

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Dan Pengembangan Usaha Mikro Di Era New Normal Guna Meningkatkan Pendapatan Perspektif syari’ah(Salon Romeo Kutoanyar Tulungagung)” yang ditulis oleh Prisma Dwiarti, nim. 12402173463, dengan pembimbing, Dr. Ngainun naim, M.H.I. Jurusan ekonomi syariah.

Dalam penelitian skripsi ini di latar belakang oleh Usaha dari Salon Romeo merupakan suatu kegiatan yang di dalamnya mencakup kegiatan pelayanan jasa. Jalan Mayjend Sungkono Kutoanyar Tulungagung yang merespon era new normal di bidang pekonomi mikro.

Rumusan masalah dalam penelitian ini meliputi (1) Bagaimana bentuk strategi pemasaran dan pengembangan Salon Romeo dalam peningkatan pendapatanya pada era new normal?, (2) Bagaimana implementasi pemasaran dan pengembangan Salon Romeo dalam meningkatkan pendapatanya pada era new normal?, (3) Bagaimana evaluasi pemasaran dan pengembangan Salon Romeo dalam meningkatkan pendapatanya pada era new normal?

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dengan pendekatan deskriptif, sumber data yang digunakan yaitu primer, dengan metode pengumpulan datanya melalui observasi langsung, wawancara mendalam serta dokumentasi. Untuk keabsahan data menggunakan metode triangulasi sumber dan perpanjangan pengamatan..

Berdasarkan hasil penelitian salon romeo kutoanyar Tulungagung, dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan menambah kapasitas mesin, menciptakan produk baru, mempunyai rencana menambah lokasi usaha di tempat lain serta konsisten dalam menjalankan strategi tersebut. Dampak yang terjadi dari pemasaran dan pengembangan usaha salon romeo kutoanyar Tulungagung, semakin berkembang usaha salon romeo semakin banyak pula tenaga kerja yang terserap sehingga mengurangi angka pengangguran dan juga banyak masyarakat yang terbantu karena adanya berbagai perawatan yang di lakukan di salon romeo Kendala yang dihadapi salon romeo dalam pemasaran dan pengembangan usahanya yaitu kurangnya akses pemasaran pelayanan jasa sehingga mungkin ada beberapa masyarakat yang terkadang masih belum mengetahui tempatnya. Kemudian kendala masalah modal, dikarenakan terjadi pandemi sehingga banyak masyarakat yang takut beraktifitas di luar rumah mengakibatkan banyak pelanggan yang enggan untuk datang ke salon romeo maka ketika terjadi pandemi covid 19 terjadio penurunan pelanggan dan terejadi kenaikan harega bahan baku sehingga menyewbabkan penurunan pendapatan salon romeo. Untuk menanggapi kendala tersebut maka salon romeo menggabil tindakan dan solusi dengan melakukan penerapan pelayanan sesuai protokol kesehatan, menyediakan tempat cuci tangan, menyediakan hand sanitailizer, dan selalu mengganti handuk pelanggan dengan handuk bersih, agar masyarakat nyaman dan lebih yakin terhadap pelayanan salon romeo yang tidak menularkan virus covid 19.

**Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, pengembangan,UMKM**

## **ABSTRACT**

*Thesis with the title "Marketing Strategy and Micro Business Development in the New Normal Era to Increase Income sharia perspective (Salon Romeo Kutoanyar Tulungagung)" written by Prisna Dwiarti, nim. 12402173463, with supervisor, Dr. Ngainun naim, M.H.I. Sharia economics department.*

*In this thesis research, the background of the effort of Salon Romeo is an activity which includes service activities, and distribution in the Jalan Mayjend Sungkono Kutoanyar Tulungagung area which responds to the new normal era in the field of microeconomics.*

*The formulation of the problem in this study includes (1) How shapes is the marketing strategy and development of Romeo Salon in increasing its income in the new normal era?, (2) How use the implement of the Romeo Salon's marketing and development strategy in increasing its income in the new normal era?, (3) How to evaluate in the Romeo Salon's marketing and development strategy in increasing its revenue in the new normal era?*

*This study uses qualitative research methods, with a descriptive approach, the data source used is primary, with the data collection method through direct observation, in-depth interviews and documentation. For the validity of the data using the source triangulation method and the extension of observations.*

*Based on the research results of Romeo Kutoanyar Tulungagung salon, in developing its business, namely by increasing engine capacity, creating new products, having plans to add business locations in other places and being consistent in carrying out this strategy. The impact that occurs from the marketing and business development of Romeo's salon, Kutoanyar Tulungagung, the more the Romeo salon's business is growing, the more workers are absorbed thereby reducing the unemployment rate and also many people are helped because of the various treatments performed at the Romeo salon. Constraints faced by Romeo's salon in marketing and business development, namely the lack of access to marketing services so that there may be some people who sometimes still do not know the place. Then the problem of capital problems, due to a pandemic so many people are afraid to do activities outside the home resulting in many customers who are reluctant to come to Romeo's salon, when the COVID-19 pandemic occurs, there is a decrease in customers and an increase in the price of raw materials, causing a decrease in Romeo's salon income. To respond to these obstacles, Romeo salons take actions and solutions by implementing services according to health protocols, providing hand washing facilities, providing hand sanitizers, and always replacing customer towels with clean towels, so that people are comfortable and more confident in Romeo salon services that do not transmit infection. Covid 19 virus.*

**Keywords: Strategy, Marketing, Development, UMKM**