

## ABSTRAK

Ervina Zulfatur Rukoyyah, 2021, *Analisis Swot Strategi Pemasaran Agen Sosis UD.Food Di Desa Pegantenan Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan*, Skripsi. Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing : Wasilul Chair, M.S.I.

**Kata Kunci :** *Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, Agen Sosis UD.Food*

Agen sosis UD.Food merupakan usaha perseorangan yang berdiri pada tahun 2015. Agen sosis UD.Food ini bergerak dibidang makanan, salah satunya yaitu aneka macam sosis yang tentunya banyak macam sosis yang disukai oleh ibu-ibu, remaja maupun dewasa. Pemilik agen sosis UD.Food (Bapak Syaiful Bahri) sudah memberikan pelayanan yang cukup serta praktis kepada konsumen, karena konsumen bebas memilih sendiri sesuai apa yang diinginkan. Berdasarkan hal tersebut, maka ada dua topik yang menjadi kajian pokok dalam penelitian ini, yaitu: *pertama*, bagaimana strategi pemasaran agen sosis UD.Food di Desa Pegantenan Kabupaten. Pamekasan, *kedua*, bagaimana analisis swot strategi pemasaran agen sosis UD.Food di Desa Pegantenan Kabupaten. Pamekasan.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis deskriptif. Sumber data yang diperoleh dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara tidak terstruktur. Informannya adalah pemilik usaha, karyawan dan reseller dan konsumen. Sedangkan pengecekan keabsahan data dilakukan melalui perpanjangan tidak ikutsertaan, ketekunan pengamatan, proses triangulasi dan, pengecekan sejawat.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *pertama*, Strategi yang digunakan oleh agen sosis UD.Food yaitu menggunakan marketing mix dimana strategi yang digunakan yaitu strategi mulut kemulut yang dibantu oleh konsumen saat membeli sosis dan juga memberikan banner yang hanya dipasang di depan toko saja sebagai informasi yang sederhana dan sebagai petunjuk keberadaan agen sosis UD.Food. *Kedua*, terdapat faktor eksternal dan internal. Faktor internal yang ada di agen sosis UD.food yaitu kekuatan dan kelemahan. Kekuatannya yaitu harga macam-macam sosis sudah dikatakan terjangkau dikalangan konsumen, penempatan toko terletak dilokasi yang strategis, terdapat banyak macam-macam sosis yang dijual, mengutamakan sosis yang paling banyak diminati, dan naiknya harga sosis tidak berpengaruh pada penjualan sosis, jika itu memang banyak diminati oleh konsumen. Kelemahannya yaitu kurangnya strategi pemasaran, kurangnya kualitas pelayanan, modal yang besar untuk mengembangkan usaha, dan terdapat pesaing yang membuka usaha yang sama. Sedangkan faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Peluang yang ada agen sosis UD.Food yaitu mengikuti banyaknya permintaan sosis yang banyak laku di pasaran serta bisa membuka cabang baru. Sedangkan yang menjadi ancaman yaitu tidak menjual aneka macam sosis roti serta munculnya pesaing baru.