

ABSTRAK

Indonesia merupakan negara penghasil rotan terbesar dunia, oleh karena itu Indonesia sangat berpotensi untuk menjadi pemasok bahan baku rotan sekaligus produk furnitur dari bahan baku rotan. Pada abad ke-18, Indonesia telah menjadi pelopor dalam penyediaan produk rotan dunia, hampir 80 persen keperluan dunia dipasok dari Indonesia.

PT Pradipta Rekatama merupakan salah satu pemasok produk furnitur berbahan baku rotan dan kayu yang pernah sukses memasarkan produknya di mancanegara. Namun saat ini PT Pradipta Rekatama tidak lagi mengeksport produknya ke luar negeri sekaligus mengalami penurunan penjualan di dalam negeri. Oleh karena itu pemilik PT Pradipta rekatama berkeinginan untuk kembali meningkatkan penjualannya di Indonesia dan memperluas pasarnya. Penelitian ini dilakukan dengan metode analisis faktor untuk mengetahui faktor apa yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di PT Pradipta Rekatama dan mengetahui hal apa yang harus ditingkatkan oleh perusahaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor yang paling mempengaruhi terhadap minat beli konsumen adalah faktor ketertarikan. Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan perusahaan dapat meningkatkan kinerja dan kualitas pemasarannya dan kembali unggul dalam penjualan produknya.

Kata kunci: Analisis faktor, Faktor ketertarikan, Kualitas pemasaran