

ABSTRAK

Rubyanto, Strategi Pemasaran Produk *Crumb Rubber* Pada PT. Badja Baru Palembang (di bawah bimbingan Bapak Drs. Amiruddin, MM., MBA dan Ibu M.J. Tyra, SE., MM).

Tujuan dari penelitian ini untuk memperoleh strategi pemasaran produk *Crumb Rubber* pada PT. Badja Baru Palembang agar dapat mempertahankan posisinya di pasar. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara secara langsung dengan pimpinan PT. Badja Baru Palembang dan dokumentasi berupa data-data historis yang berhubungan dengan obyek yang diteliti. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis S.W.O.T (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi Kekuatan (*Strength*) dan Kelemahan (*Weakness*) serta Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) yang berguna di dalam mengetahui strategi pemasaran pada PT. Badja Baru Palembang. Hasil dari penelitian berupa strategi yang dapat diterapkan di PT. Badja Baru Palembang yaitu Strategi SO (*Strength-Opportunities*).

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis S.W.O.T