# Abstrak


## ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK PALET DI PT. PALTINDO INDUSTRY

**Oleh:**
**Nama : Hendra Purnama**
**NIM : 1.03.10.009**

Dalam dunia industri banyak sekali hal-hal yang harus diperhatikan, seiring dengan berkembangnya jaman persaingan di dunia industri semakin ketat dimana persaingan tersebut dapat menentukan masa depan sebuah perusahaan. Perusahaan di tuntut untuk mengetahui keinginan konsumen dimana keinginan konsumen tidak sama atau berbeda-beda, itu berkaitan dengan bagaimana cara sebuah perusahaan untuk menarik konsumen agar tertarik dengan sebuah produk yang di ciptakan oleh perusahaan tersebut. Perusahaan dituntut kreatif dan memberikan inovasi-inovasi baru agar konsumen tidak merasa bosan.

Selain menciptakan inovasi baru perusahaan juga harus bisa memasarkan produk yang diciptakan nya dimana untuk memasarkan sebuah produk bukan hal yang mudah dibutuhkan strategi-strategi yang tepat agar konsumen merasa tertarik dan merasa ingin memiliki produk yang perusahan ciptakan. Oleh karena itu perusahaan harus menentukan strategi-strategi baru untuk bisa bersaing di pasaran, karena dengan menggunakan strategi yang tepat maka perusahaan akan memiliki masa depan yang lebih baik dan dapat bersaing dengan perusahaan lain. Untuk menentukan strategi-strategi baru ada beberapa metode yang dapat digunakan diantaranya adalah dengan metode analisis SWOT, analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.

Kemudian melakukan analisis tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada di perusahaan sehinggga penulis dapat mengetahui strategi apa yang bisa digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk di perusahaan PT. Paltindo Industry.



Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran.