bisnis dan rekondisi toko. Hal ini sesuai dengan tujuan SRC sendiri untuk melakukan pendampingan pada toko yang berkelanjutan.⁵ Adapun syarat dan keuntungan bergabung dengan Mitra SRC yakni :

Untuk menjadi Mitra SRC harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

1. Memiliki toko atau outlet sendiri.
2. Memiliki modal Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000
3. Pihak pemilik toko memiliki keinginan untuk maju dan berkembang dengan adanya pembinaan dari pihak SRC.
4. Toko kelontong berada di tempat yang strategis dan mudah di jangkau pembeli.

⁵ Wawancara kepada pemilik toko, pada tanggal 25 Mei 2023

5. Pemilik toko kelontong harus mengerti tentang tata ruang, display toko, perlengkapan, pengelolaan, pengembangan bisnis dan kebersihan toko.

Dan keuntungan yang didapat bergabung dengan Mitra SRC yakni :

1. Pendampingan Usaha

Salah satu alasan program SRC ini menarik, karena sebagai mitra tidak hanya dibiarkan begitu saja dan akan mendapatkan pendampingan usaha. Pendampingan usaha yang dilakukan juga berkelanjutan, mulai dari penataan dari toko, ekspansi bisnis dan juga peluang bisnis lainnya.

2. Gabung Komunitas

Menjadi mitra SRC juga akan menghubungkan mitra satu dengan mitra lain, dan juga bisa sharing persoalan menjadi mitra SRC. Baik itu berupa permasalahan yang dihadapi hingga solusi dari permasalahan tersebut.

3. Toko Lebih Dikenal

Karena mendapat bimbingan pengelolaan, nantinya toko akan lebih dikenal dan mudah ditemukan. Dan juga program SRC ini dapat membantu toko kelontong agar mampu bersaing dan juga berkembang di era digital.

4. Dukungan Aplikasi Ayo SRC

Program Sampoerna Retail Community juga meluncurkan aplikasi AYO SRC, nantinya aplikasi ini bisa digunakan oleh pemilik toko untuk memudahkan pengelolaan toko.⁶

⁶ Wawancara dengan pemilik toko, pada tanggal 25 Mei 2023

Dalam mekanisme pemberdayaan ekonomi terdapat beberapa alur tahapan agar penetapan dan pelaksanaan toko binaan SRC lebih terarah dengan adanya mekanisme yang digunakan, untuk mencapai target tujuan yang diinginkan. Adapun beberapa mekanisme yang dilakukan yakni :⁷

1. Toko kelontong melakukan pengajuan untuk pemberdayaan toko kepada pihak SRC agar menjadi toko binaan SRC.
2. Pihak SRC melakukan observasi kepada toko kelontong yang sudah melakukan pengajuan toko binaan.
3. Pihak SRC menetapkan dan merekrut toko kelontong yang telah memenuhi kriteria untuk menjadi toko binaan SRC.
4. Pihak SRC melakukan pembinaan dan pendampingan terkait dengan strategi dan cara pengembangan toko melalui toko binaan SRC yang dilakukan baik secara langsung di toko ataupun melalui online.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan para pelaku usaha dapat diketahui tahun berdiri toko tersebut dan tahun bergabung di toko binaan SRC yang dapat dilihat dalam tabel berikut :

⁷ Bapak Sukron, Pihak SRC, Wawancara pada tanggal 25 Mei 2023

Tabel 4.1
Data tahun berdiri dan tahun bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)

No	Nama Pemilik	Nama Toko	Tahun Berdiri	Tahun Bergabung
1.	Bapak Dedi	SRC Angkin	2010	2018
2.	Ibu Titik	SRC Tara	2008	2010
3.	Bapak Edwin	SRC Ivan	2011	2017
4.	Ibu Devi	SRC Aldo	2017	2019
5.	Bapak Bagus	SRC Deba	2017	2019
6.	Ibu Yuli	SRC Arta Mart	2015	2018
7.	Bapak Marisi	SRC Rajawali	2016	2019
8.	Ibu Ita	SRC Gusti	2017	2019
9.	Ibu Sindi	SRC Abu	2016	2018
10.	Ibu Munawaroh	SRC Khafi	2017	2019

Bapak Dedi mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2010. Dalam usahanya setelah delapan tahun berjalan beliau di tawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dan pada akhirnya toko milik Bapak Dedi memiliki nama toko yakni Toko SRC Angkin yang sudah resmi bergabung di tahun 2018. Setelah bergabung dengan toko binaan SRC, toko kelontong yang mulanya didirikan seperti toko tradisional dapat berkembang menjadi modern dan meningkat pesat hingga saat ini.⁸

⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, selaku pemilik toko SRC Angkin, pada tanggal 26 Mei 2023

Ibu Titik mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2008. Dalam usahanya setelah dua tahun berjalan beliau di tawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Ibu Titik juga hampir memenuhi kriteria dan pada akhirnya toko SRC milik Ibu Titik memiliki nama toko yakni Toko SRC Tara, yang sudah resmi bergabung di tahun 2010. Setelah bergabung dengan toko binaan SRC, toko kelontong yang mulanya di dirikan seperti toko kelontong tradisional dapat berkembang menjadi modern layaknya seperti minimarket dan meningkat pesat hingga saat ini.⁹

Bapak Edwin mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2011. Dalam usahanya setelah enam tahun berjalan beliau di tawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Bapak Edwin juga hampir memenuhi kriteria dan pada akhirnya toko SRC milik Bapak Edwin memiliki nama yakni Toko SRC Ivan, yang sudah resmi bergabung di tahun 2017. Setelah bergabung dengan toko binaan SRC, toko kelontong yang mulanya di dirikan seperti toko kelontong tradisional dapat berkembang menjadi modern dan meningkat pesat hingga saat ini.¹⁰

Ibu Devi mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2017. Dalam usahanya setelah dua tahun berjalan beliau di mendaftarkan tokonya untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Ibu Devi belum termasuk kedalam kategori toko kelontong modern. Sebelum

⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Titik, selaku pemilik toko SRC Tara, pada tanggal 26 Mei 2023

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Edwin, selaku pemilik toko SRC Ivan, pada tanggal 26 Mei 2023

bergabung Ibu Devi sempat melihat di beberapa daerah toko kelontong yang sudah modern, sehingga Ibu Devi tertarik untuk bergabung dengan binaan SRC. Setelah dilakukan observasi oleh pihak SRC akhirnya toko milik Ibu Devi direkrut untuk bergabung dengan binaan SRC di tahun 2019. Dan pada akhirnya toko milik Ibu Devi memiliki nama yakni Toko SRC Aldo dan berkembang menjadi modern layaknya seperti minimarket dan meningkat pesat hingga saat ini.¹¹

Bapak Bagus mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2017. Dalam usahanya setelah dua tahun berjalan beliau mendaftarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Bapak Bagus ingin terlihat seperti toko kelontong modern, setelah dilakukan observasi oleh pihak SRC akhirnya toko milik Bapak Bagus direkrut dan ada pendampingan berkelanjutan yang diberikan oleh pihak SRC. Sehingga toko milik Bapak Bagus memiliki nama toko yakni Toko SRC Deba yang sudah resmi bergabung dengan toko binaan SRC di tahun 2019 dan berkembang hingga saat ini.¹²

Ibu Yuli mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2015. Dalam usahanya setelah tiga tahun berjalan beliau ditawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC, dikarenakan toko milik Ibu Yuli juga hampir memenuhi kriteria sehingga pihak SRC tertarik untuk menawarkan. Pada akhirnya Ibu Yuli menyetujui toko miliknya untuk bergabung dengan

¹¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Devi, selaku pemilik toko SRC Aldo, pada tanggal 26 Mei 2023

¹² Hasil Wawancara dengan Bapak Bagus, selaku pemilik toko SRC Deba, pada tanggal 26 Mei 2023

binaan SRC dan toko milik Ibu Yuli memiliki nama toko yakni Toko SRC Arta Mart yang sudah resmi bergabung di tahun 2018, yang saat ini berkembang menjadi toko modern layaknya seperti minimarket dan meningkat pesat.¹³

Bapak Marisi mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2016. Dalam usahanya beliau ingin mendaftarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC, dikarenakan toko milik Bapak Marisi awal mulanya masih toko kelontong tradisional. Bapak Marisi ingin tokonya terlihat seperti modern, setelah dilakukan observasi dan direkrut oleh pihak SRC pada akhirnya Bapak Marisi menyetujui untuk berkomitmen dengan adanya penampungan yang diberikan oleh pihak SRC pada toko kelontong. Sehingga toko kelontong milik Bapak Marisi resmi bergabung di tahun 2019, dan memiliki nama toko yakni Toko SRC Rajawali usaha toko kelontong milik Bapak Marisi pun berkembang hingga saat ini.¹⁴

Ibu Ita mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2017. Dalam usahanya setelah dua tahun berjalan beliau di tawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Ibu Ita sudah mampu memenuhi kriteria dan pada akhirnya toko milik Ibu Ita memiliki nama toko yakni Toko SRC Gusti yang sudah resmi bergabung di tahun 2018. Setelah bergabung dengan toko binaan SRC, toko kelontong yang mulanya

¹³ Hasil Wawancara dengan Ibu Yuli, selaku pemilik toko SRC Arta Mart, pada tanggal 26 Mei 2023

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Yuli, selaku pemilik toko SRC Arta Mart, pada tanggal 26 Mei 2023

didirikan seperti toko tradisional dapat berkembang menjadi modern dan meningkat pesat hingga saat ini.¹⁵

Ibu Sindi mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2016. Dalam usahanya setelah dua tahun berjalan beliau di tawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Ibu Sindi mampu memenuhi kriteria dan pada akhirnya toko SRC milik Ibu Sindi memiliki nama yakni Toko SRC Abu, yang sudah resmi bergabung di tahun 2018. Setelah bergabung dengan toko binaan SRC, toko kelontong milik Ibu Sindi dapat berkembang dan meningkat hingga saat ini.¹⁶

Ibu Munawaroh mendirikan usaha toko kelontong di tahun 2017. Dalam usahanya setelah dua tahun berjalan beliau di tawarkan untuk dapat bergabung menjadi bagian dari toko binaan SRC dikarenakan toko milik Ibu Munawaroh juga hampir memenuhi kriteria dan pada akhirnya toko SRC milik Ibu Munawaroh menyetujui untuk bergabung dengan pihak SRC serta dengan adanya pendampingan secara berkelanjutan. Sehingga toko milik Ibu Munawaroh memiliki nama toko yakni Toko SRC Khafi, yang sudah resmi bergabung di tahun 2019. Setelah bergabung dengan toko binaan SRC, toko kelontong milik Ibu Munawaroh layaknya seperti minimarket dan meningkat pesat hingga saat ini.¹⁷

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Ita, selaku pemilik toko SRC Gusti, pada tanggal 26 Mei 2023

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Sindi, selaku pemilik toko SRC Abu, pada tanggal 26 Mei 2023

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Sindi, selaku pemilik toko SRC Abu, pada tanggal 26 Mei 2023

C. Dampak Pemberdayaan Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko

Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community)

Dengan adanya pemberdayaan di toko kelontong binaan SRC akan mengalami perubahan sosial yang terjadi di masyarakat dan juga menimbulkan dampak secara ekonomi. Dampak ekonomi sendiri ialah dampak yang ditimbulkan akibat adanya pembangunan yang didasari adanya kemajuan zaman saat ini sehingga pembangunan dibutuhkan untuk menunjang kehidupan yang lebih modern. Dampak ekonomi tersebut bersifat positif dan negatif, dampak positif yang muncul yakni langsung (*direct effect*) dan tidak langsung (*indirect effect*). Dampak langsung (*direct effect*) dari adanya pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong yang sudah dibina oleh pihak SRC ialah dapat merubah mindset para pemilik toko agar dapat lebih maju dan berkembang dalam menjalankan, dengan adanya hal tersebut maka pendapatan semakin bertambah dan taraf hidup semakin meningkat sehingga perubahan dari dampak ekonomi dapat dirasakan secara langsung.

Dampak tidak langsung dari adanya pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong binaan SRC dapat memberikan dampak positif secara tidak langsung (*indirect effect*) yakni, dengan terjadi adanya dampak sosial yang sangat berpengaruh bagi masyarakat sekitar, karena dapat membuka peluang usaha bagi para masyarakat untuk dapat menitipkan produk-produk home made yang di buat dan didisplay di Pojok Lokal yang sudah tersedia di toko kelontong binaan SRC. Hal inilah yang

dapat membawa perubahan dampak sosial bagi masyarakat sekitar. Selain itu dengan adanya kemajuan di toko kelontong binaan SRC masyarakat sekitar dapat terbantu dengan adanya potongan-potongan harga yang diberikan dan jauh lebih miring dibandingkan dengan toko lainnya. Hal tersebut juga yang menjadi dampak positif yang dirasakan dari adanya toko kelontong binaan SRC secara tidak langsung.

Selain adanya dampak positif secara langsung dan tidak langsung terdapat dampak negatif pula dari toko kelontong binaan SRC yakni dengan adanya pendampingan yang berkelanjutan terdapat beberapa toko kelontong yang dulunya sempat bergabung dengan binaan SRC yang tidak mampu mengikuti program yang diselenggarakan berupa pembinaan, pertemuan yang akan dilakukan pada waktu tertentu sehingga tingkat kemampuan dan potensi yang dimiliki oleh setiap individu yang berbeda dapat menimbulkan kesenjangan dari masyarakat. Selain itu kurangnya kemampuan masyarakat secara mandiri untuk dapat berinisiatif dan berfikir secara kritis serta logis yang diharuskan adanya pendampingan oleh pihak SRC secara terus menerus. Selain itu juga dapat memicu perbedaan baik itu pemikiran maupun pendapat yang ada di masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pelaku usaha toko binaan SRC dapat diketahui dan diukur dari suatu indikator keberhasilan usaha yang dapat dilihat dari empat indikator dalam tercapainya keberhasilan yakni :

1. Volume Penjualan

Volume penjualan yakni menunjukkan banyaknya atau besarnya produk yang terjual.

Tabel 4.2
Data Volume Penjualan sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)

No	Nama Pemilik	Volume Penjualan Sebelum Bergabung	Volume Penjualan Sesudah Bergabung
1.	Bapak Dedi	50 produk/hari	90 produk/hari
2.	Ibu Titik	60 produk/hari	95 produk/hari
3.	Bapak Edwin	50 produk/hari	95 produk/hari
4.	Ibu Devi	45 produk/hari	95 produk/hari
5.	Bapak Bagus	50 produk/hari	100 produk/hari
6.	Ibu Yuli	40 produk/hari	90 produk/hari
7.	Bapak Marisi	45 produk/hari	95 produk/hari
8.	Ibu Ita	50 produk/hari	90 produk/hari
9.	Ibu Sindi	50 produk/hari	90 produk/hari
10.	Ibu Munawaroh	40 produk/hari	90 produk/hari

Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin merasakan perubahan yang signifikan dari adanya pemberdayaan ekonomi keluarga di toko binaan SRC, karena volume penjualan mengalami peningkatan akibat kenyamanan yang dirasakan ketika berbelanja di toko binaan SRC dahulu sebelum bergabung bapak dedi dalam sehari menjual 50 produk. Setelah bergabung dengan program SRC beliau dapat menjual hingga 90 produk yang terdiri dari sembako, peralatan rumah dan lain-lain.¹⁸

Ibu Titik selaku pemilik toko SRC Tara merasakan perubahan dengan adanya pengguna aplikasi yang diberikan dari pihak SRC. Dahulu

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Dedi, selaku pemilik toko SRC Angkin, pada tanggal 26 Mei 2023

ia hanya menjual 60 produk/hari, namun saat ini ia dapat menjual 95 produk/hari. Hal ini di akibatkan oleh adanya aplikasi yang diberikan sehingga mempermudah Ibu Titik dalam menjual produk di toko, produk yang sering terjual terdiri dari kebutuhan rumah tangga.¹⁹

Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan merasakan peningkatan penjualan karena dengan binaan dari SRC penataan yang ada di toko sangat baik sehingga memudahkan para konsumen untuk berbelanja, sebelumnya ia hanya menjual 50 produk/hari dan setelah bergabung dengan binaan SRC bisa mencapai penjualan 95 produk/hari, produk yang sering terjual di toko milik bapak Edwin ini berupa rokok, sembako, dan juga lokasi toko yang strategis.²⁰

Ibu Devi selaku pemilik toko SRC Aldo dapat merasakan adanya perubahan dari peningkatan penjualan, karena keramahan yang diterapkan pada saat pelayanan ke konsumen sehingga konsumen merasa senang jika berbelanja di toko Ibu Devi. Sebelum bergabung ia hanya menjual 45 produk/hari dan setelah bergabung dengan pihak SRC penjualan bisa sebanyak 95 produk/hari. Produk yang terjual dengan cepat di toko milik Ibu Devi ini yakni rokok, sembako, dan makanan ringan.²¹

Bapak Bagus selaku pemilik toko SRC Deba merasakan adanya perubahan pada peningkatan penjualan, karena setelah bergabung dengan

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Titik, selaku pemilik toko SRC Tara, pada tanggal 26 Mei 2023

²⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Edwin, selaku pemilik toko SRC Ivan, pada tanggal 26 Mei 2023

²¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Devi, selaku pemilik toko SRC Aldo, pada tanggal 26 Mei 2023

pihak SRC toko milik Bapak Bagus buka sampai jam 11 malam sehingga konsumen dapat dengan mudah belanja di waktu kapanpun. Sebelumnya ia hanya menjual 50 produk/hari setelah bergabung ia bisa menjual produk sebanyak 100 produk/hari. Produk yang sering laku di toko milik bapak Bagus ini rokok dan makanan ringan karena Bapak Bagus buka sampai malam dan banyak juga orang yang membeli.²²

Ibu Yuli selaku pemilik toko Arta Mart SRC merasakan adanya perubahan peningkatan penjualan karena toko Ibu Yuli lengkap menjual berbagai barang dan sembako lainnya dengan pendisplayan barang yang terususun rapi sehingga konsumen bisa berbelanja dengan nyaman. Dahulu ia hanya menjual 40 produk/hari, namun saat ini dapat menjual 90 produk/hari. Toko milik Ibu Yuli memiliki beberapa produk yang terjual dengan cepat berupa sabun, rokok, dan sembako lainnya.²³

Bapak Marisi selaku pemilik toko SRC Rajawali merasakan perubahan dari adanya penjualan yang meningkat setelah bergabung dengan pihak SRC. Karena dengan bimbingan dari pihak SRC dapat membuat penataan teratur sehingga produk tersebut akan menarik konsumen untuk berbelanja. Sebelum bergabung dengan pihak SRC ia hanya menjual 45 produk/hari, dan sekarang dapat menjual 95

²² Hasil Wawancara dengan Bapak Bagus, selaku pemilik toko SRC Deba, pada tanggal 26 Mei 2023

²³ Hasil Wawancara dengan Ibu Yuli, selaku pemilik toko SRC Arta Mart, pada tanggal 26 Mei 2023

produk/hari. Produk yang sering terjual di toko milik Bapak Marisi ini berupa tisu, air mineral, sembako dan lain-lain.²⁴

Ibu Ita selaku pemilik toko SRC Gusti merasakan perubahan yang signifikan dari adanya pendampingan dari pihak SRC yang diberikan karena volume penjualan mengalami peningkatan. Dahulu sebelum adanya pendampingan ia hanya menjual 50 produk/hari, saat ini Ibu Ita dapat menjual produk 90 produk/hari. Dan produk yang terjual dari toko milik Ibu Ita ini berupa rokok, kopi kemasan saset, makanan ringan, dan lain-lain.²⁵

Ibu Sindi selaku pemilik toko SRC Abu mengalami peningkatan pada volume penjualan karena dengan adanya pendampingan dari pihak SRC. Dibimbing dengan pendisplayan produk yang sangat baik sehingga memudahkan para konsumen untuk berbelanja ke toko Ibu Sindi. Dahulu sebelum bergabung ia hanya menjual produk 50 produk/hari dan setelah bergabung dengan pihak SRC bisa mencapai penjualan 90 produk/hari. Produk yang terjual di toko milik Ibu Sindi berupa makanan ringan, air mineral, sembako, dan lain-lain.²⁶

Ibu Munawaroh selaku pemilik toko SRC Khafi merasakan perubahan yang cukup signifikan dari segi volume penjualan. Ibu Munawaroh dapat menjual barang lebih banyak setelah bergabung dengan

²⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Marisi, selaku pemilik toko SRC Rajawali, pada tanggal 26 Mei 2023

²⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Ita, selaku pemilik toko SRC Gusti, pada tanggal 26 Mei 2023

²⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Sindi, selaku pemilik toko SRC Abu, pada tanggal 26 Mei 2023

pihak SRC, sebelumnya ia hanya menjual 40 produk/hari dan setelah bergabung ia menjual produk sebanyak 90 produk/hari. Dan produk yang sering terjual dalam toko milik Ibu Munawaroh ini berupa rokok, sembako, makanan ringan, sabun dan lain-lain.²⁷

Dan berdasarkan hasil penelitian kepada pemilik toko binaan SRC Kota Metro dalam meningkatkan omset penjualan sudah sesuai dengan bergabungnya pada program SRC dan para pemilik toko dapat meningkatkan omset penjualan dengan sistem kerjasama, dimana pihak SRC memberikan wewenang untuk menjual setiap produk yang ditawarkan pada setiap toko kelontong.

Tabel 4.3
Data Omset Penjualan sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)

No	Nama Pemilik Toko	Omset Penjualan Sebelum Bergabung	Omset Penjualan Setelah Bergabung
1.	Bapak Dedi	Rp. 5.000.000	Rp. 8.000.000
2.	Ibu Titik	Rp. 5.600.000	Rp. 9.000.000
3.	Bapak Edwin	Rp. 6.000.000	Rp. 9.500.000
4.	Ibu Devi	Rp. 4.400.000	Rp. 7.600.000
5.	Bapak Bagus	Rp. 5.800.000	Rp. 9.600.000
6.	Ibu Yuli	Rp. 4.400.000	Rp. 8.000.000
7.	Bapak Marisi	Rp. 4.400.000	Rp. 7.600.000
8.	Ibu Ita	Rp. 5.000.000	Rp. 8.000.000
9.	Ibu Sindi	Rp. 5.000.000	Rp. 8.000.000
10.	Ibu Munawaroh	Rp. 4.400.000	Rp. 8.000.000

Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin, dalam toko binaan SRC Bapak Dedi memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 5.000.000 dan setelah bergabung dengan

²⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Munawaroh, pemilik toko SRC Khafi, pada tanggal 26 Mei 2023

pihak SRC kini keuntungan Bapak Dedi bertambah pesat sebesar Rp. 8.000.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan meningkatkan kualitas produk, dan pastinya konsumen ingin produk yang berkualitas.

Ibu Titik selaku pemilik toko SRC Tara, dalam toko binaan SRC Ibu Titik memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 5.600.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini peningkatan omset penjualan Ibu Titik bertambah pesat sebesar Rp. 9.000.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan terdapat produk digital untuk melayani konsumen dengan pembelian pulsa listrik, paket data dan sebagainya melalui pojok bayar.

Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan, dalam toko binaan SRC Bapak Edwin memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 6.000.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini peningkatan omset penjualan Bapak Edwin bertambah pesat sebesar Rp. 9.500.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan meningkatkan kualitas produk, dan pastinya konsumen ingin produk yang berkualitas.

Ibu Devi selaku pemilik toko SRC Aldo, dalam toko binaan SRC Ibu Devi memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 4.400.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini peningkatan omset penjualan Ibu Devi bertambah pesat sebesar Rp.7.600.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan

dengan menjaga kesetiaan konsumen sehingga konsumen merasa nyaman untuk berbelanja.

Bapak Bagus selaku pemilik toko SRC Deba, dalam toko binaan SRC Bapak Bagus memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 5.800.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini peningkatan omset penjualan Bapak Bagus bertambah pesat sebesar Rp.9.600.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan menjaga kesetiaan konsumen sehingga konsumen merasa nyaman untuk berbelanja.

Ibu Yuli selaku pemilik toko SRC Arta Mart, dalam toko binaan SRC Ibu Yuli memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 4.400.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini peningkatan omset penjualan Ibu Devi bertambah pesat sebesar Rp.7.600.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan menjual produk yang ditawarkan oleh pihak SRC berupa air mineral, tisu wajah dan lain-lain.

Bapak Marisi selaku pemilik toko SRC Rajawali, dalam toko binaan SRC Bapak Marisi memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 4.400.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini peningkatan omset penjualan Bapak Bagus bertambah pesat sebesar Rp.8 000.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan Bapak Marisi beberapa waktu menggelar pameran untuk mempromosikan produk.

Ibu Ita selaku pemilik toko SRC Gusti, dalam toko binaan SRC Ibu Ita memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 5.000.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC ini peningkatan omset penjualan Ibu Ita bertambah pesat sebesar Rp.8.000.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan menjaga kesetiaan konsumen sehingga konsumen merasa nyaman untuk berbelanja.

Ibu Sindi selaku pemilik toko SRC Abu, dalam toko binaan SRC Ibu Sindi memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 5.000.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC ini peningkatan omset penjualan Ibu Sindi bertambah pesat sebesar Rp.8.000.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan mendapatkan pendampingan berkelanjutan yang berupa penataan toko, toko jadi terlihat rapi sehingga konsumen yang berbelanja merasa nyaman.

Ibu Munawaroh selaku pemilik toko SRC Khafi, dalam toko binaan SRC Ibu Munawaroh memiliki omset penjualan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 4.400.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC ini peningkatan omset penjualan Ibu Munawaroh bertambah pesat sebesar Rp.8.000.000. Terdapat peningkatan dari omset penjualan dikarenakan dengan menjual beberapa produk yang ditawarkan oleh pihak SRC berupa air mineral, tisu wajah sabun dan lain-lain.

2. Keuntungan

Yaitu kelebihan pendapatan yang diperoleh suatu badan usaha atau perorangan dari modal awal yang dikeluarkan.

Tabel 4.4
Data Keuntungan Bersih sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC
(Sampoerna Retail Community)

No	Nama Pemilik Toko Binaan SRC	Keuntungan Awal (Sebelum Bergabung Dengan Pihak SRC)	Keuntungan Akhir (Sesudah Bergabung Dengan Pihak SRC)
1.	Bapak Dedi	Rp. 1.500.000	Rp. 2.000.000
2.	Ibu Titik	Rp. 1.200.000	Rp. 2.500.000
3.	Bapak Edwin	Rp. 1.800.000	Rp. 3.500.000
4.	Ibu Devi	Rp. 1.000.000	Rp. 2.100.000
5.	Bapak Bagus	Rp. 1.800.000	Rp. 3.100.000
6.	Ibu Yuli	Rp. 1.100.000	Rp. 2.500.000
7.	Bapak Marisi	Rp. 1.000.000	Rp. 2.400.000
8	Ibu Ita	Rp. 1.200.000	Rp. 2.200.000
9.	Ibu Sindi	Rp. 1.800.000	Rp. 3.450.000
10.	Ibu Munawaroh	Rp. 1.550.000	Rp. 2.800.000

Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin, dalam toko binaan SRC Bapak Dedi memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp. 1.500.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Bapak Dedi bertambah pesat sebesar Rp. 2.000.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Bapak Dedi sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Ibu Titik selaku pemilik toko SRC Tara, dalam toko binaan SRC Ibu Titik memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.200.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini

keuntungan Ibu Titik bertambah pesat sebesar Rp.2.500.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Ibu Titik sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan, dalam toko binaan SRC Bapak Edwin memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.800.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Bapak Edwin bertambah pesat sebesar Rp.3.500.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Bapak Edwin sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Ibu Devi selaku pemilik toko SRC Aldo, dalam toko binaan SRC Ibu Devi memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.000.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Ibu Devi bertambah pesat sebesar Rp.2.100.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Ibu Devi sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Bapak Bagus selaku pemilik toko SRC Deba, dalam toko binaan SRC Ibu Devi memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan

pihak SRC sebesar Rp.1.000.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Bapak Bagus bertambah pesat sebesar Rp.2.100.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Bapak Bagus sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Ibu Yuli selaku pemilik toko SRC Arta Mart, dalam toko binaan SRC Ibu Yuli memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.100.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Ibu Yuli bertambah pesat sebesar Rp.2.500.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Ibu Devi sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Bapak Marisi selaku pemilik toko SRC Rajawali, dalam toko binaan SRC Bapak Marisi memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.000.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Bapak Marisi bertambah pesat sebesar Rp.2.400.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Bapak Marisi sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Ibu Ita selaku pemilik toko SRC Gusti, dalam toko binaan SRC Ibu Ita memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.200.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Ibu Ita bertambah pesat sebesar Rp.2.200.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Ibu Ita sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Ibu Sindi selaku pemilik toko SRC Abu, dalam toko binaan SRC Ibu Sindi memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.800.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Ibu Sindi bertambah pesat sebesar Rp.3.450.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang menguntungkan Ibu Sindi sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Ibu Munawaroh selaku pemilik toko SRC Khafi, dalam toko binaan SRC Ibu Munawaroh memiliki keuntungan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.1.550.000 dan setelah bergabung dengan pihak SRC kini keuntungan Ibu Munawaroh bertambah pesat sebesar Rp.2.800.000. Terdapat kemajuan dari tingkat keuntungan dikarenakan pendapatan yang kian bertambah sehingga keuntungan yang didapatkan ikut bertambah dari adanya toko binaan SRC hal inilah yang

menguntungkan Ibu Munawaroh sehingga taraf hidupnya dapat meningkat.

Keuntungan paling signifikan dapat dilihat melalui pemberdayaan pada toko binaan SRC oleh Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan yang mendapat keuntungan bersih Rp. 3.500.000/bulan sedangkan yang mendapatkan keuntungan paling rendah di alami oleh Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin, hal ini di karenakan kurang tepat dalam memilih lokasi.

3. Pendapatan

Yakni jumlah pemasukan yang didapatkan atas produk yang telah diperjual belikan :

Tabel 4.5
Data pendapatan pemilik toko sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)

No	Nama Pemilik Toko Binaan SRC	Pendapatan Awal (Sebelum Bergabung Dengan Pihak SRC)	Pendapatan Akhir (Sesudah Bergabung Dengan Pihak SRC)
1.	Bapak Dedi	Rp. 2.500.000	Rp. 4.000.000
2.	Ibu Titik	Rp. 2.800.000	Rp. 4.500.000
3.	Bapak Edwin	Rp. 3.000.000	Rp. 5.000.000
4.	Ibu Devi	Rp. 2.200.000	Rp. 3.800.000
5.	Bapak Bagus	Rp. 2.900.000	Rp. 4.800.000
6.	Ibu Yuli	Rp. 2.200.000	Rp. 4.000.000
7.	Bapak Marisi	Rp. 2.200.000	Rp. 3.800.000
8	Ibu Ita	Rp. 2.500.000	Rp. 4.000.000
9.	Ibu Sindi	Rp. 2.500.000	Rp. 4.000.000
10.	Ibu Munawaroh	Rp. 2.200.000	Rp. 4.200.000

Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin, dalam toko binaan SRC Bapak Dedi memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.500.000 dan sesudah bergabung dengan pihak

SRC kini pendapatan Bapak Dedi bertambah pesat sebesar Rp.4.000.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan kenyamanan yang dirasakan oleh konsumen yang berbelanja ke toko.

Ibu Titik selaku pemilik toko SRC Tara, dalam toko binaan SRC Ibu Titik memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.800.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Ibu Titik bertambah pesat sebesar Rp.4.500.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan adanya aplikasi yang diberikan sehingga mempermudah Ibu Titik dalam menjual produk di toko.

Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan, dalam toko binaan SRC Bapak Edwin memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.3.000.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Bapak Edwin bertambah pesat sebesar Rp.4.500.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan penataan produk yang ada di toko sangat baik sehingga memudahkan para konsumen untuk berbelanja.

Ibu Devi selaku pemilik toko SRC Aldo, dalam toko binaan SRC Ibu Devi memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.200.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Ibu Devi bertambah pesat sebesar Rp.3.800.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan keramahan yang

diterapkan pada saat pelayanan ke konsumen sehingga konsumen merasa senang jika berbelanja di toko.

Bapak Bagus selaku pemilik toko SRC Deba, dalam toko binaan SRC Bapak Bagus memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.900.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Bapak Bagus bertambah pesat sebesar Rp.4.800.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan setelah bergabung dengan pihak SRC toko milik Bapak Bagus buka sampai jam 11 malam sehingga konsumen dapat dengan mudah belanja di waktu kapanpun.

Ibu Yuli selaku pemilik toko SRC Arta Mart, dalam toko binaan SRC Ibu Yuli memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.200.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Ibu Yuli bertambah pesat sebesar Rp.4.000.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan toko Ibu Yuli lengkap menjual berbagai barang dan sembako lainnya dengan pendisplayan barang yang terusun rapi sehingga konsumen bisa berbelanja dengan nyaman.

Bapak Marisi selaku pemilik toko SRC Rajawali, dalam toko binaan SRC Bapak Marisi memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.200.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Bapak Marisi bertambah pesat sebesar Rp.3.800.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan

dengan adanya bimbingan dari pihak SRC dapat membuat penataan produk lebih teratur sehingga produk tersebut akan menarik konsumen untuk berbelanja di toko.

Ibu Ita selaku pemilik toko SRC Gusti, dalam toko binaan SRC Ibu Ita memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.500.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Ibu Ita bertambah pesat sebesar Rp.4.000.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan banyaknya konsumen yang semakin tertarik untuk berbelanja di toko milik Ibu Ita serta barang-barang yang ada di toko cukup lengkap dan display barang di toko yang tertata dengan baik dari sebelumnya sehingga memudahkan para konsumen untuk membeli dan memilih belanjaan yang akan di cari di toko milik Ibu Ita.

Ibu Sindi selaku pemilik toko SRC Abu, dalam toko binaan SRC Ibu Sindi memiliki pendapatan awal sebelum bergabung dengan pihak SRC sebesar Rp.2.500.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Ibu Sindi bertambah pesat sebesar Rp.4.000.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan adanya pendampingan dari pihak SRC dengan pendisplayan produk yang sangat baik sehingga dapat membuat konsumen merasa nyaman dan memudahkan para konsumen untuk berbelanja ke toko Ibu Sindi.

Ibu Munawaroh selaku pemilik toko SRC Khafi, dalam toko binaan SRC Ibu Munawaroh memiliki pendapatan awal sebelum bergabung

dengan pihak SRC sebesar Rp. 2.200.000 dan sesudah bergabung dengan pihak SRC kini pendapatan Ibu Munawaroh bertambah pesat sebesar Rp.4.000.000. Terdapat kemajuan dari tingkat pendapatan dikarenakan dapat menjual barang lebih banyak setelah bergabung dengan pihak SRC sehingga konsumen yang ingin berbelanja tidak ada keterbatasan barang di toko milik Ibu Munawaroh.

Dalam hal ini pendapatan paling tinggi dirasakan Bapak Edwin dan Ibu Sindi selaku pemilik toko binaan SRC yang berhasil mendapatkan pendapatan Rp.5.000.000/bulan berkat bergabung dan pendampingan dari pihak SRC.

4. Pertumbuhan Tenaga Kerja

Yakni suatu kondisi dimana adanya penambahan tenaga kerja disuatu perusahaan disebabkan oleh pemenuhan kebutuhan yang diperlukan.

Tabel 4.6
Data pertumbuhan tenaga kerja pemilik toko sebelum dan sesudah bergabung dengan pihak SRC (Sampoerna Retail Community)

No	Nama Pemilik	Pertumbuhan Tenaga Kerja Sebelum Bergabung	Pertumbuhan Tenaga Kerja Sesudah Bergabung
1.	Bapak Dedi	Belum memiliki tenaga kerja	1 Orang tenaga Kerja
2.	Ibu Titik	Belum memiliki tenaga kerja	1 Orang tenaga Kerja
3.	Bapak Edwin	Belum memiliki tenaga	2 Orang tenaga

		kerja	Kerja
4.	Ibu Devi	Belum memiliki tenaga kerja	Belum memiliki tenaga kerja
5.	Bapak Bagus	Belum memiliki tenaga kerja	Belum memiliki tenaga kerja
6.	Ibu Yuli	Belum memiliki tenaga kerja	1 Orang tenaga Kerja
7.	Bapak Marisi	Belum memiliki tenaga kerja	1 Orang tenaga Kerja
8.	Ibu Ita	Belum memiliki tenaga kerja	Belum memiliki tenaga kerja
9.	Ibu Sindi	Belum memiliki tenaga kerja	1 Orang tenaga Kerja
10.	Ibu Munawaroh	Belum memiliki tenaga kerja	Belum memiliki tenaga kerja

Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari beberapa tahun akhir setelah bergabung dengan pihak SRC beliau dapat mengembangkan usahanya sehingga berhasil menambah satu orang tenaga kerja dalam membantu melayani konsumen. Dahulu Bapak Dedi hanya mengerjakan usaha miliknya sendiri.

Ibu Titik selaku pemilik toko SRC Tara juga merasakan perubahan dari adanya pendampingan serta binaan yang diberikan oleh pihak SRC. Beliau dapat mengembangkan usahanya sehingga berhasil menambah satu orang tenaga kerja dalam membantu melayani konsumen. Dahulu Ibu Titik hanya mengerjakan usaha miliknya sendiri.

Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan merasakan perubahan pada peningkatan yang cukup signifikan dari beberapa tahun akhir setelah adanya pendampingan yang diberikan oleh pihak SRC kepada toko. Berkat hasil keuntungan dan pendapatan yang meningkat kini Bapak Edwin memiliki dua orang tenaga kerja yang membantunya dalam melayani konsumen yang berbelanja.

Ibu Devi selaku pemilik toko SRC Aldo untuk saat ini yang belum dapat menambah jumlah tenaga kerja, karena meminimalisir dana yang dikeluarkan sehingga ia hanya melayani konsumen yang berbelanja dengan sendiri.

Bapak Bagus selaku pemilik toko SRC Deba untuk saat ini juga belum dapat menambah jumlah tenaga kerja, hal ini karena meminimalisir dana yang dikeluarkan sehingga ia hanya melayani konsumen yang berbelanja dengan sendiri.

Ibu Yuli selaku pemilik toko SRC Arta Mart mengalami peningkatan dengan adanya pendampingan yang diberikan oleh pihak SRC, toko Bapak Bagus kini memiliki satu orang tenaga kerja, sebelumnya beliau hanya melayani konsumen dengan sendiri.

Bapak Marisi selaku pemilik toko SRC Rajawali merasakan perubahan dari adanya pendampingan yang diberikan oleh pihak SRC. Toko Bapak Marisi kini memiliki satu orang tenaga kerja, sebelumnya beliau hanya melayani dengan sendiri.

Ibu Ita selaku pemilik toko SRC Gusti merasakan perubahan dari adanya pendampingan yang diberikan oleh pihak SRC. Tetapi dari pertumbuhan tenaga kerja hingga saat ini Ibu Ita belum menambah tenaga kerja dan hanya dilakukan seorang diri, hal ini dikarenakan beliau memfokuskan pada kebutuhan hidup sehari untuk menafkahi anak-anaknya. karena Ibu Ita berstatus sebagai seorang janda dan meminimalisir pengeluaran dana.

Ibu Sindi selaku pemilik SRC Angkin mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari beberapa tahun akhir setelah bergabung dengan pihak SRC beliau dapat mengembangkan usahanya sehingga berhasil menambah satu orang tenaga kerja dalam membantu melayani konsumen. Dahulu Ibu Sindi hanya mengerjakan usaha miliknya sendiri.

Ibu Munawaroh selaku pemilik SRC Khafi merasakan perubahan dari adanya pendampingan yang diberikan oleh pihak SRC. Tetapi dari pertumbuhan tenaga kerja hingga saat Ibu Munawaroh belum menambah tenaga kerja dan hanya dilakukan seorang diri. Hal ini dikarenakan hasil pendapatan dan keuntungannya digunakan untuk fokus kebutuhan pribadi.

Adanya pemberdayaan yang diberikan pihak SRC mampu membantu untuk mengembangkan usaha dalam memenuhi kesejahteraan taraf hidup, artinya dalam hal ini pihak SRC telah menjalankan program kerjanya untuk dapat memberdayakan usaha para pemilik toko kelontong serta adanya pendampingan bagi setiap usaha. Hal tersebut dibuktikan dengan data yang diperoleh peneliti, terdapat peningkatan volume penjualan, keuntungan, pendapatan, serta pertumbuhan tenaga kerja. Toko kelontong yang sebelumnya toko kelontong tradisional saat ini adanya pendampingan yang berkelanjutan menjadikan toko kelontong modern selayaknya minimarket sehingga pendapatan usaha semakin bertambah dan pengembangan usaha semakin meningkat.

Diharapkan kedepannya setelah bergabung dengan pihak SRC, toko kelontong binaan SRC mampu mengalami perubahan yang ditandai dengan terciptanya kemandirian di kehidupan masyarakat serta adanya peningkatan kemampuan masyarakat dalam meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan masyarakat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa dengan adanya pemberdayaan ekonomi di toko kelontong binaan SRC hingga sejauh ini dapat membantu memenuhi kesejahteraan dan meningkatkan taraf hidup bagi para pemilik toko kelontong binaan SRC. Dalam mengelola toko kelontong binaan SRC terhadap perkembangan usaha bagi para pemilik toko, yang dapat dilihat dari indikator keberhasilan usaha yaitu Volume Penjualan, Keuntungan, Pendapatan, dan Penambahan Tenaga Kerja. Dan hal ini juga sudah sesuai dengan tujuan pemberdayaan yang ingin dicapai dalam toko kelontong binaan SRC .

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas tentang pemberdayaan ekonomi keluarga di toko kelontong binaan SRC Kota Metro, maka peneliti memberikan saran agar sebaiknya pihak toko lebih meningkatkan kualitas toko kelontong binaan SRC sehingga kedepannya diharapkan dapat lebih maju dan berkembang sesuai dengan tujuan pendirian SRC.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Room Fitrianto, dkk. "Pendampingan dan Sosialisasi pada Usaha Toko Kelontong dengan Metode ABCD (Asset Based Community Development) Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi dan Peningkatan Literasi Usaha Toko Kelontong" *Jurnal Abdidas*, 2020.
- Amelia PJT, *Peran Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) dalam perberdayaan dan peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat di desa laut dendang kecamatan percut sei tuan kabupaten deli serdang*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan. 2019.
- Andi Haris. "Memahami Pendekatan Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pemanfaatan Media". *PITER*, 2014.
- Ahmad Hazas Syarif, Fahria Ali. "Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Oleh Pengrajin Patung Di Dusun Lemahdadi, Bangun Jiwo", *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*. Bantul, 2020
- Anwas M. Oos. *Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global*. Jakarta: Alfabeta. 2019
- A.Sudrajat, "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Muslim: Studi Pada Pedagang Sayuran di Pasar Jagasatru Cirebon", *Addin*, 2014.
- Bambang Sugeng Dwiyanto, Jemadi, "Pemberdayaan Masyarakat Dan Pengembangan Kapasitas Dalam Penanggulangan Kemiskinan Melalui PNPM Mandiri Perkotaan" *Jurnal MAKSIPRENEUR*, 2013.
- Dokumentasi SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro, 25 Mei 2023
- Evahelda, Sri Setiawati, Fournita Agustina. "Dampak Sosial Ekonomi Program Pemberdayaan Petani Kebun Kelapa Sawit Rakyat", *Jurnal of Integrated Agribusiness*. Bangka, 2020.
- Femy M, dkk. "Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan Di Desa Lolah II Kecamatan Tombariri Kabupaten Minahasa" *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, 2014.
- Fahria Ali, Ahmad Hazas Syarif., "Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Oleh Pengrajin Patung Di Dusun Lemahdadi, Bangun Jiwo, Bantul", *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, Vol. 08 No.1. 2020.

- Hidayanti Anna Apriana, "Peningkatan Kualitas Produk Unggulan Dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Dusun Kuripan, Kecamatan Kuripan, Kabupaten Lombok Barat", *Jurnal Pengabdian Mandiri*, Vol.1, No.12, Desember 2022.
- Izzati Amirah Niswah, *Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Home Industry Kopi Bubuk Pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Melati Di Desa Tribudisyukur Kecamatan Kebun Tebu Lampung Barat*. Universitas Islam Negeri, 2022.
- J Lexy, Moleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2014.
- Mardikanto Totok dan Poerwoko Soebiato. *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Maryani Dedeh dan Ruth Roselin E. Nainggolan. *Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: Deepublish. 2019.
- Maknun Ikrimatul, Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Desa Cibunian, *Jurnal Resolusi Konflik, CSR, dan Pemberdayaan*, Vol.1, No.1, Juni 2019.
- Megi Tindangen, Daisy S.M Engka, Patric C. Wauran. "Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus : Perempuan Pekerja sawah di Desa Lemoh Barat Kecamatan Tombariri Timur Kabupaten Minasaha" *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. 2020.
- Mursyidah Azizah, Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Desa Cibunian, *Jurnal Magente*, Vol.1, No.1, November 2021,
- Rasyidah. et.al. "Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Budidaya Tiram Di Gampong Tibang Kecamatan Syiah Kuala Kota Banda Aceh", 2018.
- Rohman Auliyaur, "Dampak Ekonomi Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Wisata Religi Makam Sunan Drajat Lamongan", *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Vol.3, No.2 Februari 2019.
- Satori Djam`an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Suryana, *Kewirausahaan, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat. 2016.
- Sarinah Lin, dkk. "Pemberdayaan Masyarakat Dalam Bidang Ekonomi Oleh Pemerintah Desa Pengandaran Kecamatan Pengandaran Kabupaten Pengandaran" *Jurnal Moderat*. 2019.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung:Alfabeta. 2021.

Tanzah Ahmad, “Pengantar Metode Penelitian”, *Journal of Sharia and Law*, Vol.2, No.1,2023.

Zella, dkk. “Pengaruh Pendapatan Jumlah Anggota Keluarga Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Konsumsi Rumah Tangga Di Kecamatan Muara Dua Kota Lhoksemauwe” *Jurnal Ekonomika Indonesia*, 2019.

Zubaedi. *Pengembangan Masyarakat Wacana Dan Praktik*. Jakarta: Kencana. 2013.

Zuhairi, et. al. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1287/In.28.1/J/TL.00/05/2023
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Suci Hayati (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **DWI ANNISA FITRI**
NPM : 1903010027
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Judul : **PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA
TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG
BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA
METRO**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 04 Mei 2023
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-4441/In.28/J/TL.01/12/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,
PEMILIK TOKO KELONTONG YOSODADI
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **DWI ANNISA FTRI**
NPM : 1903010027
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah
Judul : **PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA
TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG
YOSODADI KOTA METRO**

untuk melakukan prasurvey di TOKO KELONTONG YOSODADI, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 14 Desember 2022
Ketua Jurusan,



Dharma Setyawan MA
NIP 19880529 201503 1 005

**PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN
DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI
DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL
COMMUNITY) KOTA METRO**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Pemberdayaan Ekonomi

1. Pengertian Pemberdayaan Ekonomi
 2. Upaya Pemberdayaan Ekonomi
 3. Pemberdayaan Sebagai Proses
 4. Tahap-Tahap Pemberdayaan
 5. Tujuan Pemberdayaan Ekonomi
- B. Dampak Pemberdayaan Ekonomi Terhadap Pendapatan
- C. Pendapatan Ekonomi Keluarga
1. Pengertian Pendapatan
 2. Pengertian Pendapatan Ekonomi Keluarga
 3. Indikator Keberhasilan Usaha

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
1. Jenis Penelitian
 2. Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
1. Sumber Data Primer
 2. Sumber Data Sekunder
- C. Teknik Pengumpulan Data
1. Wawancara
 2. Dokumentasi
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum SRC (Sampoerna Retail Community)
1. Sejarah Berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community)
 2. Visi Dan Misi SRC (Sampoerna Retail Community)
 3. Struktur Organisasi SRC (Sampoerna Retail Community)
- B. Mekanisme Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro

C. Dampak Pemberdayaan Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mengetahui
Dosen Pembimbing


Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Metro, 12 Mei 2023
Peneliti


Dwi Annisa Fitri
NPM. 1903010027

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO

A. Wawancara Dengan Pembina SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro

1. Bagaimana sejarah berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community) di Kota Metro?
2. Berapa banyak jumlah toko yang bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community)?
3. Apakah ada syarat-syarat atau kriteria tertentu dalam toko kelontong untuk bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community)?
4. Bagaimana tahap-tahap pemberdayaan ekonomi keluarga di toko kelontong yang sudah bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community) ?
5. Bagaimana dampak pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi di toko kelontong yang sudah bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community) ?

B. Wawancara Dengan Pemilik Toko Binaan SRC (Sampoerna Retail Community)

1. Mohon jelaskan dari mana Bapak/Ibu mengetahui adanya program SRC (Sampoerna Retail Community) yang Bapak/Ibu ikuti?
2. Apa alasan Bapak/Ibu yakin bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community) ini?
3. Setelah bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community), tahap-tahap pemberdayaan ekonomi keluarga seperti apa yang diberikan ?

4. Apa dampak pemberdayaan terhadap peningkatan ekonomi setelah bergabung dengan program SRC (Sampoerna Retail Community) ?

C. Dokumentasi

1. Sejarah berdirinya SRC (Sampoerna Retail Community)
2. Struktur organisasi SRC (Sampoerna Retail Community)

Mengetahui
Dosen Pembimbing



Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Metro, 19 Mei 2023
Peneliti



Dwi Annisa Fitri
NPM. 1903010027



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1545/In.28/D.1/TL.00/05/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PEMBINA SRC (SAMPOERNA
RETAIL COMMUNITY) KOTA
METRO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1546/In.28/D.1/TL.01/05/2023,
tanggal 22 Mei 2023 atas nama saudara:

Nama : **DWI ANNISA FITRI**
NPM : 1903010027
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syaria'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 22 Mei 2023
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1546/In.28/D.1/TL.01/05/2023

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **DWI ANNISA FITRI**
NPM : 1903010027
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA DAN DAMPAKNYA TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI DI TOKO KELONTONG BINAAN SRC (SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY) KOTA METRO".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 22 Mei 2023

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Sukran Ma'mun

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-714/In.28/S/U.1/OT.01/06/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : DWI ANNISA FITRI
NPM : 1903010027
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1903010027

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 9 Juni 2023
Kepala Perpustakaan



As'ad

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Dwi Annisa Fitri
NPM : 1903010027
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 18%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 13 Juni 2023
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Dwi Annisa Fitri

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 1903010027

Semester / T A : VIII / 2022

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa/ 17-01-2023	- Gambaran lapangan/hasil pra survey hindari Menyusutkan hasil yang akan & pertanggung.	SP
2.	Selasa/07-02-2023	- Gambaran umum/ideal Usaihan juga bagaimana pemberdayaan/tindakan & prosesnya.	SP
3.	Jum'at/24-02-2023	- Landasan Teori : Langkah saja Pemberdayaan ekonomi Dampak Dampak pemberdayaan ekonomi terhadap lapangan	SP
4.	Jum'at/ 03-03-2023	- Tambahkan teori Dampak - Tambah ^{teori} Sar ^{teori} - kontribusi ^{teori} apa yang seperti apa & apa data yang akan dicari	SP
5.	Senin/ 06-03-2023	- Ace Seminar Proposal	SP

Dosen Pembimbing

Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Dwi Annisa Fitri
NPM. 1903010027



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dwi Annisa Fitri

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 1903010027

Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu/10-05-2023	- Outline ; Bab IV ~ Disederhanakan	
2.	Jum'at/ 12-05-2023	- Ace outline - Dampak ~ Tambahan Dampak negatif	
3.	Senin/16-05- 2023	- Ace bab I, II & III - APD ~ Daftar Pertanyaan Mengacu pada pertanyaan penelitian	
4.	Jum'at/ 19-05-2023	- Ace APD	
5.	Jum'at/ 26-05-2023	- Hasil wawancara belum menguraikan adanya peringatan ekonomi (apa saja indikatornya).	
6.	Kamis/ 8-6-2023	- Kesimpulan harus menjawab pertanyaan Penelitian	

Dosen Pembimbing

Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19778309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Dwi Annisa Fitri
NPM. 1903010027



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dwi Annisa Fitri

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 1903010027

Semester / T A : VIII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
7.	Senin / 12-06-2023	Ace skripsi untuk diujikan	Sh.

Dosen Pembimbing

Suci Hayati, S.Ag. M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Dwi Annisa Fitri
NPM. 1903010027

DOKUMENTASI PENELITIAN



Dokumentasi bersama Bapak Dedi selaku pemilik toko SRC Angkin



Kondisi toko SRC Angkin milik Bapak Dedi



Dokumentasi bersama Ibu Titik selaku pemilik SRC Tara



Dokumentasi Bersama Ibu Titik selaku pemilik toko SRC Tara



Dokumentasi bersama Bapak Edwin selaku pemilik toko SRC Ivan



Kondisi tata letak toko SRC Ivan milik Bapak Edwin



Dokumentasi dengan Ibu Devi selaku pemilik toko SRC Aldo



Kondisi tata letak di toko SRC Aldo milik Ibu Devi



Dokumentasi dengan Bapak Bagus selaku pemilik toko SRC Deba



Kondisi tata letak di toko SRC Deba milik Bapak Bagus



Dokumentasi dengan Ibu Yuli selaku pemilik toko SRC Arta Mart



Kondisi tata letak di toko SRC Arta Mart milik Ibu Yuli



Dokumentasi dengan Bapak Marisi selaku pemilik toko SRC Rajawali



Kondisi tata letak di toko SRC Rajawali milik Bapak Marisi



Dokumentasi dengan Ibu Ita selaku pemilik toko SRC Gusti



Kondisi tata letak di toko SRC Gusti milik Ibu Ita



Dokumentasi dengan Ibu Sindi selaku pemilik toko SRC Abu



Kondisi tata letak di toko SRC Abu milik Ibu Sindi



Dokumentasi dengan Ibu Munawaroh selaku pemilik SRC Khafi



Kondisi tata letak toko SRC Khafi



Dokumentasi dengan Bapak Sukron selaku Pembina SRC

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Dwi Annisa Fitri, lahir di Metro, 03 Januari 2001. Merupakan anak kedua dari pasangan Bapak Tomin dan Ibu Rusmini. Bertempat tinggal di Kelurahan Yosodadi, Kecamatan Metro Timur

Riwayat pendidikan yang di tempuh :

1. TK PKK 1 Yosodadi Metro Timur pada tahun 2013
2. SDN 4 Metro Timur pada tahun 2013
3. SMP Negeri 2 Metro pada tahun 2016
4. SMK Muhammadiyah 3 Metro pada tahun 2019

Kemudian pada tahun 2019, peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan mengambil jurusan Ekonomi Syariah. Pada akhir masa pendidikan, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul: “Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Dan Dampaknya Terhadap Peningkatan Ekonomi Di Toko Kelontong Binaan SRC (Sampoerna Retail Community) Kota Metro”.