

**ABSTRAK**

Nanik Fatimah, (NIM 1320310112), Analisis Strategi Distribusi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Pabrik Jenang M Furqon Kudus, Program S.1 Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah (MBS) IAIN Kudus, 2018.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Distribusi Produk yang dipakai dalam meningkatkan volume penjualan pada Pabrik Jenang M Furqon Kudus.

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

Hasil dari penelitian ini adalah *pertama*, Strategi distribusi yang digunakan Pabrik Jenang M Furqon Kudus yaitu dengan menggunakan distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. *Kedua*, strategi distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan di Pabrik Jenang M Furqon Kudus yaitu menggunakan distribusi tidak langsung melalui perantara pengecer. Strategi yang digunakan pertahunnya berbeda-beda. Tahun 2014 menggunakan perantara pengecer saja, tahun 2015-2016 menggunakan perantara pedagang besar dan pengecer dan tahun 2017 kembali lagi hanya menggunakan perantara pengecer saja karena melalui pengecer mampu meningkatkan volume penjualan.

**Kata Kunci : Strategi, Saluran Distribusi, Volume Penjualan**