

ABSTRAK

Bima Priananda Irawan 2024 “Strategi Pemasaran Penjualan Pakan Udang Kebutuhan Tambak Pada Toko Timbul”. Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (I) H. Suwanto, S.E., M.M. Pembimbing (II) Fitriani, S.E., M.M. Penelitian ini bertujuan untuk menguji Strategi Pemasaran Penjualan Pakan Udang Kebutuhan Tambak Pada Toko Timbul. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pengumpulan data observasi, dokumentasi, dan wawancara. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis SWOT, IFE, EFE, dan IE. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini 10 orang pembeli toko timbul berdasarkan metode *Non-Probability Sampling*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada kesamaan teori dan praktik dalam proses penjualan dengan menggunakan media sosial seperti aplikasi *whattapps*, *facebook* dan peningkatan penjualan setelah menggunakan analisis SWOT, IFE, EFE, dan IE pada toko timbul.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Penjualan, dan SWOT.