

ABSTRAK

Manusia memiliki kebutuhan dasar yang sangat beragam, tetapi pilihan yang tersedia juga sangat banyak. Itulah gunanya perusahaan *consumer goods* berada. *Consumer goods* adalah barang-barang seperti makanan dan pakaian, yang memuaskan kebutuhan manusia melalui konsumsi langsung. Cussons merupakan perusahaan *consumer goods* yang terpercaya dan telah eksis cukup lama, yang dikenal dengan merek Cussons Baby.

Setelah menuai sukses baik dengan merek Cussons Baby dan Cussons Imperial Leather, Cussons kemudian membuat serangkaian produk baru, yang menawarkan konsep *life stages* yaitu tahap kehidupan manusia. Konsep ini terdiri dari: CFY (Cussons First Years) untuk *Mums, New Born, Infant* dan *Junior*. Cussons merupakan salah satu merek yang terkenal terutama pada produk-produk *toiletries* dan kebutuhan bayi, dan terus berinovasi.

Ketertarikan penulis terhadap rangkaian baru merek Cussons ini mendorong penulis untuk membuat suatu Rancangan Strategi Pemasaran Cussons First Years pada PT.PZ. Cussons Indonesia. Selain itu juga PT. PZ Cussons merupakan tempat dimana penulis bekerja. Karya akhir ini juga merupakan pemenuhan syarat untuk menyelesaikan studi di Program Pascasarjana Magister Manajemen di Universitas Mercu Buana.

Pemasaran adalah sangat penting untuk pertumbuhan organik perusahaan dan banyak dari para perusahaan menghabiskan banyak uang untuk pemasaran produknya. Pada penelitian ini, penulis akan memberikan gambaran atas apa yang dilakukan Cussons dalam memasarkan rangkaian produk barunya itu dan untuk memenangkan hati konsumen.

Proses penyusunan ini juga diharapkan dapat memenuhi pengharapan penulis untuk mendapatkan rekomendasi untuk manajemen terutama dalam membangun merek Cussons First Years.

Pengumpulan informasi ini didapatkan dari diskusi para manajer untuk kemudian dapat dibuat analisis untuk menarik kesimpulan dan memberikan saran yang berarti dari sisi akademisi. Hasil penelitian antara lain agar pihak manajemen dapat membuat

acara yang lebih menarik, menyiapkan budget yang lebih banyak serta mengontrol kegiatan penjualan maupun promosi.