

ABSTRAKSI

Dalam perkembangannya suatu negara dalam memenuhi kebutuhannya tidak lepas dari perdagangan antar bangsa dan juga tidak bisa dipisahkan dengan Hubungan Internasional. Dalam melakukan perdagangan terutama perdagangan Internasional yang melewati batas negara tentunya memerlukan suatu cara ataupun strategi yang tangguh untuk mempertahankan pangsa pasar yang telah diperolehnya

Seperti halnya PT Semen Cibinong Tbk Pabrik Cilacap yang merupakan Pabrik semen terbesar di Indonesia yang bergerak dalam perdagangan semen dan beton siap pakai yang dalam kurun waktu 31 tahun telah memasarkan produknya baik di dalam negeri maupun di luar negeri, walaupun Negara Indonesia mengalami krisis moneter pada tahun 1997 akan tetapi PT Semen Cibinong Tbk Pabrik Cilacap sampai saat ini dapat terus bertahan.

Dalam upaya menjangkau konsumen di dalam pasar global, maka marketing yang baik harus dilakukan oleh PT Semen Cibinong Tbk Pabrik Cilacap untuk memasarkan produk semen secara domestik meliputi pulau Jawa, dan Sumatera, maupun eksport ke berbagai Negara seperti Srilangka, Bangladesh, Mauritius, Amerika.