

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Melihat perkembangan era modern di Indonesia saat ini, Mikro Ekonomi merupakan sektor yang di fokuskan oleh pemerintah untuk mengembangkan sektor perindustrian baik kecil maupun menengah. Dikatakan demikian sebab melihat fakta di lapangan bahwa industri mikro banyak memberikan kontribusi dan dampak signifikan dalam perekonomian. Industri mikro yang terbagi menjadi dua kelompok kecil dan menengah, saat ini terbilang cukup stabil dalam menghadapi krisis ekonomi, dikarenakan modal yang dibutuhkan dalam mendirikan usaha ini tidak membutuhkan modal banyak, cukup memiliki inovasi karya dan juga segmentasi pasar yang stabil. Industri mikro dalam sejarah sebenarnya sudah lebih dulu ada daripada industri-industri modern, walaupun dari segi pemasukan masih terbilang rendah, akan tetapi eksistensinya cukup kuat dalam perekonomian.¹ Dikatakan industri kecil dikarenakan kegiatan ekonomi berada di lingkup rumahan.

Industri kecil disebutkan dalam Undang-undang No. 20 Tahun 2008 bahwa usaha ekonomi produktif yang memproduksi sendiri, dilakukan oleh perorangan atau perusahaan yang tidak mempunyai anak perusahaan dan bukan pula cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai ataupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana di maksud dari undang-undang

¹ Achmad Fawaid and Erwin Fatmala, "Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat," *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan* 14, no. 1 (2020): 109.

ini.² *Home Industry* merupakan bentuk usaha yang memiliki pertumbuhan cukup pesat, dan awal industri mikro ini merupakan awal usaha dalam bidang apapun. Industri yang besar dan bagus tidak sedikit di mulai dari usaha mikro kecil.

Home Industry merupakan usaha yang muncul utamanya di kalangan masyarakat kecil pedesaan. Banyaknya *Home Industry* dapat membantu pemerintah dalam mengatasi pengangguran dan kemiskinan. Adanya *Home Industry* membuat perekonomian di Indonesia cukup stabil dan dapat membantu negara ini jika terjadi keadaan krisis ekonomi yang melanda. *Home Industry* adalah salah satu usaha yang cukup penting dalam pengembangan ekonomi lokal terutama di daerah pedesaan, dikarenakan Industri yang bertempat di desa lebih mengarah pada sektor industri berskala kecil. Industri kecil sangat di perlukan guna untuk menunjang pendapatan dan juga menjadi nilai tambah yang pada akhirnya akan meningkatkan perekonomian masyarakat.

Industri kecil yang bergerak di produksi bahan pangan merupakan sektor yang mengolah beberapa hasil dari pertanian, baik itu dari hewani maupun nabati yang akan di proses menjadi produk olahan pangan, yang dapat di kembangkan dari sumber daya alam lokal. Kondisi yang semakin berkembang saat ini Indonesia memiliki banyak produk olahan pangan yang di produksi dari jenis bahan lokal dan diolah secara tradisional sehingga muncul berbagai

² Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Kemitraan," *Journal Ekspor* 11, no. 3 (1995): 296–300.

produk olahan pangan yang semakin banyak jumlahnya.³ Oleh karena itu, hal tersebut menimbulkan banyak persaingan yang cukup ketat saat ini di lingkup sektor industri.

Dunia industri keharusan memiliki kemampuan dalam membaca permintaan pasar sangat perlu di perhatikan, selain itu persaingan dalam dunia bisnis akan terus bertambah dikarenakan melihat sebuah industri kecil akan terus berkembang setiap saatnya. hal tersebut akan menjadi tantangan yang sering di hadapi oleh pelaku industri kecil dalam mempertahankan siklus hidup perusahaannya. siklus hidup adalah perjalanan dalam sebuah penjualan untuk meraih laba dari sebuah produk sepanjang hidupnya.⁴

Industri dikatakan berjalan dengan baik jika manajemen yang ada di dalamnya di implementasikan dengan terstruktur. Manajemen memiliki peran penting yang digunakan untuk mengatur kegiatan produksi, pemasaran dan menjaga hubungan baik antara produsen dengan karyawan. Kegunaan manajemen dapat mempengaruhi sektor industri untuk mengembangkan fasilitas, melakukan inovasi serta teknik produksi dalam lingkup industri.⁵ Saat ini teknologi sangat berkembang pesat, Persaingan dalam dunia bisnis juga semakin ketat. Salah satu persaingan yang terdapat dalam dunia pemasaran yaitu saluran distribusi.

³ Sholeh, M, "*Perbaikan Mutu dan Ketahanan pangan produk olahan hasil industri kecil melalui analisis bahaya dan penentuan titik kendali*", (dalam buletin teknologi pangan dan informasi pertanian. Vol. 6 Januari 2019), 132.

⁴ Philip Kotler dan gary amstrong, *Dasar-dasar pemasaran edisi ke-9*, terjemah tim mark plus, (Jakarta; PT. indeks kelompok gramedia, 2003), 208.

⁵ Ahmad Ibrahim Abu Sin, "*Manajemen Syariah Sebuah Kajian Histori dan Kontemporer*" (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2020), 218.

Strategi yang di terapkan dalam distribusi akan berdampak pada beberapa aspek dalam usaha yang di jalankan, Akan tetapi saluran distribusi di Indonesia belum sepenuhnya optimal, faktor yang mempengaruhi proses distribusi terletak pada kurangnya keamanan, manajemen transportasi, pembatasan saluran distribusi, demografi dan juga faktor-faktor keterbatasan pada perusahaan tersebut untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Sehingga pemasaran produk akan lebih sulit untuk menjangkau wilayah lain. Adapun hambatan lain yaitu adanya keterbatasan sumber daya dalam produksi, adanya kerusakan produk dalam pengiriman dan keterlambatan pengiriman. Hal ini menunjukkan penerapan strategi distribusi menjadi peran penting walaupun dalam industri kecil sekalipun. Strategi distribusi meliputi perencanaan distribusi, mengelompokkan masing-masing elemen distribusi, dan juga mengeksekusi dan memantau proses distribusi agar dapat berjalan sesuai yang di harapkan. Namun, dalam perspektif distribusi Islam, seluruh proses tersebut tidak hanya berorientasi pada efisiensi dan keuntungan saja, melainkan juga harus menjunjung tinggi nilai-nilai syariah seperti keadilan, kejujuran, transparansi dan larangan terhadap praktik yang merugikan dan melenceng dari maqosyid syariahnya dalam Islam.

Muhammad Anas Zarqa berpendapat bahwa distribusi Islam sebagai suatu metode pengiriman dari pendapatan kekayaan antara individu dengan cara pertukaran atau akad transaksi (melalui pasar) atau dengan cara lain. Ia berpendapat bahwa bukan hanya soal pemindahan barang dari produsen ke konsumen, akan tetapi juga menyangkut bagaimana nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, transparansi dan larangan terhadap riba dan gharar yang perlu di

terapkan dalam setiap proses ekonomi.⁶ Tujuan dalam pendistribusi sendiri adalah memastikan bahwa produk sampai ke tangan konsumen dengan baik dan tepat waktu, dengan seefisien mungkin dan amanah dalam produknya. Strategi distribusi melibatkan pemikiran jalur distribusi yang tepat seperti distribusi langsung melalui Online pengecer tergantung pada target pasarnya.

Home Industry di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan, ditandai dengan banyaknya olahan produk yang beraneka macam yang distribusikan di pasaran saat ini.⁷ Wilayah Kediri terdapat beberapa industri gula merah yang tetap bertahan meskipun menghadapi persaingan pasar dan perubahan harga bahan baku, gula merah tebu merupakan olahan bahan pangan dengan bentuknya batok kelapa atau tabung silinder, dengan teksturnya yang kasar dan berwarna coklat sering di gunakan dalam berbagai olahan tradisional. Industri kecil di Kecamatan Ngadiluwih ini terkenal sebagai Penghasil gula merah, akan tetapi beberapa produsen gula merah di Kecamatan Ngadiluwih tidak beroperasi secara aktif. Sebagian masih tetap produksi dan sementara yang lain sudah tidak aktif atau mengalami penurunan produktivitas di karenakan manajemen pengelolaannya yang kurang baik. Berikut adalah tabel yang memperlihatkan stratus aktif dan tidak aktif terkait Usaha Gula Merah Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri antara lain:

⁶ Agung Zulkarnian Alang, "Produksi, Konsumsi, dan Distribusi dalam Islam", *Journal of Institution and Sharia Finance* vol. 2 No. 1 (2019): 17

⁷ Santri Zulaicha and Rusda Irawati, "Pengaruh Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Morning Bakery Batam", *Jurnal Inovasi Bisnis* vol. 4, no. 2 (2016): 123.

Tabel 1.1 Nama Usaha Gula Merah Dan Status Produksi Di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri.

No	Nama usaha	Tahun aktif & berhenti	Status produksi	Alamat
1.	Gula Merah Gendhiswangi	2020 - Sekarang	Aktif	Slumbung, Ngadiluwih
2.	Gula Merah Hj. Bangi	1990 - 2017	Tidak Aktif	Dukuh, Ngadiluwih
3.	Gula Merah Muzaky	2000 - 2019	Tidak Aktif	Dawung, Ngadiluwih
4.	Gula Merah Hj. Muchib	2017 - Sekarang	Aktif	Dawung, Ngadiluwih
5.	Zuda Family	2010 - sekarang	Aktif	Slumbung, Ngadiluwih
6.	UD. Haikal Jaya	2002 – 2020	Tidak Aktif	Slumbung, Ngadiluwih
7.	Gula Merah Hj. Karim	2020 – sekarang	Aktif tidak menentu	Slumbung, Ngadiluwih
8.	Gula Merah Hj. Meisyaroh	2018 – 2023	Tidak Aktif	Dukuh, Ngadiluwih
9.	Gula Merah An- Najah	2008 – 2021	Tidak Aktif	Slumbung, Ngadiluwih
10.	Gula Merah Tarto Group	2010- sekarang	Aktif	Dawung, Ngadiluwih

Sumber: Wawancara dan Observasi di Wilayah Kecamatan Ngadiluwih⁸

Tabel diatas menjelaskan bahwa terdapat sepuluh Industri gula merah di Kecamatan Ngadiluwih, akan tetapi terdapat lima Industri gula merah yang masih aktif produksi dan lima Industri gula merah yang sudah gulung tikar dalam usahanya. Beberapa tahun terakhir, dalam industri gula merah di Kecamatan Ngadiluwih terus terjadi penurunan produksi yang signifikan. Di bandingkan dengan sebelumnya, saat ini banyak produsen yang berhenti produksi dan menyusut drastis diakibatkan berbagai kendala yang di hadapi. Faktor tersebut diakibatkan harga pasar yang fluktuatif menjadi tantangan bagi Industri kecil mempertahankan usahanya, di tambah banyaknya persaingan dengan Industri besar sehingga Industri kecil sulit untuk bertahan di lingkup

⁸ Hasil Wawancara Dan Observasi Yang Di Olah Kembali Oleh Peneliti Pada Tanggal 22, 25 Oktober 2024, Di Peroleh Dari Industri Yang Ada Di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri.

persaingan yang semakin ketat, serta beberapa Industri tersebut kekurangan sumber daya manusia sehingga sulit untuk terus beroperasi.⁹

Sebuah usaha di katakan berhasil apabila menggunakan strategi yang tepat untuk mempertahankan usahanya. Strategi dalam mempertahankan usaha tersebut salah satunya yaitu menggunakan strategi distribusi yang baik, Hal ini otomatis juga akan mempengaruhi jumlah omzet penjualan pada beberapa Industri. Data tersebut dapat di simpulkan bahwa terdapat lima industri gula merah yang masih aktif di wilayah Kecamatan Ngadiluwih. Berikut ini merupakan omset penjualan Industri yang masih aktif pada usaha gula merah yang terdapat di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri pada tahun 2021-2024.

Tabel 1.2 Data Perbandingan Omset Industri Gula Merah Yang Aktif di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri Periode Tahun 2021 – 2024

Tahun	Omzet Penjualan (Dalam Rupiah)				
	Gendhiswangi	Zuda Family	Tarto Group	Gula Merah Hj. Muchib	Gula Merah Hj. Karim
2021	136.000.000	61.930.000	59.220.000	53.820.000	49.800.000
2022	515.000.000	81.139.000	61.765.000	49.660.000	45.506.700
2023	426.000.000	74.290.000	63.953.000	49.826.000	44.423.000
2024	452.000.000	95.000.000	85.000.000	50.000.000	43.000.000
Total	1.529.000.000	312.359.000	269.938.000	203.306.000	182.729.700

Sumber: Wawancara yang di olah kembali oleh peneliti¹⁰

Berdasarkan tabel data di atas dapat di ketahui bahwa di antara lima perusahaan, Industri Gula Merah Gendhiswangi, Zuda Family, Tarto Group, gula merah Hj. Muchib, dan gula merah Hj. Karim. data tertinggi di tunjukkan oleh Gendhiswangi. Gendhiswangi merupakan *Home Industry* gula merah, saat ini memiliki 5 karyawan. Gendhiswangi berada di Desa Slumbung, Kecamatan

⁹ Finnah Fourqoniah and Muhammad Fikry Aransyah, "*Kegagalan Dan Keberhasilan Dalam Kewirausahaan*", (klaten: Lakesia Anggota Ikapi, 2020), 59-65

¹⁰ Hasil wawancara yang di olah kembali oleh peneliti Pada Tanggal 22, 25 Oktober 2024, di peroleh dari Gendhiswangi, Zuda Family Tarto Group, Gula merah Hj. Muchib, Gula merah Hj. Karim.

Ngadiluwih, kabupaten Kediri. Industri ini berhasil bertahan di tengah persaingan yang ketat, berkat adanya strategi distribusi melalui offline dan online. Akan tetapi omset di Gendhiswangi terjadi penurunan pada 2023 dengan faktor penurunan daya beli masyarakat akibat kondisi pasca pandemi, meningkatnya jumlah pesaing dengan sektor yang sama, serta masih terbatasnya jangkauan distribusi yang masih belum merata dalam aspek pengirimannya. Akan tetapi pada tahun 2024, omset kembali mengalami kenaikan yang signifikan. Peningkatan ini dikarenakan oleh optimalisasi strategi digital marketing yang lebih terarah, serta upaya diferensiasi produk yang berhasil menarik segmentasi pasar baru. Hal ini pasti akan mempengaruhi omset penjualan yang signifikan jika strategi distribusinya di kelola dengan baik. Data tersebut menjelaskan bahwa omset Gendhiswangi gula merah tetap berada di zona stabil, dan bertahan serta tetap beroperasi meskipun banyak Industri yang lebih tua darinya gulung tikar. Berikut merupakan beberapa usaha di Desa Slumbung yang masih aktif dengan strateginya masing-masing Pada Industri gula merah antara lain.

Tabel 1.3 Strategi Distribusi Pada Beberapa *Home Industry* Gula Merah Desa Slumbung Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri

No	Nama Usaha	Strategi Distribusi	Strategi Distribusi Islam	Nomor Sertifikasi Halal
1.	Ghendiswangi	Offline & Online	Sertifikasi Halal, kemitraan, dropshipper.	35110019030570624
2.	Gula Merah Hj. karim	Offline	Sertifikasi Halal, kemitraan.	35110015926980324
3.	Zuda Family	Offline	Sertifikasi Halal, dropshipper.	35110000965111022

Sumber: Wawancara serta observasi owner *Home Industry* desa Slumbung.¹¹

¹¹ Hasil wawancara dan observasi yang di olah kembali oleh peneliti Pada Tanggal 29, 30 Oktober 2024, di peroleh dari Gendhiswangi, Gula merah Hj. Karim, Zuda Family.

Tabel diatas dapat dilihat bahwa strategi pendistribusian pada setiap Industri berbeda-beda, terdapat beberapa Strategi distribusi yang di gunakan oleh industri gula merah di desa Slumbung. Beberapa menggunakan strategi distribusi yang sama untuk kelangsungan usahanya, termasuk Gendhiswangi. Namun Gendhiswangi menggunakan strategi yang lebih inovatif dalam mempertahankan usahanya. Pada strategi pendistribusiannya Gendhiswangi menggunakan berbagai macam cara agar lebih di kenal masyarakat luas. Strategi dalam pendistribusian terhadap kelangsungan industrinya dapat di lihat dari tabel tersebut bahwa Gendhiswangi menggunakan cara Offline dengan mengikuti *event* lokal untuk menjalin kerja sama dengan para investor guna kemitraan terhadap produknya, serta juga menggunakan cara Online yaitu dengan memanfaatkan platform E-commerce seperti Shopee, Tokopedia, lazada dan media sosial meliputi Tiktok serta Instagram guna memasarkan produknya agar menjangkau pasar yang lebih luas. Sistem pendistribusian pada Gendhiswangi menerapkan sistem langsung kepada konsumen yang menjadi faktor keberhasilannya dalam mempertahankan usahanya. Selain itu Gendhiswangi juga menggunakan strategi distribusi Islam seperti sertifikasi halal dalam produknya, tawazun dalam pendistribusiannya, serta dropshipper dan kemitraan untuk saling bekerja sama dan membantu satu sama lain. Dikarenakan dalam Islam usaha yang baik adalah usaha yang dilakukan dengan niat baik untuk mencari Ridho Allah SWT.

Usaha yang baik merupakan usaha yang bukan hanya berorientasi kepada keuntungan semata, melainkan pada pertimbangannya dalam prinsip etika dan keadilan. Islam merupakan Agama yang luas, pandangan tentang ekonomi

Islam pada distribusi haruslah di terapkan dengan benar, dan sesuai dengan kaidah-kaidah syariah. Saat mendistribusikan produk harus merata agar tidak hanya beberapa masyarakat saja yang menikmati hasilnya, akan tetapi seluruh lapisan masyarakat dapat memperoleh akses yang adil dan merata. Prinsipnya pada distribusi syariah mengutamakan keadilan dan kesejahteraan bersama. di sisi lain dalam distribusi Islam tidak di perbolehkan berbuat sewenang-wenang terhadap persaingan lain.

Allah SWT telah berfirman dalam QS, An-Nisa' ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang KEPadamu.” (Q.S. An-Nisa' (3):29.)

Wahbah Az-Zuhaili memberikan penafsiran pada ayat tersebut mengenai kalimat jangan kalian mengambil harta milik orang lain dengan cara yang haram dalam jual beli, jangan pula dengan cara riba, merampas, penipuan dan judi. Akan tetapi diperbolehkan bagi kalian untuk mengambil harta milik selainmu dengan cara berdagang yang dua belah pihak sama-sama ridho dan tetap dalam koridor syari'ah.¹² Berbisnis dalam Islam juga harus menerapkan prinsip-prinsip syariah guna untuk keberkahan suatu usaha tersebut. Nabi Muhammad SAW melarang pemotongan jalur distribusi dengan menaikkan harga, sebagaimana di jelaskan dalam hadist Rasulullah SAW melarang untuk menghadang serta berlomba lomba menaikkan penawaran” (HR. Bukhari dan

¹² Taufiq, “Memakan Harta Secara Bathil, (*Perspektif surat An-Nisa; : 29 Dan At-Taubah : 34*), jurnal Ilmiah Syariah vol. 17, No. 2, (2018), 249.

Muslim).

Berdasarkan uraian di atas dan melihat peran penting dalam sebuah strategi distribusi, maka penelitian ini tertuju pada Usaha Gula Merah Gendhiswangi di karenakan usaha tersebut tetap berjalan meskipun tempat lain di sekitarnya sudah banyak yang gulung tikar, di sebabkan manajemen yang kurang terarah. Peneliti ingin menindaklanjuti terkait Gendhiswangi dalam strategi pendistribusiannya, bagaimana cara usaha tersebut mendistribusikan produknya sehingga dapat berjalan sampai saat ini, maka dalam penelitian ini ingin mempelajari lebih lanjut untuk mengkaji tentang **“Peran Strategi Distribusi Islam dalam Mempertahankan Usaha di *Home Industri* Gula Merah Gendhiswangi Desa Slumbung Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas terdapat beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi distribusi Islam pada *Home Industry* gula merah Ghendiswangi di Desa Slumbung Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana peran strategi distribusi Islam dalam mempertahankan usaha pada *Home Industry* gula merah Gendhiswangi di Desa Slumbung Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi distribusi Islam pada *Home Industry* gula merah Gendhiswangi di Desa Slumbung Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri.
2. Untuk menganalisa peran strategi distribusi Islam dalam mempertahankan usaha pada *Home Industry* gula merah Gendhiswangi di Desa Slumbung Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi manfaat untuk peneliti sendiri, akademik dan masyarakat. Adapun manfaat yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritis

Manfaat teoritis dalam penelitian ini diharapkan bisa memberikan tambahan referensi, informasi dan pengetahuan tentang pentingnya strategi distribusi Islam pada *Home Industry* gula merah Ghendiswangi.

2. Kegunaan praktis

- a. Bagi peneliti

Pada penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan memberikan wawasan bagi mahasiswa dan masyarakat lainnya mengenai pentingnya strategi distribusi

- b. Bagi pemilik usaha

Dari penelitian ini, diharapkan mampu berperan sebagai rujukan pemilik *Home Industry* Gendhiswangi dalam mengelola strategi distribusi pada usahanya.

c. Bagi Pihak IAIN Kediri

Penelitian ini di dilakukan dengan harapan mampu memberi wawasan pada pihak lain yang membutuhkan informasi seputar strategi distribusi.

d. Bagi pihak lain

Dari hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah kekayaan pengetahuan bagi masyarakat luas, tentang pentingnya memperhatikan strategi distribusi untuk kelangsungan usaha.

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan hasil dari pengkajian daftar pustaka, dapat dikaji mengenai hasil penelitian terdahulu yang berkesinambungan dan serupa dengan masalah yang diangkat dalam topik penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan oleh Dwi Yuana, IAIN Kediri, 2022, dengan judul Strategi Distribusi Produk Dalam Pengembangan Usaha Perspektif Distribusi Islam (Studi Kasus Perusahaan Kerupuk UD. Devi Putri Bohang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri). Hasil dari penelitian ini berfokus pada satu perusahaan kerupuk UD. Devi Putri di Kediri dalam mengembangkan usahanya lewat strategi saluran distribusi dengan memperlihatkan faktor yang mempengaruhi penjualan. Strategi yang di fokuskan dalam Pemasaran ini adalah strategi saluran distribusi agar lebih efisien dan efektif dalam memasarkan produknya. Penelitian ini serupa membahas tentang strategi distribusi dalam perspektif Islam. Perbedaan dengan peneliti terdahulu yaitu bertempat di usaha UMKM Sibien Cemeti

sedangkan untuk penelitian penulis Bertempat di *Home Industry* Gula Merah Gendhiswangi.¹³

2. Penelitian yang dilakukan oleh Sandra Oktaviana, IAIN Kediri, 2015, dengan judul Pengaruh Modal Sosial Jaringan Terhadap Kekuatan Saluran Distribusi Produk Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Pengrajin Musiman Emping Melinjo Di Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri). Hasil dari penelitian ini adalah terdapat pengaruh modal sosial jaringan terhadap saluran distribusinya pada desa mejono pada pengrajin emping melinjo. Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama menganalisis strategi distribusi, namun fokus penelitian berbeda yaitu jika penelitian sebelumnya berfokus pada modal usaha jaringan sedangkan penelitian ini berfokus pada faktor strategi distribusinya.¹⁴ Perbedaan selanjutnya terdapat pada objek penelitian dan pendekatan penelitian yang digunakan.
3. Penelitian yang di lakukan oleh Putri Ragil Mei Ria, IAIN Kediri, 2020, dengan judul Strategi Distribusi Hasil Ekonomi Kreatif Rotan Sintetis Dalam Meningkatkan Volume Penejualan (Studi Kasus Pada UD. Setia Kediri). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi distribusinya yang diterapkan pada UD. Setia kediri yaitu strategi distribusi langsung, selektif, fisik, *brigaining strategy* dan *superordinate goal strategy*. dengan penerapan strategi distribusi pada usaha rotan sintetis UD. Setia Kediri ini

¹³ Dwi Yuana, Skripsi: "Strategi Distribusi Produk Dalam Pengembangan Usaha Perspektif Distribusi Islam (Studi Kasus Perusahaan Kerupuk UD. Devi Putri Bohang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)". (Kediri: IAIN Kediri, 2022), 77.

¹⁴ Sandra Oktaviana, Skripsi: "Pengaruh Modal Sosial Jaringan Terhadap Kekuatan Saluran Distribusi Produk Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Pengrajin Musiman Emping Melinjo Di Desa Mejono Kecamatan Palemahan Kab Kediri)", (Kediri: IAIN Kediri, 2015).

menunjukkan adanya kenaikan volume penjualan. Persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama meneliti tentang strategi distribusi. sedangkan perbedaanya terletak pada objek dan pespektif yang di gunakan, jika penelitian sebelumnya tidak menggunakan pespektif Islam sedangkan penelitian ini menggunakan perspektif Islam.¹⁵

4. Penelitian yang dilakukan oleh Muqtadir Adi Pratama, IAIN Metro, 2019, dengan judul Analisis Pendistribusian Yang Efektif Guna Meningkatkan Penjualan Susu Frisian Flag Pada CV. Sumber Makmur Metro Di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa saluran strategi distribusi yang digunakan oleh CV. Sumber makmur adalah saluran dua tingkat. Dimana saluran duang tingkat yaitu perantara berada diantara produsen dan konsumen (PT Frisian flag Indonesia-CV. Sumber Makmur-Outlite dan pedagang- konsumen). strategi distribusi yang di gunakan oleh CV. Sumber makmur adalah distribusi intensif yakni mendistribusikan produk melalui sebanyak mungkin saluran dan anggota saluran (pedangan dan outlet).¹⁶
5. Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Fatich UIN Malang, meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Kripik Tempe Abadi Malang. dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan memberdayakan aspek saluran distribusi yang efektif dalam penjualannya. pada aspek efektivitasnya saluran distribusi produsen - konsumen lebih

¹⁵ Putri Ragil Mei Ria, Skripsi: “Strategi Distribusi Hasil Ekonomi Kreatif Rotan Sintetis Dalam Meningkatkan Volume Pnejualan (Studi Kasus Pada UD. Setia Kediri)”, (Kediri: IAIN Kediri, 2020), 81-82.

¹⁶ Muqradir Adi Pratama, Skripsi: “Analisis pendistribusian yang efektif guna meningkatkan penjualan susu frisian flag pada CV. Sumber Makmur metro ditinjau dari etika bisnis islam, (IAIN Metro, 2019)

menguntungkan dari pada saluran menggunakan produsen – agen – pengecer – konsumen. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi saluran distribusi yang efektif. Perbedaan dari penelitian terdahulu Sedangkan penelitian terdahulu adalah meningkatkan volume penjualan sedangkan penelitian ini untuk mempertahankan usaha.¹⁷

¹⁷ Achmad Fatich, Skripsi: “Pelaksanaan Saluran Distribusi Yang Efektif Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Kripik Tempe Abadi Malang”, (Malang: UIN Malang, 2008)