ABSTRAK

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang semakin pesat, dan juga teknologi yang semakin berkembang setiap saat, sangat mempengaruhi kondisi bangsa Indonesia. Sektor jasa dewasa ini sangatlah berkembang dengan pesat, dua pertiga dari elemen dunia adalah sektor jasa. Pengguna sektor jasa sejauh ini lebih banyak didominasi oleh kalangan menengah keatas, karena efektifitas dan kualitas sangatlah mereka junjung tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Batam berada didaerah yang dikelilingi lautan luas, maka yang sangat berperan penting disini adalah jasa transportasi laut, dimana dapat berupa kapal ferry yang melintasi daerah – daerah sekitar Batam ataupun juga yang melintasi perairan negara sahabat. Karena hal itulah maka perusahaan yang berkonsentrasi pada jasa perbaikan alat-alat keselamatan dalam kapal juga sangat dibutuhkan sekali. PT. Surya Cipta Segara sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perbaikan alat – alat keselamatan kapal yang berada di Batam.

Berdasarkan hal tersebut, maka penulis mengangkat judul **"Analisa Strategi Pemasaran PT. Surya Cipta Segara Batam"**. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi apa yang cocok diterapkan di PT. Surya Cipta Segara Batam. Untuk tercapainya tujuan tersebut, maka manajemen PT. Surya Cipta Segara harus dapat memilah dan memilih strategi-strategi apa saja yang cocok untuk dapat bersaing dalam menghadapi berbagai peluang yang ada dalam persaingan yang semakin ketat ini.

Dari data yang diperoleh melalui analisi MDTI menunjukan bahwa PT. Surya Cipta Segara memiliki prospek untuk dapat berkembang lebih jauh. Strategi yang digunakan adalah strategi pertumbuhan