

ABSTRAK

Susi Megawati, NIM: 212279 dengan judul “Analisis Sistem Penjualan dan Pengelolaan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Madani *Collection* di Kudus” pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Ekonomi Syariah.

Distribusi mendapat tempat yang paling utama dalam prioritas pemasaran, hal ini dikarenakan tanpa distribusi yang baik maka akan sulit di capai target penjualan dan perdagangan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi, faktor penghambat sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi dan solusi Madani *Collection* dalam mengatasi hambatan sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi meningkatkan penjualan di Kudus.

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, Sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya yang telah dilakukan sesuai dengan teori yang ada, karena sistem penjualan yang dilakukan adalah dengan sistem penjualan langsung dan tidak langsung. Kedua, pengelolaan saluran distribusi ini diambil dari pengalaman sendiri, karena minimnya teori tentang distribusi yang dimiliki oleh pemilik Madani *Collection*. Ketiga, Hambatan sistem penjualan yang pertama berkaitan dengan kebutuhan atau keinginan, hambatan yang kedua yaitu penjual harus memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk mendapatkan apa yang dipesan. Faktor yang menghambat pengelolaan saluran distribusi yang pertama adalah Distributor lupa menanyakan harga jual, sehingga distributor ketika sampai kepada konsumen atau pengecer lainnya harga kemahalan, sedangkan untuk faktor penghambat yang kedua adalah konflik vertikal sebab diskon yang diberikan oleh pemilik Madani *Collection*, disamakan antara distributor dengan konsumen. Keempat, Solusi untuk mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi, adalah : (a) Mensiasati dimana pembeli menginginkan atau membutuhkan barang yang tidak dimiliki dengan menanyakan secara spesifik barang yang diinginkan, sehingga ketika mendapatkan barang yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan dapat segera menghubungi peminatnya. (b) Dengan meminjam uang setoran baju atau dengan kata lain memutarakan uang setoran baju yang akan disetorkan kepada pedagang grosir yang dibeli barangnya. (c) Lupa menanyakan harga jual, sehingga distributor ketika sampai kepada konsumen atau pengecer lainnya harga kemahalan hal ini kami atasi dengan sering komunikasi, sehingga tidak menjadikan konflik yang berkepanjangan. (d) Hambatan yang kedua adalah pemberian diskon distributor kami samakan dengan konsumen akhir sehingga terjadi konflik antara kami dan pihak distributor, hambatan ini kami atasi dengan memberikan diskon yang berbeda antara pembeli langsung dengan distributor.

Kata Kunci : *Sistem Penjualan, Pengelolaan, Saluran Distribusi.*