**ABSTRAK BAHASA INDONESIA**

Persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap perusahaan untuk dapat memasarkan secara efektif dan efesien bagi konsumen sesuai dengan target, data penjualan dari tahun 2019-2021 mengalami penurunan. Tujuan penelitian (1) Untuk mendeskripsikan gambaran umum perusahaan. (2) Untuk mendeskripsikan strategi pemasaran yang diterapkan. (3) Untuk mendeskripsikan analisis penerapan komponen strategi pemasaran perusahaan. (4) Untuk mendeskripsikan hambatan dan usaha perusahaan menjalankan strategi pemasaran. Objek penelitian ini yaitu CV Modena Rattan Cirebon. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan teknik triangulasi.

Hasil penelitian ini yaitu (1) CV Modena Rattan Cirebon merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *furniture rattan* dengan menjual berbagai macam produk diantaranya kursi banana, kursi rotan, kursi anyaman, dan kursi jati. Untuk pasarnya yaitu konsumen luar negeri. (2) Strategi pemasaran yang diterapkan yaitu melakukan pameran internasional, melalui website perusahaan, dan melakukan kunjungan konsumen di Indonesia. (3) Penerapan strategi pemasaran telah menerapkan empat komponen yaitu *segmentasi, targeting, positioning,* dan *differentiation*. Strategi pemasaran yang paling efektif yaitu *segmentasi* dengan cara pemasarannya melaksanakan pameran internasional. (4) Hambatan dalam menjalankan komponen strategi pemasaran yaitu hambatan internal kapasitas karyawan dibatasi hanya sekitar 50%-70% karyawan, suplay bahan baku terhambat, bahan baku terus meningkat. Hambatan eksternal pandemi covid-19, pasar tujuan ekspor menurun tingkat konsumsinya, biaya transportasi meningkat, kelangkaan kapal kargo terbatas, tidak adanya pameran internasional selama *covid-19*. Usaha untuk mengatasi hambatan internal dan eksternal. Yaitu usaha internal melakukan efesiensi internal perusahaan, membuat desain produk yang terbaru, memodifikasi produk menjadi yang terbaru. Usaha eksternal mencari konsumen baru.

**Kata Kunci :** Strategi Pemasaran, Penjualan