

ABSTRAK

Untuk dapat mendukung keberhasilan pemasaran yang ada pada akhirnya akan berdampak terhadap keberhasilan kegiatan penjualan, maka hal ini akan tergantung pada kemampuan manajemen dalam menganalisis dan memanfaatkan berbagai variabel yang dimilikinya. Kegiatan promosi jika dilakukan dengan baik dan benar akan menghasilkan imbal balik yang menguntungkan bagi perusahaan.

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk memahami penerapan strategi promosi, mengetahui hambatan dan dukungan terhadap promosi serta mengetahui penerapan strategi promosi dalam meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

Penelitian ini adalah termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Untuk menguji keabsahan diantaranya Perpanjangan pengamatan, Observasi terus menerus, melakukan triangulasi, membicarakan dengan orang lain, menggunakan bahan referensi, melacak kesesuaian dan kelengkapan hasil analisis data. Selain itu juga menggunakan metode analisis sebagai berikut *Data reduction* (reduksi data), *Data Display* (Penyajian Data) dan *Conclusion Drawing/Verification*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : Penerapan strategi promosi pada produk Simpanan Berjangka Syariah dilakukan menggunakan periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Hambatan yang dialami oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dalam mempromosikan produk Simpanan Berjangka Syariah adalah kurangnya tenaga pemasar. Dukungan terhadap promosi produk Simpanan Berjangka Syariah adalah KSPPS Kowanu Nugraha Kudus mempunyai tenaga pemasar yang profesional. KSPPS Kowanu Nugraha memiliki program promosi penjualan yaitu berupa pemberian bonus. Karena memiliki predikat NU, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus ini menjadi lebih mudah berhubungan dengan masyarakat dan menjadi nilai tambah untuk KSPPS Kowanu Nugraha. Penerapan strategi promosi pada produk Simpanan Berjangka Syariah menggunakan periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat secara bersama-sama dapat meningkatkan penjualan dengan yang paling unggul menggunakan promosi penjualan dengan pemberian insentif.

Kata kunci : Strategi promosi, Penjualan produk