

ABSTRAK

Banyaknya usaha toko obat pertanian di Jombang membuat persaingan menjadi ketat dan pemilik usaha berlomba untuk mempertahankan atau meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk Mengevaluasi strategi pemasaran obat pertanian untuk penjualan produk pada toko pertanian Elin Jombang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang (subyek) itu sendiri. Metode yang digunakan adalah metode Kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode pengamatan, wawancara, penelahan atau menganalisa dokumen. Sedangkan metode pengambilan sampel penelitian ini menggunakan metode sampling purposive. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Pertanian Elin membutuhkan perbaikan dalam meningkatkan strategi promosi sebagai peningkatan penjualan produk. Strategi pemasaran menggunakan 4P yaitu: Harga (*Price*), Produk (*Product*), Tempat (*Place*), dan Promosi (*Promotion*). Kemudian Analisis SWOT yaitu: Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threats*).

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Penjualan, dan Analisis SWOT.