

**ANALISIS STRATEGI BERSAING PT. KARYA MANDIRI SEPAKAT
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PANGSA PASAR
KOMPONEN PINTU TIKUNG DAN LIPAT**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu tugas Akademik
dan melengkapi sebagian dari syarat - syarat
guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

Oleh :

HARY GOBOWO

N I M : 92410012

N I R M : 923123340250010

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
J A K A R T A
1 9 9 6**

NALAR ARIF BAKTIKU BANGSA



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
J A K A R T A

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS STRATEGI BERSAING
PT. KARYA MANDIRI SEPARAT
DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PANGSA PASAR KOMPONEN PINTU
TITUNG DAN LIPAT

Dipersiapkan dan disusun oleh:

NAMA : HARY GOBORO
NIM : 92410012
NIRM : 923123340250010
JURUSAN : MANAJEMEN
PROGRAM STUDI : PERDAGANGAN

telah diujikan di hadapan Panitia Penguji Skripsi pada
tanggal 27 Agustus 1996.

Jakarta, Agustus 1996
Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. Drs. Sartono P.H.	Ketua Penguji	(.....)
2. H. Chalid Ismail, SE.	Anggota Penguji	(.....)
3. Drs. Alif Martadi	Anggota Penguji	(.....)



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
J A K A R T A

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

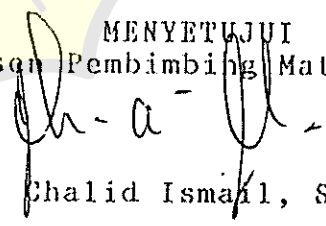
NAMA : HARY GOBOWO
NIM : 92410012
NIRM : 923123340250010
JURUSAN : MANAJEMEN
PROGRAM STUDI : PERDAGANGAN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS STRATEGI BERSAING
PT. KARYA MANDIRI SEPAKAT
DALAM UPAYA MENINGKATKAN
PANGSA PASAR KOMPONEN PINTU
TIKUNG DAN LIPAT

telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan dihadapan
Panitia Ujian Skripsi

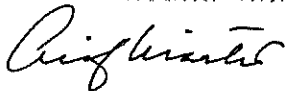
Jakarta, Agustus 1995

MENYETUJUI

1. Dosen Pembimbing Materi


(H. Chalid Ismail, SE.)

MENGETAHUI,
a.n. DEKAN FAKULTAS EKONOMI
KETUA JURUSAN MANAJEMEN



(Drs. Alif Martadi)

2. Dosen Pembimbing Teknis



(Dra. Erni Idawati, MM)

K A T A P E N G A N T A R

Penulis memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat yang dilimpahkanNya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan pada waktunya berkat kesungguhan hati Penulis. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu tugas akademik dan melengkapi sebagian dari syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Darma Persada Jakarta.

Skripsi ini membahas Manajemen Perdagangan, yaitu mengenai Analisis Strategi Bersaing PT. Karya Mandiri Sepakat Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Komponen Pintu Tikung dan Lipat.

Walaupun Penulis telah berusaha untuk mempelajari segala aspek yang diperlukan untuk penulisan suatu karya ilmiah, namun Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya, karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan Penulis.

Penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. Sartono, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta.
2. Bapak H. Chalid Ismail, SE, Pembantu Dekan I pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, selaku

Dosen Pembimbing Materi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan petunjuk dan bimbingan penulisan skripsi ini hingga selesai.

3. Bapak Drs. Alif Martadi, selaku Ketua Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi, Universitas Darma Persada.
4. Ibu Dra. Erni Idawati, MM, Sekretaris Jurusan Manajemen, selaku Dosen Pembimbing Teknis yang telah memberikan petunjuk dan nasehat yang Penulis butuhkan dalam menyusun skripsi.
5. Pimpinan dan seluruh Staf PT. Karya Mandiri Sepakat, yang telah memberikan kesempatan dan bantuan kepada Penulis untuk dapat mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan oleh Penulis untuk bahan penulisan skripsi ini

Akhir kata Penulis mengharapkan saran-saran atau kritik yang membangun dari pembaca, dan kiranya skripsi yang sangat sederhana ini akan berguna, khususnya bagi PT. Karya Mandiri Sepakat.

Jakarta, Juli 1996

Penulis,

(HARY GOBOWO)

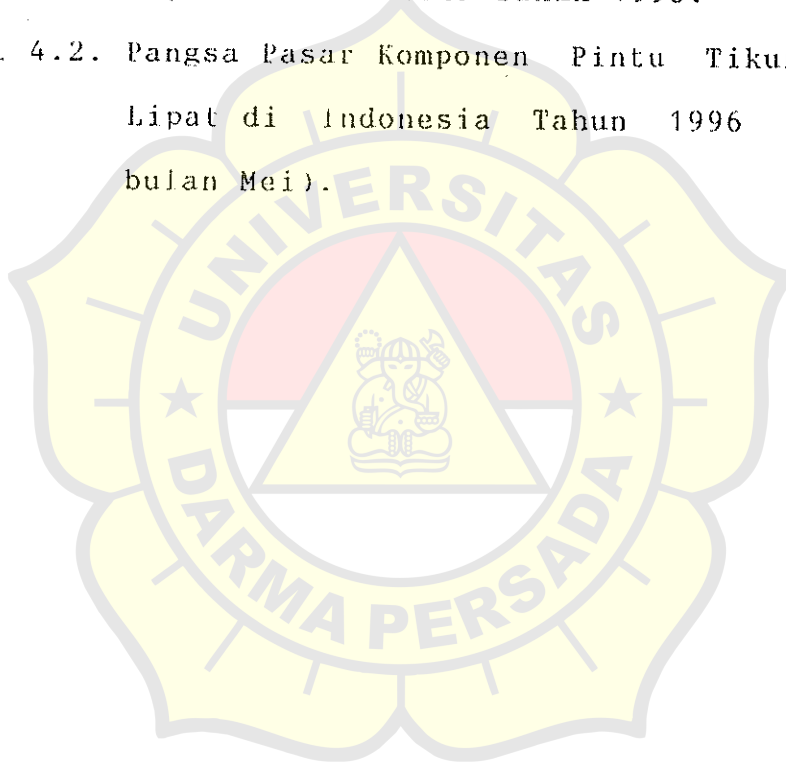
D A F T A R I S I

	Halaman
JUDUL.....	i
LEMBARAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
LEMBARAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR BAGAN.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I . PENDAHULUAN.	
A. LATAR BELAKANG PEMILIHAN JUDUL.....	1
B. PERUMUSAN MASALAH.....	4
C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENULISAN.....	4
D. METODE PENELITIAN.....	5
E. SISTEMATIKA PEMBAHASAN.....	6
BAB II . LANDASAN TEORI.	
A. PENGERTIAN PEMASARAN DAN STRATEGI BERSAING.	8
B. LIMA KEKUATAN POKOK DALAM PERSAINGAN.....	10
C. STRATEGI BERSAING GENERIK.....	36
BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.	
A. LATAR BELAKANG PENDIRIAN PERUSAHAAN DAN	

PERKEMBANGANNYA.....	49
B. ORGANISASI DAN MANAJEMEN.....	50
C. BIDANG USAHA.....	51
D. PERAN EKONOMI DAN SOSIAL.....	53
BAB IV . ANALISIS STRATEGI BERSAING PT. KARYA MANDIRI SEPAKAT DALAM UPAYA MENINGKATKAN PANGSA PASAR KOMPONEN PINTU TIKUNG DAN LIPAT.	
A. STRATEGI BERSAING YANG SEDANG DILAKSANAKAN OLEH PT. KARYA MANDIRI SEPAKAT.....	55
B. PEMBAHASAN.....	59
BAB V . KESIMPULAN DAN SARAN.	
A. KESIMPULAN.....	67
B. SARAN.....	68
DAFTAR KEPUSTAKAAN	
LAMPIRAN	

D A F T A R T A B E L

1. Tabel 3.1. Komposisi Modal PT. Karya Mandiri Sepakat.
2. Tabel 3.2. Produk PT. Karya Mandiri Sepakat.
3. Tabel 4.1. Pangsa Pasar Komponen Pintu Tikung dan Lipat di Indonesia Tahun 1995.
4. Tabel 4.2. Pangsa Pasar Komponen Pintu Tikung dan Lipat di Indonesia Tahun 1996 (sampai bulan Mei).



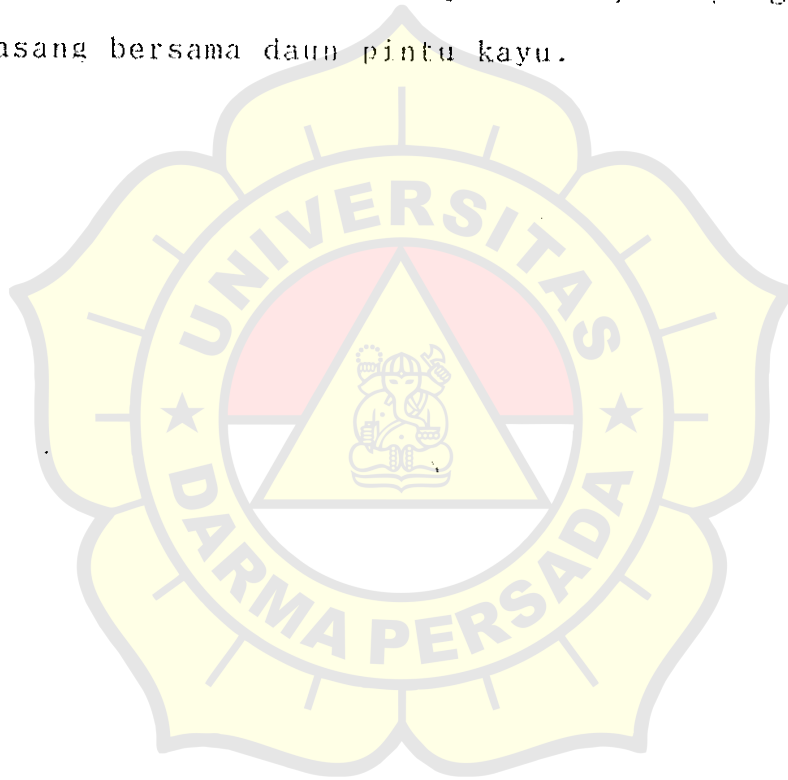
DAFTAR BAGAN

1. Bagan 2.1. Kekuatan-kekuatan Yang Mempengaruhi Persaingan Industri.
2. Bagan 2.2. Hambatan dan Kemampulabaan.
3. Bagan 2.3. Tiga Strategi Generik.
4. Bagan 3.1. Struktur Organisasi PT. Karya Mandiri Sepakat.



DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar Harga Produk PT. Karya Mandiri Sepakat Type W-300.
2. Daftar Harga Produk PT. Karya Mandiri Sepakat Type W-600.
3. Gambar Komponen Pintu Tikung dan Lipat yang telah terpasang bersama daun pintu kayu.



B A B I
P E N D A H U L U A N

A. Latar Belakang Pemilihan Judul.

Pada dua puluh tahun yang lalu, keadaan pasar industri masih biasa-biasa saja, hal ini disebabkan karena masih sedikitnya produk-produk industri yang dihasilkan dan sebagian masih diimpor. Pada saat itu daya beli masyarakat pun masih rendah dan masyarakat kita pada saat itu memakai produk-produk industri seadanya saja.

Namun kemudian pabrik-pabrik industri terus berkembang dan keadaan ekonomi rakyat pun membaik serta daya beli meningkat. Muncul banyak barang-barang industri baru yang lebih baik kualitasnya, lebih murah, dan harganya lebih terjangkau. Produk-produk industri baru yang lebih menarik, membuat produk-produk dari pabrik industri yang lama menjadi tidak laku dan akhirnya mereka gulung tikar.

Keadaan ini terus berkembang sampai saat ini, sehingga perusahaan industri yang satu berusaha menguasai pasar perusahaan industri lain yang sejenis. Berbagai cara ditempuh untuk mengalahkan pesaing-pesaingnya. Karena bila pesaing yang menang maka

berarti kita yang kalah dan ini berarti perusahaan kita terancam kelangsungan hidupnya. Keadaan yang demikian, membuat setiap perusahaan berusaha menyusun strategi untuk bersaing dengan sebaik-baiknya. Karena dalam suatu persaingan, yang memiliki strategi yang terbaiklah yang akan menang.

Persaingan antara perusahaan-perusahaan ini semakin lama semakin tajam saja, sehingga beberapa perusahaan yang dulu memimpin pasar, sekarang telah digantikan oleh perusahaan yang baru muncul yang memiliki strategi bersaing lebih baik. Jadi hanya perusahaan yang mempunyai strategi yang terbaik saja yang mampu mempertahankan posisinya di pasar sebagai pemimpin pasar.

Mereka yang memimpin pasar, terbukti memiliki strategi bersaing yang lebih baik bila dibandingkan dengan para pesaingnya. Dengan strategi bersaing yang baik maka perusahaan akan mampu untuk mengantisipasi kondisi yang selalu berubah-ubah, menentukan sasaran dan tujuan yang jelas bagi karyawan sehingga usaha akan berjalan dengan efektif.

Dengan strategi bersaing yang baik maka perusahaan tidak perlu kuatir lagi dengan ancaman yang datang dari luar dan kelemahan yang ada pada perusahaan, karena hal ini dapat diatasi oleh peluang

yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan dan penggunaan semaksimal mungkin kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Pada saat ini, perusahaan yang memiliki strategi bersaing yang paling baik, yang akan memimpin pasar dalam pasar persaingan bebas. Perusahaan tersebut akan mampu mengatasi pesaing-pesaingnya yang lebih dulu maupun yang baru terjun ke pasar.

Begitu pentingnya masalah strategi bersaing suatu perusahaan ini sehingga perusahaan yang ingin terus hidup, haruslah mampu mengatasi dan menyingkirkan pesaing-pesaingnya dari pasar, dan dengan demikian pangsa pasar yang telah dimiliki dapat dipertahankan terus atau bahkan dapat ditingkatkan lagi.

Karena pentingnya masalah strategi bersaing ini seperti yang telah diuraikan di atas, maka Penulis memutuskan memilih masalah strategi bersaing ini untuk dijadikan bahan penelitian dalam penulisan skripsi. Penulis memilih judul "Strategi Bersaing PT. Karya Mandiri Sepakat Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Komponen Pintu Tikung dan Lipat". Penulis melakukan penelitian di PT. Karya Mandiri Sepakat untuk memperoleh data yang diperlukan guna penulisan skripsi ini.

B. Perumusan Masalah.

Masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah:

1. Strategi bersaing yang digunakan oleh PT. Karya Mandiri Sepakat dalam mengatasi kelemahan perusahaan dan menghadapi ancaman dari para pesaing, menggunakan kekuatan perusahaan dan memanfaatkan segala peluang yang ada.
2. Pembahasan strategi bersaing yang sesuai dengan situasi persaingan yang ada.

C. Tujuan dan kegunaan Penulisan.

Tujuan penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan strategi bersaing yang digunakan PT. Karya Mandiri Sepakat dan situasi persaingannya.
2. Merumuskan strategi bersaing yang paling tepat bagi PT. Karya Mandiri Sepakat untuk mempertahankan pangsa pasarnya dan bahkan untuk meningkatkan pangsa pasarnya.

Kegunaan penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis berguna untuk belajar menganalisa kegiatan bisnis dengan teori-teori yang ada, dan membuktikan kebenaran teori-teori tersebut.
2. Bagi PT. Karya Mandiri Sepakat berguna sebagai

masuk dalam perumusan strateginya untuk masa yang akan datang.

3. Bagi dunia ilmu pengetahuan berguna untuk memperkaya pengetahuan mengenai kegiatan bisnis secara praktek dan hubungannya dengan teori-teori yang ada.

D. Metode Penelitian.

Dalam melakukan penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan penulisan skripsi ini, Penulis menggunakan metode penelitian yang terdiri atas:

1. Riset Kepustakaan.

Riset kepustakaan dilakukan untuk memperoleh teori yang diperlukan dan relevan dengan judul skripsi, dan riset kepustakaan ini dilakukan dengan menggunakan buku-buku wajib dan pelengkap.

2. Riset Lapangan.

Untuk memperoleh data yang lebih akurat maka penulis melakukan riset lapangan di PT. Karya Mandiri Sepakat di Jakarta. Riset lapangan ini terdiri atas dua metode, yaitu:

- a. Observasi, yaitu melakukan pengamatan terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh PT. Karya Mandiri Sepakat.

- b. Wawancara, yaitu melakukan wawancara dengan

Pimpinan PT. Karya Mandiri Sepakat untuk melengkapi data yang diperlukan.

E. Sistematika Pembahasan.

Untuk memudahkan penulisan dan pemahaman isi skripsi ini maka dibuat pembagian sebagai berikut:

- BAB I : Merupakan Pendahuluan yang di dalamnya terdapat Latar Belakang Pemilihan Judul, Perumusan Masalah, Tujuan dan kegunaan Penulisan, Metode Penelitian, serta Sistematika Pembahasan.
- BAB II : Merupakan Landasan Teori yang di dalamnya terdapat Pengertian Pemasaran dan Strategi Bersaing, Lima Kekuatan Pokok Dalam Persaingan, dan Strategi Bersaing Generik.
- BAB III : Merupakan Gambaran Umum Perusahaan yang di dalamnya terdapat Latar Belakang Pendirian Perusahaan dan Perkembangannya, Organisasi dan Manajemen, Bidang Usaha, dan Peran Ekonomi dan Sosial.
- BAB IV : Merupakan inti dari penulisan skripsi yang di dalamnya dibahas mengenai Analisis Strategi Bersaing PT. Karya Mandiri Sepakat Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Komponen Pintu Tikung dan

Lipat, yang di dalamnya terdapat Strategi Bersaing Yang Sedang Dilaksanakan Oleh PT. Karya Mandiri Sepakat, dan Pembahasan.

BAB V : Merupakan Kesimpulan dan Saran yang di dalamnya terdapat kesimpulan dari strategi bersaing PT. Karya Mandiri Sepakat dan saran dari penulis yang kiranya dapat bermanfaat bagi pimpinan PT. Karya Mandiri Sepakat dalam rangka meningkatkan pangsa pasar perusahaan.

