ABSTRAKSI

Sanhito Kamaruddin, sikap konsumen (pelanggan bisnis) terhadap produk merek DIVA pada CV. Citra kayunindho Palembang (dibawah bimbingan Bapak Drs. Robinson Nainggolan dan Ibu Anastasia Sri Mendari, SE).

Pemasaran merupakan salah satu unsur yang terpenting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan pokoknya yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Sebagai suatu sistem kegiatan perusahaan yang bersifat manajemen (pengelolaan), kegiatan ini terutama ditekankan pada faktor penjualan sehingga orientasi perusahaan lebih condong pada pasar dan konsumen.

CV. Citra Kayunindho merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri cat untuk mebel dan furniture di Palembang yang kegiatan usahanya adalah memproduksi dan memasarkan cat merek DIVA. Masalah yang dihadapi oleh CV. Citra Kayunindho adalah menurunnya penjualan pada tahun 2002 ini seiring dengan meningkatnya persaingan. Oleh karena itu disini akan dilihat mengenai sikap konsumen terhadap produk-produk DIVA satu persatu sehingga dari sini dapat diketahui penyebab utama turunnya penjualan. Harga merupakan faktor utama / penting yang dipertimbangkan oleh konsumen industri apalagi kalau tingkat persaingan antara produsen tinggi, sehingga akan memilih produk yang kualitasnya cukup baik dan dengan harga yang paling murah.

Pembahasan-pembahasan dalam penulisan ini dilakukan untuk memberikan masukkan yang mungkin berguna bagi perusahaan dalam memecahkan permasalahan yang timbul, untuk selanjutnya diambil langkah-langkah perbaikan apa yang harus dilakukan agar produk DIVA dapat bersaing dipasaran (digunakan oleh konsumen lagi).

Dalam upaya untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan adanya pengelolaan manajemen yang baik, sehingga sasaran yang ingin dicapai dapat terwujud. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menyajikan materi pembahasan yang berguna dalam rangka pengelolaan perusahaan di masa yang akan datang.