

## **ABSTRAKSI**

Penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mencari peluang pasar baja dengan tujuan ekspor. Ditengah ketidakpastian kondisi perekonomian dunia dan perdagangan baja internasional, diperlukan adanya solusi untuk pemasaran produk baja yaitu pasar potensial. Pasar potensial dapat menjadi alternatif bagi perusahaan meningkatkan pemasaran produk sebagai antisipasi ketika pasar baja yang sudah reguler di pasok perusahaan menerapkan Bea masuk terhadap produk baja impor. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan lima kekuatan Porter untuk mengetahui kelayakan industri baja Vietnam sebagai pasar potensial bagi pemasaran produk baja lembaran, segmentasi pasar industri dengan pendekatan *nested* untuk memetakan keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk baja lembaran dan strategi pemasaran bauran pemasaran 4P untuk mengetahui posisi produk baja perusahaan pada industri baja Vietnam. Menentukan sektor industri pengguna baja yang banyak mengkonsumsi baja. Dan kemudian penerapan strategi dan langkah yang dapat dilakukan perusahaan dalam upaya mengembangkan pemasaran baja di Vietnam.

Kata kunci: Pasar potensial, Analisis lima kekuatan Porter, Segmentasi Pasar Industri, Pendekatan *nested*, Strategi bauran pemasaran 4P, Vietnam.

## **ABSTRACT**

*This reasearch aims to assist companies in finding potential market for steel export. Amid the uncertainty of world economic conditions and international steel trade, a solution is needed for marketing steel products, namely potential markets. Potential markets can be an alternative for companies to increase product selling in anticipation when the regular steel market in the supply company applies import duties on imported steel products. The method used in this study uses Porter's five forces to determine the viability of the Vietnam steel industry as a potential market for plate steel marketing, industrial market segmentation with a nested approach to map the desires and needs of consumers towards sheet steel products and marketing strategy of the marketing mix 4P to determine the value preposition of the company's steel products in the Vietnamese steel industry. Determine the industrial sector of steel users that consume a lot of steel. And then the implementation of strategies and steps companies can take in an effort to develop steel marketing in Vietnam.*

*Keywords: Potential market, Porter's five forces analysis, Industrial Market Segmentation, nested approach, marketing mix 4P strategy, Vietnam.*