

**S K R I P S I**

**M E G A W A T I**

**PENERAPAN ANALISIS PESAING DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS  
STRATEGI PEMASARAN YANG KOMPETITIF DALAM RANGKA  
MENCAPAI TARGET PENJUALAN DAN LABA KOTOR YANG  
DITETAPKAN OLEH PT. MANDIRA PRIMA PERKASA  
S U R A B A Y A**



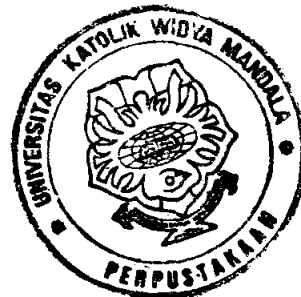
|                |                     |
|----------------|---------------------|
| No, INDUK      | 3727/93             |
| TGL. TERIMA    | 26-4-1991           |
| BELT<br>HADIAH | Fak. Ekonomi        |
| No, BUKU       | FE-m<br>Meg<br>pa-1 |
| KOPI KE        | 1 (khu)             |

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
S U R A B A Y A  
1990**

**"PENERAPAN ANALISIS PESAING DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS  
STRATEGI PEMASARAN YANG KOMPETITIF DALAM RANGKA  
MENCAPAI TARGET PENJUALAN DAN LABA KOTOR YANG  
DITETAPKAN OLEH P.T. "MANDIRA PRIMA PERKASA"**

**SURABAYA**

**SKRIPSI**



**Diajukan Untuk Melengkapi Syarat-syarat Dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Manajemen**

**Oleh :**

**MEGAWATI**

**No. Pokok : 3103086034**

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS WIDYA MANDALA  
SURABAYA**

**1990**

Surabaya, .....

Disetujui dan diterima baik

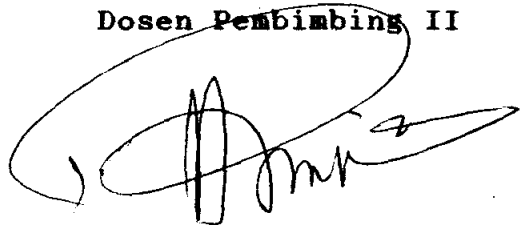
Oleh :

Dosen Pembimbing I



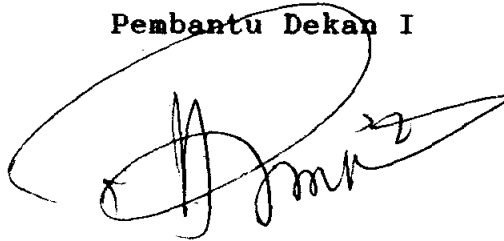
(Drs. Ec. Mustadjab)

Dosen Pembimbing II



(Drs. Ec. Tri Harjono)

Pembantu Dekan I



(Drs. Ec. Tri Harjono)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas semua kesempatan dan anugrah yang telah dilimpahkan kepada penulis, khususnya dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

Skripsi ini penulis susun untuk memenuhi persyaratan dalam mencapai gelar kesarjanaan ekonomi jurusan manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Penulis menyadari, bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan yang disebabkan oleh terbatasnya kemampuan dan pengetahuan yang ada pada diri penulis di dalam menghasilkan karya tulis ini. Untuk itu penulis dengan segala kerendahan hati akan menerima saran dan kritik yang sifatnya membangun terhadap kekurangan-kekurangan yang terdapat didalamnya.

Pada kesempatan ini, perkenankanlah penulis menghaturkan rasa terima kasih dan hormat penulis yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Ec. Mustadjab, selaku Dosen Pembimbing I.
2. Bapak Drs. Ec. Tri Harjono, selaku Dosen Pembimbing II.

3. Bapak Drs. Ec. Mustadjab, selaku Dekan beserta staf.
4. Segenap Bapak, Ibu dan Asisten Dosen yang telah membimbing dan memberi bekal pengetahuan selama studi penulis.
5. Bapak Pimpinan dan Staf P.T. "Mandira Prima Perkasa" yang banyak membantu penulis dalam pelaksanaan survei.
6. Semua pihak yang turut serta membantu kelancaran penyusunan skripsi ini .

Semoga bantuan dan dorongan yang diberikan pada penulis mendapat balasan serta karunia Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penyayang.

Surabaya, Nopember 1990

Penulis

## DAFTAR ISI

|                                                                                     | Halaman |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| KATA PENGANTAR .....                                                                | i       |
| DAFTAR ISI .....                                                                    | iii     |
| DAFTAR TABEL .....                                                                  | v       |
| BAB I. PENDAHULUAN .....                                                            | 1       |
| 1. Pandangan Umum .....                                                             | 1       |
| 2. Penjelasan Judul .....                                                           | 5       |
| 3. Alasan Pemilihan Judul .....                                                     | 7       |
| 4. Tujuan Penyusunan .....                                                          | 8       |
| 5. Sistematika Skripsi .....                                                        | 8       |
| 6. Metodologi .....                                                                 | 11      |
| 6.1. Permasalahan .....                                                             | 11      |
| 6.2. Hipotesisi Kerja .....                                                         | 12      |
| 6.3. Skope Analisa .....                                                            | 12      |
| 6.4. Prosedur Pengumpulan dan Peng-<br>olahan Data .....                            | 13      |
| BAB II. URAIAN TEORITIS TENTANG ANALISIS PE-<br>SAING DAN MANAJEMEN PEMASARAN ..... | 14      |
| 1. Pengertian Manajemen Pemasaran ....                                              | 14      |
| 2. Konsep Dasar Analisis Pesaing .....                                              | 16      |
| 3. Ruang Lingkup Analisis Atas Pesaing                                              | 21      |

|                                                                                                                            | <b>Halaman</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 4. Perumusan Strategi Pemasaran yang Kompetitif Bagi Perusahaan yang Baru Tumbuh .....                                     | 26             |
| 5. Peranan dan Pengendalian Atas Program Pemasaran .....                                                                   | 33             |
| <b>BAB III. PELAKSANAAN STRATEGI DAN KEBIJAKSANAAN PEMASARAN PADA P.T. "MANDIRA PRIMA PERKASA" .....</b>                   | <b>40</b>      |
| 1. Gambaran Umum Perusahaan Kemasan Cetak P.T. "Mandira Prima Perkasa".                                                    | 40             |
| 2. Struktur Organisasi Perusahaan ....                                                                                     | 41             |
| 3. Tinjauan Atas Aspek Produksi dan Karakteristik Bahan Kemasan Cetak .                                                    | 46             |
| 4. Strategi dan Kebijakan atas Pemasaran yang Berlaku di Perusahaan P.T. "Mandira Prima Perkasa" .....                     | 52             |
| <b>BAB IV. ANALISA PEMBAHASAN PELAKSANAAN STRATEGI DAN KEBIJAKSANAAN PEMASARAN PADA P.T. "MANDIRA PRIMA PERKASA" .....</b> | <b>56</b>      |
| 1. Pembuktian Masalah .....                                                                                                | 56             |
| 2. Sebab-sebab Timbulnya Masalah .....                                                                                     | 58             |
| 3. Akibat Dari Timbulnya Masalah .....                                                                                     | 69             |
| 4. Pemecahan Masalah .....                                                                                                 | 70             |
| 5. Pembuktian Hipotesa .....                                                                                               | 75             |
| <b>BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>                                                                                   | <b>78</b>      |
| 1. Kesimpulan .....                                                                                                        | 78             |
| 2. Saran .....                                                                                                             | 79             |
| <b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b>                                                                                                  |                |
| <b>LAMPIRAN</b>                                                                                                            |                |

## DAFTAR TABEL

| <b>Tabel</b>                                                | <b>Halaman</b> |
|-------------------------------------------------------------|----------------|
| 1. Kerangka Dasar Proses Produksi .....                     | 49             |
| 2. Gambaran Laba Kotor dan Piutang Perusahaan .             | 57             |
| 3. Daftar Pesaing di Indonesia .....                        | 59             |
| 4. Evaluasi Perbandingan P.T. 'MPP' dan P.T.<br>'SMI' ..... | 65             |
| 5. Daftar Pelanggan Potensial Utama Di Jawa<br>Timur .....  | 68             |
| 6. Perbandingan Harga Pokok Pesanan .....                   | 73             |
| 7. Ringkasan Hasil Analisis 'Swot' atas Pt.<br>'MPP' .....  | 76             |