

ABSTRAK

Nama : Urfa Elisa Imarotul'Ulya, NIM : 1520310136, Judul : Analisis Pengembangan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Konfeksi Malickha Collection Undaan Kudus).

Tujuan yang ingin dicapai peneliti adalah Untuk mengetahui mengetahui Analisis Strategi Pengembangan Promosi pada konfeksi Malickha Collection desa Undaan Lor kecamatan Undaan kabupaten Kudus, serta untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat penerapan strategi Promosinya.

Metode penelitian yang peneliti gunakan adalah dengan jenis penelitian lapangan (*field research*), dengan pendekatan kualitatif. Sumber data adalah sumber data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi, dengan metode analisis kualitatif.

Hasil dari penelitian ini adalah *Pertama*, Promosi yang dilakukan oleh konfeksi Malickha Collection adalah promosi *personal selling* atau penjualan pribadi, selain itu *menggunakan* promosi jaringan atau hubungan masyarakat, diantaranya melalui sanak saudara, tetangga dan lain sebagainya ini adalah termasuk dalam promosi *Public Relations* (hubungan masyarakat). Dan mempromosikan melalui media elektronik diantaranya dengan Facebook. Promosi yang dilakukan pemilik usaha dan karyawan konfeksi Malickha Collection, tidak serta menghalalkan segala cara untuk mendapatkan laba yang besar, mereka masih memiliki etika dalam melakukan promosi, adapun etika dalam melakukan promosi yang dilakukan oleh pemilik dan karyawan Malickha Collection adalah sama-sama menjaga etika sesuai dengan koridor agama Islam. semua kegiatan dilandaskan kepada ajaran Agama Islam hal itu dimaksudkan agar setiap apa yang dilakukan baik itu dari segi pekerjaan maupun yang lainnya harus sesuai dengan tuntunan Agama sehingga hasil yang akan didapatkan atau dikerjakan mendapat ridlo Allah. Dengan adanya promosi yang dilakukan oleh konfeksi Malickha Collection penjualan semakin meningkat, walaupun tidak selalu meningkat dengan signifikan. *Kedua*, Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan pada Konfeksi Malickha Collection Desa Undaan Lor Kecamatan Undaan Kabupaten Kudus : 1) Faktor pendukung dalam kegiatan promosi guna meningkatkan penjualan konfeksi Malickha Collection adalah: a) Semangat yang tinggi dengan komunikasi yang baik; b) Pemberian hadiah; c) Wawasan dari pemilik konfeksi (kondisi organisasi yang baik); d) Adanya kerjasama antara pemilik dengan sales dalam melakukan kegiatan promosi. 2) faktor penghambatnya adalah : a) Kondisi pasar yang permintaan terkadang turun; b) Modal juga mempengaruhi karena untuk melakukan promosi membutuhkan biaya transportasi dan lain-lain.

Kata Kunci : Manajemen, Pengembangan, Produk.