

## ABSTRAK

Karet memiliki peran penting bagi perekonomian Indonesia. Luas kebun karet saat ini adalah 3,6 juta ha yang mampu memberikan lapangan kerja bagi 2,5 juta kepala keluarga. Kelangsungan usaha ini sangat dipengaruhi oleh harga karet dan kinerjanya baik secara internasional maupun domestik. CV Aruna Rubber merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri karet yang sudah berdiri sejak tahun 1990 sampai sekarang, yang berarti sudah berumur 33 tahun semenjak pertama kali perusahaan ini didirikan. CV Aruna Rubber memproduksi olahan karet pada proses ke tiga yang dinamakan crumb rubber/compound dan ke empat pada kategori olahan perlengkapan kendaraan dan perlengkapan teknik industri pada pohon industri dari hulu ke hilir industri karet.. Dan jika ditotalkan CV Aruna Rubber sudah memproduksi lebih dari 100 produk yang terbuat dari karet sesuai kategori yang sudah di cantumkan di lampiran.

Penelitian ini disusun dengan tujuan untuk membantu CV Aruna Rubber menyelesaikan masalahnya dengan perancangan strategi pemasaran usulan dengan metode analisis SWOT dan QSPM. Permasalahan CV Aruna Rubber adalah penurunan omset penjualan selama 4 triwulan terakhir, dan disini penulis menyelesaikan masalah tersebut menggunakan metode QSPM dan analisi SWOT dengan tujuan, semoga kedepannya CV Aruna Rubber dapat menemukan alternative solusi dalam strategi pemasarannya untuk meningkatkan penjualan pada triwulan selanjutnya.

Dari masalah tersebut penulis merancang strategi pemasaran menggunakan analisis swot dan QSPM sebagai solusi dalam permasalahan yang ada. Hasil yang didapatkan penulis juga berupa roadmap strategi dan desain integrasi sistem dalam mengimplementasikan strategi usulan yang ada.

Kata Kunci : *Quantitative strategic planning matrix (QSMP), Pemasaran, Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats), Industri Karet*