

ABSTRAK

Pesatnya pertumbuhan populasi dan meningkatnya kebutuhan pangan mendorong pentingnya pengembangan sektor pertanian, termasuk penyediaan sarana produksi pertanian yang mudah diakses oleh petani. Kondisi tersebut menciptakan peluang sekaligus persaingan yang semakin ketat bagi usaha toko pertanian, sehingga diperlukan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan penjualan. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pemasaran UD Legowo dalam meningkatkan penjualan sarana produksi pertanian. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan analisis 4C Diamonds dan TOWS berdasarkan data observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan UD Legowo memiliki keunggulan pada pelayanan, harga, dan lokasi, namun masih lemah dalam pemanfaatan teknologi dan ketersediaan produk tertentu. Strategi yang direkomendasikan meliputi penentuan segmen pasar, peningkatan keunggulan kompetitif, optimalisasi teknologi pemasaran, penguatan promosi, peningkatan loyalitas pelanggan, serta inovasi produk.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, 4C Diamonds, TOWS, UMKM pertanian, Sarana Produksi Pertanian, UD Legowo.

ABSTRACT

Rapid population growth and rising food demand underscore the importance of developing the agricultural sector, including ensuring farmers have easy access to agricultural production inputs. This landscape presents both opportunities and intensifying competition for agricultural supply stores, necessitating effective marketing strategies to boost competitiveness and sales. This study aims to analyze the marketing strategies employed by UD Legowo to increase sales of agricultural production inputs. A descriptive qualitative method was used, incorporating 4C Diamonds and TOWS analyses based on observational and interview data. The findings indicate that UD Legowo excels in service, pricing, and location but lags in technology utilization and the availability of specific products. Recommended strategies include market segmentation, enhancing competitive advantage, optimizing marketing technology, strengthening promotional efforts, fostering customer loyalty, and pursuing product innovation.

Keywords: *Marketing Strategy, 4C Diamonds, TOWS, Agricultural MSMEs, Agricultural Production Inputs, UD Legowo.*