

**PERAN *COACHING* SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY (SRC)  
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN TOKO KELONTONG**  
(Studi Kasus Coach SRC Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri)

**SKRIPSI**

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh :

**DINA APRILIANI**

**21401076**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2025**

**PERAN *COACHING* SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY (SRC)  
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN TOKO KELONTONG**  
(Studi Kasus Coach SRC Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri)

**SKRIPSI**

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Menyelesaikan Program Sarjana

**Oleh :**

**DINA APRILIANI**

**21401076**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2025**

**HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI**

**PERAN *COACHING* SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY (SRC)  
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN TOKO KELONTONG  
(Studi Kasus Coach SRC Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri)**

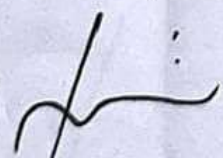
Ditulis Oleh:

**DINA APRILIANI**

**21401076**

Telah Disetujui Oleh:

**Dosen Pembimbing I**

  
**Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.El**

**NIP. 199010202019031006**

**Dosen Pembimbing II**

  
**Mohammad Bakir, M.FIL**

**NIP. 197307131997031003**

**NOTA DINAS**

Kediri, 22 April 2025

Nomor : -  
Lampiran : 4 (empat berkas)  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo, Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bersama dengan ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Dina Apriliani

NIM : 21401076

Judul : **Peran Coaching Sampoerna Retail Community (SRC) Dalam Meningkatkan Omzet Toko Kelontong (Studi Kasus Coach Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami bahwa skripsi ini telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata 1 (S1).

Dengan demikian, agar maklum dan atas ketersediaan bapak atau ibu kami ucapkan terima kasih

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

**Dosen Pembimbing I**



**Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI**

**NIP. 199010202019031006**

**Dosen Pembimbing II**



**Mohammad Bakir, M.FIL**

**NIP. 197307131997031003**

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 22 April 2025

Lampiran : 4 berkas

Perihal : Penyerahan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kota Kediri

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Bersama dengan ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Dina Apriliani

NIM : 21401076


Judul : **Peran Coaching Sampoerna Retail Community (SRC) Dalam Meningkatkan Omzet Toko Kelontong (Studi Kasus Coach Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami bahwa skripsi ini telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata 1 (S1).

Dengan demikian, agar maklum dan atas ketersediaan bapak atau ibu kami ucapkan terima kasih

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

**Dosen Pembimbing I**



**Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.EI**

**NIP. 199010202019031006**

**Dosen Pembimbing II**



**Mohammad Bakir, M.FIL**

**NIP. 197307131997031003**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PERAN COACHING SAMPOERNA RETAIL COMMUNITY (SRC)  
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN TOKO KELONTONG  
(Studi Kasus Coach SRC Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri)**

Ditulis Oleh:

**DINA APRILIANI**

**21401076**

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)  
Kediri pada tanggal 11 Juni 2025

Tim Penguji

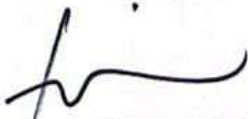
1. Penguji Utama

Suprihantosa Sugiarto, SEI.,MH.  
NIP. 199112282019031003

  
(.....)


2. Penguji I

Dr. Muhamad Wildan Fawa'id M.EI.  
NIP. 199010202019031006

  
(.....)

3. Penguji II

Mohammad Bakir M.FIL.  
NIP. 197307131997031003

  
(.....)

Kediri, 19 Juni 2025  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. M. Idhami Annas Mushlihah, M.HI.  
NIP. 197501011998031002

## HALAMAN MOTTO

فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ

Apabila engkau telah membulatkan tekad, bertawakallah kepada Allah.

Āli ‘Imrān [3]:159

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah* tiada henti saya ucapkan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah berikan nikmat tiada henti kepada saya, atas berkat Rahman dan Rahim-Nya saya dapat menyelesaikan Skripsi ini. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan berbahagian serta rasa syukur saya persembahkan skripsi saya kepada:

1. Allah SWT atas segala nikmat dan rahmat serta karunia pertolongan-nya selama penulis menulis tugas akhir ini.
2. Untuk Bapakku tersayang, Bapak Tarso. Sosok yang kuat tanpa banyak kata, tapi kasih sayangnya terasa jelas di setiap tindakannya. Makasih udah terus berjuang dan jadi pelindung buat keluarga. Semoga Bapak selalu dalam keadaan sehat, diberi umur panjang, dan bisa lihat langsung anakmu ini meraih semua yang selama ini diperjuangkan.
3. Untuk Ibuku tercinta, Ibu Suniah. Terima kasih buat setiap doa yang Ibu panjatkan diam-diam, yang ternyata jadi kekuatan besar buatku. Pelukan Ibu selalu jadi tempat paling nyaman. Semoga Ibu selalu diberi umur panjang, sehat terus, dan suatu hari bisa lihat semua usahaku ini jadi kebanggaan untuk Ibu.
4. Buat semua dosen pengajar dan terutama dosen pembimbingku, terima kasih udah jadi bagian penting dari perjalananku selama kuliah. Terima kasih udah ngasih ilmu, semangat, dan waktu buat bimbing aku sampai akhirnya bisa nyelesain ini semua.
5. Kakakku, Fitri Eliyani. Terima kasih udah jadi penyemangat yang selalu hadir di waktu yang pas. Dukungannya sering jadi alasan kenapa aku nggak berhenti,

meskipun capek banget. Semoga Kakak selalu dikasih kebahagiaan dan semua harapan Kakak satu-satu bisa terwujud.

6. Keponakanku sayang, Elif Yuzra. Kamu mungkin belum ngerti, tapi keberadaanmu tuh berarti banget buatku. Kamu sering banget jadi alasan kenapa aku harus bangkit dan semangat lagi. Semoga kamu tumbuh jadi anak yang ceria, pintar, dan nanti bisa bangga sama tantenya ini.
7. Sahabat-sahabatku: Putri, Anisa, dan Zulfa. Kita udah Lewatin banyak hal bareng. Dari begadang ngerjain tugas, stres mikirin revisi, sampai ketawa-ketawa nggak jelas yang bikin hidup jadi lebih ringan. Terima kasih udah ada selama ini, semoga pertemanan kita tetap awet meski nanti kita punya jalan masing-masing.
8. Dan terakhir, untuk perempuan sederhana yang kadang susah ditebak isi pikirannya, yang sering terlihat kuat meskipun hatinya penuh kegelisahan, diriku sendiri, Dina. Anak bungsu yang keras kepala, tapi juga penuh rasa ingin tahu, gampang tertawa, namun diam-diam sering memendam banyak hal sendirian. Terima kasih atas setiap langkah yang sudah dilalui dengan segala perjuangan, kesabaran, dan air mata yang tak selalu terlihat. Meski seringkali merasa sendiri, terus memilih untuk melangkah adalah bentuk keberanian yang luar biasa. Semua proses panjang ini bukan hal yang mudah, tapi telah berhasil dilalui satu per satu, dengan cara yang mungkin tak sempurna, tapi tetap tulus. Biarlah masa-masa sulit menjadi kenangan yang menyadarkan bahwa tumbuh itu memang tidak selalu nyaman. Tetaplah melangkah, rayakan keberadaan diri, dan izinkan cahaya dari dalam diri untuk terus bersinar tanpa perlu alasan apapun.

Semoga kebaikan dan ketulusan kalian mendapatkan balasan dari Allah,  
Aamiinn.

## **PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN**

Saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dina Apriliani

NIM : 21401076

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis benar-benar tulisan saya dan bukan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila dikemudian hari ini terbukti dan dapat dibuktikan bahwa hasil penulisan skripsi saya adalah dari plagiasi baik sebagian atau keseluruhan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 5 Mei 2025

Dina Apriliani

## ABSTRAK

DINA APRILIANI, Dosen pembimbing Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, MEI dan Hj. Mohamad Bakir, M.FIL : Peran Coaching Sampoerna Retail Community (SRC) Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan toko Kelontong (Studi Kasus Coach SRC Kelurahan Rejomulyo, Kecamatan Kota, Kota Kediri). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2025.

**Kata Kunci:** Coaching, Sampoerna Retail Community (SRC), Kemitraan, Omset Penjualan.

Program pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan oleh Sampoerna Retail Community (SRC) merupakan upaya strategis untuk mendukung pengembangan toko kelontong dalam meningkatkan omzet penjualan. Tujuan utama dari program ini adalah untuk membantu toko kelontong menjadi lebih tangguh dan berkembang melalui berbagai kegiatan pendampingan dan pelatihan yang diberikan oleh coach SRC. Melalui kegiatan tersebut, diharapkan toko kelontong dapat berinovasi, lebih kompetitif, dan mampu menghadapi tantangan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengetahui peran coaching yang diberikan oleh coach SRC dalam mendukung peningkatan omzet penjualan toko kelontong. (2) Menganalisis pengaruh program coaching terhadap pengembangan usaha dan peningkatan omzet penjualan pada toko kelontong yang berada di wilayah Kelurahan Rejomulyo, Kecamatan Kota, Kota Kediri.

Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Sumber data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi dengan informan yaitu pemilik toko kelontong yang menjadi binaan SRC. Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) program coaching yang diberikan oleh coach SRC meliputi pelatihan penataan etalase, pengelompokan barang, pelayanan konsumen, penyusunan stok, pencatatan keuangan, menjaga kebersihan toko, serta pendampingan penggunaan aplikasi AYO SRC. Coach juga memberikan motivasi usaha dan mendorong pemilik toko untuk aktif mengikuti program promo yang diadakan SRC. Pendampingan ini dilakukan secara rutin dan membangun kedekatan antara coach dengan pemilik toko. (2) Peningkatan omzet penjualan toko kelontong disebabkan oleh berbagai hasil dari proses coaching, antara lain: toko menjadi lebih menarik dan rapi, pelayanan kepada konsumen meningkat, penggunaan aplikasi AYO SRC membantu dalam pencatatan keuangan dan pemesanan barang, penjualan digital lewat fitur Katalog Digital memperluas jangkauan pasar, serta partisipasi dalam promo dan distribusi produk SRC yang meningkatkan volume penjualan. Semua faktor ini berkontribusi terhadap peningkatan omzet toko dari tahun ke tahun sejak menjadi binaan SRC.

## KATA PENGANTAR

### بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah melimpahkan karunianya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan petunjuk sehingga skripsi dengan judul “Peran *Coaching* Sampoerna Retail Community (SRC) Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Toko Kelontong (Studi Kasus Coach SRC Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri) dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam disampaikan kepada Nabi Muhammad Shallallahu Alaihi Wasallam beserta para sahabat nabi dan para pengikutnya.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu bentuk persyaratan untuk menyelesaikan studi pada Strata 1 (S1) jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri. Penyelesaian skripsi ini tidak akan terlaksana tanpa adanya bantuan kerjasama bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, Oleh karena itu, penulis sampaikan ungkapan rasa terimakasih dan penghargaan kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., Selaku Rektor IAIN Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
3. Bapak Dr. Wildan Fawa'id, M.El selaku Dosen pembimbing I dalam penyusunan skripsi ini
4. Bapak H. Mohammad Bakir, M.Fil.I Selaku Dosen pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta seluruh civitas akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
6. Bapak Finri Arsa selaku Coach Sampoerna Retail Community (SRC).
7. Bapak/ibu Pemilik toko kelontong SRC kelurahan Rejomulyo.
8. Semua pihak yang ikut serta dalam membantu menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan kemanfaatan dan menambah khazanah keilmuan bagi pembaca.

**Kediri, 5 Mei 2025**

**Dina Apriliani**  
**21401076**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>NOTA PEMBIMBING</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xx</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	13
C. Tujuan Penelitian .....	13
D. Manfaat Penelitian.....	13
E. Telaah Pustaka .....	14
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>19</b>
A. Definisi <i>Coaching</i> / Pelatihan .....	19
B. Tujuan <i>Coaching</i> .....	19

C. <i>Sampoerna Retail Community</i> .....	20
D. Hak dan Kewajiban Toko Kelontong SRC.....	21
E. Fungsi kemitraan SRC.....	22
F. Peran <i>Coach</i> Dalam Membangun Kemitraan SRC .....	22
G. <i>Partnership</i> (Kemitraan).....	23
H. Prinsip dan Tujuan Kemitraan .....	24
I. Etika Kemitraan Menurut Perspektif Bisnis Islam .....	26
J. Definisi Omzet Penjualan .....	28
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Kehadiran Peneliti.....	30
C. Data dan Sumber Data.....	32
D. Teknik Analisis Data.....	33
E. Instrumen Pengumpulan Data.....	34
F. Pengecekan Keabsahan Data .....	35
G. Tahap – Tahap Penelitian.....	36
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>38</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	38
B. Paparan Data .....	45
C. Temuan Penelitian.....	66
<b>BAB V PEMBAHASAN.....</b>	<b>68</b>
A. Peran <i>Coach</i> Sampoerna Retail Community (SRC) Terhadap Toko Kelontong .....	68
B. Peran <i>Coach</i> Sampoerna Retail Community (SRC) Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Toko Kelontong .....	80

<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>87</b>
A. Kesimpulan .....	87
B. Saran87	
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Program Pelatihan Coach Sampoerna Retail Community (SRC) Tahun 2024.....	4
Tabel 1. 2 Toko Kelontong SRC Kecamatan Kota Kediri Tahun 2024.....	8
Tabel 1. 3 Toko Kelontong Sampoerna Retail Community (SRC) Kelurahan Rejomulyo Kecamatan Kota, Kota Kediri Tahun 2024 .....	9
Tabel 1. 4 Data Omzet Pertahun Toko Sampoerna Retail Community di Kelurahan Rejomulyo Tahun 2024 .....	10
Tabel 1. 5 Data Omzet Pertahun Toko Kelontong Biasa di Kelurahan Rejomulyo Tahun 2024 .....	12
Tabel 4. 1 Data Omzet Penjualan Toko Sampoerna Retail Community di Kelurahan Rejomulyo Tahun 2021 .....	62
Tabel 4.2 Data Omset Penjualan Toko Sampoerna Retail Community tahun 2022.....	74
Tabel 4.2 Data Omset Penjualan Toko Sampoerna Retail Community tahun 2023.....	75
Tabel 4.2 Data Omset Penjualan Toko Sampoerna Retail Community tahun 2024.....	76

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo Ayo Mitra .....	40
Gambar 4. 2 Logo Ayo Toko.....	41
Gambar 4. 3 Ayo by SRC.....	42
Gambar 4. 4 Logo Ayo Kasir .....	43
Gambar 4. 5 Logo Pojok Bayar .....	44
Gambar 4.6 Diagram Perkembangan Omset Penjualan. ....	93

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Foto Surat Izin Penelitian.....	95
Lampiran 1. 2 Dokumentasi Observasi .....	95
Lampiran 1. 3 Pedoman Pertanyaan Wawancara.....	96
Lampiran 1. 4 Dokumentasi Wawancara .....	97
Lampiran 1. 5 Dokumentasi Misi Sampoerna Retail Community.....	113
Lampiran 1.6 Dokumentasi Penghargaan SRC. ....	114