

ABSTRAK

Muchammad Sulaiman Abdusy Syakur Alawwahiy, NIM 1320310214, "*Analisis Strategi Potongan Harga (Discount) dan Hadiah dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Laptop di toko Kancil Comp Kudus*". Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Prodi Manajemen Bisnis Syariah, IAIN Kudus 2020.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: bagaimana penerapan strategi potongan harga dan hadiah, dan bagaimana efektifitas potongan harga (*discount*) dan pemberian hadiah dalam upaya meningkatkan penjualan laptop di Kancil Comp Kudus. Penelitian ini menggunakan jenis *field research* dan pendekatan penelitian ini adalah kualitatif. sumber penelitian berasal dari wawancara dengan pemilik toko, karyawan, Agen laptop dan konsumen, dokumentasi, serta observasi.

Setelah data-data terkumpul dan dianalisis, penelitian ini berhasil memperoleh tiga temuan, yaitu: 1) strategi potongan harga hanya berlaku pada layanan penjualan laptop. Kriteria dan syarat potongan harga yang diberikan telah ditentukan. 2) penerapan strategi hadiah berlaku pada layanan penjualan laptop. Kriteria dan syaratnya telah ditentukan. 3) efektifitas strategi potongan harga dan hadiah dalam upaya meningkatkan penjualan bisa dikatakan efektif. Dilihat dari peningkatan penjualan setelah diterapkannya strategi ini meningkat setiap tahunnya meskipun peningkatannya tidak banyak. Selain mengalami peningkatan penjualan, toko laptop Kancil Comp Kudus juga mengalami peningkatan pada loyalitas pelanggan dan juga meningkatnya minat beli konsumen meningkat setiap tahunnya. Namun perlu adanya motivasi lebih bagi para karyawan.

Kata kunci: Dampak, Strategi Potongan Harga dan Hadiah, Penjualan