

ABSTRAK

Sintia Sari Safitri, 2021, *Strategi Penjualan Dalam Perspektif Islam pada UMKM Terdampak Covid-19 di Bidang Kuliner dan Fashion di Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura, Pembimbing: Fena Ulfa Aulia, S.E., M.Ak.

Kata Kunci: Strategi Penjualan dan Covid-19

Saat ini di masa pandemi covid-19 banyak sekali masyarakat yang mengeluh, terutama bagi usaha UMKM dimana usaha yang dijalani mengalami hambatan. Dampak yang diakibatkan pada saat pandemi covid-19 bagi UMKM terdapat pada tingkat penjualannya, dimana terjadi penurunan yang sangat signifikan ataupun peningkatan dalam hasil penjualan. UMKM yang ada di Pamekasan Khususnya Bakmi01, Salad Buah Cinta, Warung Makan Cak Yud, Lucky Collect dan Rumah Tas, juga merasakan dampak covid-19 dimana usaha yang mereka jalankan mengalami hambatan. Strategi penjualan disini sangat dibutuhkan dimana untuk tetap *stay on market* di masa pandemi covid-19.

Berdasarkan hal tersebut, maka permasalahan yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini adalah Bagaimana Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Tingkat Penjualan UMKM di Bakmi01, Salad Buah Cinta, Warung Makan Cak Yud, Lucky Collect, dan Rumah Tas Najwa di Pamekasan, dan Bagaimana Strategi Penjualan Dalam Perspektif Islam untuk *Stay on Market* pada Saat Pandemi Covid-19 di Bakmi01, Salad Buah Cinta, Warung Makan Cak Yud, Lucky Collect, dan Rumah Tas Najwa di Pamekasan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Sumber data yang diperoleh menggunakan metode wawancara, dimana dalam metode wawancara menggunakan wawancara semiterstruktur, dokumentasi dan observasi. Informasi diperoleh dari *owner* dari UMKM sendiri. Sedangkan untuk pengecekan keabsahan data dilakukan melalui perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamatan, dan triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat penjualan dimasa pandemi pada saat ini dari 5 UMKM yang ada mengalami tingkat pendapatan yang cenderung stabil, tetapi untuk awal-awal pandemi covid-19 Bakmi01 dan Salad Buah Cinta tingkat penjualannya masih stabil, berbeda dengan Warung Makan Cak Yud, Lucky Collect dan Rumah Tas Najwa tingkat penjualannya mengalami penurunan yang sangat *signifikan*. Strategi yang digunakan semuanya menggunakan media sosial, dari mulut ke mulut dan lainnya. Strategi yang digunakan sudah berdasarkan persepektif Islam.