

ABSTRAK

Novia Indrani 2023. Analisis Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Air Mineral di CV. LAA TANSA di Desa Plakpak Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura, Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah (ES), Pembimbing H. Wadhan, SE. M.Si.

Kata Kunci: *Saluran Distribusi, Jumlah Penjualan, CV LAA TANSA*

Dalam menjalankan suatu bisnis tentunya perusahaan mempunyai visi dan misi untuk meningkatkan penjualan yang mereka jalankan. Karena peningkatan penjualan tergantung dengan sistem atau bisnis proses yang yang dijalankan, apakah berjalan dengan baik atau sebaliknya. Untuk mendapatkan laba (keuntungan) yang besar, perusahaan mampu meningkatkan daya saing, dan meminimalkan biaya produk dalam pemasaran. Dengan mendapatkan laba (keuntungan) yang besar akan menggambarkan suatu perusahaan tersebut dapat bertahan hidup yang lebih lama. Mendistribusikan dan memasarkan produk secara merata merupakan bagian dalam meningkatkan suatu laba,

Penelitian dapat mengemukakan tujuan penelitian dengan berdasarkan fokus penelitian di atas, yaitu untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi saluran distribusi di CV. Laa Tansa dan mengetahui saluran distribusi apa yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah penjualan di CV. Laa Tansa. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena pada dasarnya penelitian ini bertujuan untuk memberikan beberapa informasi, pengetahuan serata gambaran mengenai isi dan kualitasnya yang terjadi sebagai sasaran atau objek penelitian mengenai kejadian yang berlangsung, dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi saluran distribusi di CV. Laa Tansa serta saluran distribusi yang bisa diterapkan untuk meningkatkan jumlah penjualan di CV. Laa Tansa.

Hasil penelitian yang dilakukan peneliti dari awal hingga akhir, peneliti memilikihasil yang tentunya berkaitan dengan saluran distribusi dalam meningkatkan jumlah penjualan air mineral di CV. LAA TANSA di desa plakpak kecamatan pegantenan kabupaten pamekasan dapat diambil beberapa kesimpulan, sebagai berikut: *pertama*, saluran distribusi di CV. LAA TANSA mempunyai beberapa factor yang memperngaruhi terhadap pendistribusian barang dagang seperti minimnya transportasi, minimnya tenaga penjual/pemasar sehingga proses pendistribusian menjadi terhambat, *kedua*, saluran distribusi yang digunakan oleh CV. LAA TANSA untuk meningkatkan jumlah penjualan yaitu dengan saluran distribusi tidak langsung dalam memasarkan barang produksinya, saluran distribusi tidak langsung yaitu konsumen melakukan pembelian melalui perantara(agen atau pengecer) dengan tujuan menggunakan pengecer untuk mengambil konsumen agar bisa memperluas pasar agar penjualan semakin meningkat