

## ABSTRAK

**Moh Solihan**, 2021, *Analisis Penerapan Distribusi Produk Guna Meningkatkan Penjualan Di Perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan Perspektif Ekonomi Islam*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Madura, Pembimbing : Ach. Baiquni, M. Ag

**Kata Kunci:** *Penerapan, Distribusi, Peningkatan Penjualan*

Distribusi merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi dalam rangka membentuk kesejahteraan bagi seluruh umat-Nya. Islam mengatur agar dalam distribusi mengedepankan aspek keadilan, kejujuran, tidak egois agar tidak terjadi kesenjangan diantara orang yang mempunyai materi berlebih dengan orang yang kekurangan. Karena, distribusi sendiri bertujuan untuk saling memberi manfaat dan keuntungan antara satu dengan yang lain, tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Untuk perusahaan yang bergerak di bidang pendistributoran, sebuah sistem yang diterapkan akan mempengaruhi tingkat potensi penjualan agar tidak salah dalam mengambil keputusan terutama dalam hal mengefisiensi waktu, dan rute pengiriman. Berdasarkan hal tersebut, terdapat tiga pembahasan fokus dari penelitian ini, yaitu: *Pertama*, Bagaimana mekanisme distribusi produk? *Kedua*, Bagaimana penerapan distribusi produk guna meningkatkan penjualan? *Ketiga*, Bagaimana penerapan distribusi produk dalam perspektif ekonomi Islam?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kontribusi penerapan sistem yang ada guna meningkatkan penjualan dan sebuah penerapan distribusi yang di lakukan oleh perusahaan dalam perspektif ekonomi Islamnya.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang diperoleh peneliti melalui tiga prosedur pengumpulan data yaitu, observasi, wawancara semi terstruktur dan dokumentasi. Informannya adalah sales manajer, kepala gudang, admin, supervisor, fakturis, dan pemilik toko. Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan beberapa langkah yaitu, reduksi data yang meliputi pengecekan dan pengelompokan data, penyajian data, dan kemudian melakukan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk pengecekan keabsahan data dilakukan melalui ketekunan pengamatan dan triangulasi.

Dari penelitian ini penulis dapat menyimpulkan bahwa perusahaan dalam mendistribusikan produk yang dipasarkan, mampu menyebar kesemua saluran sehingga dapat mencapai tingkatan cakupan pasar untuk semua tipe konsumen, serta dengan adanya sertifikasi dan akreditasi sistem manajemen mutu yang berbasis ISO 9001:2008 (UKAS) dan 9001:2008 (KAN) diharapkan akan meningkatkan penjualan bagi perusahaan serta membarenginya dengan kualitas pelayanan, kinerja karyawan dan suatu produk yang sudah memiliki sertifikasi dan labelisasi halal akan membawa keuntungan baik untuk perusahaan dan pelanggannya tanpa ada yang dirugikan.