

EM 658.8  
Her  
a  
95

**ANALISIS STRATEGI BERSAING  
UNTUK MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN  
PANGSA PASAR JF SULFUR SOAP  
( Studi Kasus di PT. Yupharin Pharmaceuticals Semarang )**

**SKRIPSI**

Diajukan guna melengkapi syarat untuk  
menempuh ujian akhir Program S1  
Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen




Disusun oleh :

Nama : **LILIS HERAWATI**  
NIM : **91.30.1155**  
NIRM : **91.6.111.02016.50197**

PUSHTAPAN	
No. INV.	054 / e / e1
No. PEN.	
PARAP.	monie TGL. 22.08.95

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
1995**

Keberhasilan sulit dicapai hanya dengan berpangku tangan, yang terlalu cepat melihat dan mengakui ketidakmampuannya dengan dalih : berat, tidak bisa, mustahil, malu dan sebagainya biasanya lambat sekali dapat melihat berbagai kesempatan yang menghampirinya : berkat niat yang tulus, berdoa dan berusaha yang semaksimal mungkin akhirnya : kesuksesan dapat dicapai.

The logo of Universitas Katolik Soegeng Pratiwi is a yellow shield-shaped emblem with a white border. Inside the shield, there is a white cross at the top, a white dove in the center, and a white open book at the bottom. The text "UNIVERSITAS KATOLIK" is written in yellow along the top inner edge of the shield, and "SOEGENG PRATIWI" is written in yellow along the bottom inner edge.

Sebuah karya tulis yang kupersembahkan sebagai puji syukur kepada Tuhan, dan ucapan terima kasih kepada "orang-orang tercinta". Ibu, kakak, adik dan sahabatku yang telah memberikan semangat dan motivasi untuk mencapai yang lebih baik.

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Name : Lilis Herawati  
Nim : 91.30.1155  
Nirm : 91.6.111.02016.50197  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Manajemen  
Judul : ANALISIS STRATEGI BERSAING DALAM  
MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN PANGSA PASAR  
JF SULFUR SOAP YANG DIJALANKAN OLEH PT  
YUPHARIN PHARMACEUTICALS CABANG JAWA TENGAH  
DI SEMARANG.  
(Studi kasus di PT Yupharin Pharmaceuticals  
di Semarang).

Semarang, 8 Juni 1995

Disetujui

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



(Drs. Daryono Raharjo)



(MY. Dwi Hayu Agustini, SE)

Skripsi

Diterima dan Disetujui

Oleh Panitia Penguji

Dalam Sidang

Hari : Sabtu

Tanggal : 17 Juni 1995

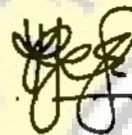
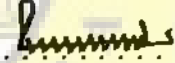
Yang bertanda tangan dibawah ini  
Panitia Penguji

Nama :

1. Drs. Daryono Rahardjo

2. Drs. V. Didiek. WA, MBM

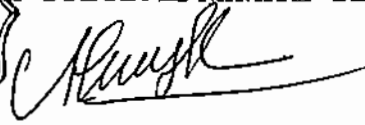
Tanda tangan



Diketahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA SEMARANG



FAKULTAS EKONOMI

Drs. Alex Emyll, MSP

## KATA PENGANTAR

Banyak perusahaan semakin menyadari perlunya suatu kegiatan menentukan strategi. Strategi adalah sarana yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir sasaran). Tanpa strategi, tidak akan mungkin bagi perusahaan dapat meraih kesuksesan dalam kancah persaingan.

Hal tersebut diatas menjadi dasar bagi penulis untuk lebih mengetahui strategi bersaing yang dilakukan oleh PT Yupharin Pharmaceuticals cabang Jawa Tengah di Semarang sebagai obyek penelitian dalam penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Daryono Raharjo, selaku dosen pembimbing I atas segala bimbingannya.
2. Ibu MY. Dwi Hayu Agustini, SE selaku dosen pembimbing II atas segala bimbingannya.
3. Bapak Theo Manuputty selaku kepala personalia PT Yupharin Pharmaceuticals yang telah memberikan data yang diperlukan, dalam penyusunan skripsi.
4. Bapak Jhonly Wenas selaku Regional Sales Manager beserta Staf yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Slamet Handoyo selaku direktur PT Combi Putra yang telah memberikan data yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini.
6. Para dosen Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata Semarang yang telah membekali penulis dengan pengetahuan manajemen, khususnya manajemen pemasaran sehingga penulis memiliki landasan teori yang kuat untuk pembuatan skripsi ini.
7. Ibu dan saudara-saudaraku yang tercinta, yang telah memberikan dorongan dan bantuan material dan spiritual kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Rekan-rekan Glenda, Kiky, Mulyati dan segenap pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis selalu terbuka untuk menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang memerlukannya.

Semarang, Juni 1995

Penulis

(Lilis Herawati)

## ABSTRAKSI

Pada saat ini konsep pemasaran yang berorientasi pada kepuasan pelanggan dianggap sudah tidak memadai lagi untuk meraih tingkat pertumbuhan yang diinginkan karena konsep ini tidaklah terlalu menolong apabila seluruh perusahaan melayani keinginan pelanggan yang sama. Oleh karena itu untuk mencapai sukses, perusahaan harus berorientasi pada pesaing karena gerak daripada perusahaan dipengaruhi oleh pesaingnya dan situasi seperti inilah yang terjadi dalam industri farmasi di Indonesia dimana terjadi persaingan yang tajam antara perusahaan, khususnya produk/obat yang dapat dibeli secara bebas.

Oleh karena persaingan yang semakin tajam, perusahaan harus menentukan suatu strategi bersaing yang tepat untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasarnya dikaitkan dengan keempat faktor kekuatan dalam industri (Porter, 1987) yang meliputi : ancaman pendatang baru potensial tingkat persaingan diantara pesaing yang ada, kekuatan tawar-manawar pembeli, dan ancaman produk pengganti.

Dengan demikian penulis memfokuskan penelitian ini pada :

1. Bagaimana strategi bersaing yang dilakukan oleh PT Yupharin Pharmaceuticals dalam usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dikaitkan dengan keempat kekuatan persaingan dalam industri.
2. Menganalisis kelebihan dan kelemahan strategi bersaing yang dilakukan oleh PT Yupharin berdasarkan data penjualan tahun 1994 yang tingkat kenaikan prosentase penjualannya menurun.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menjawab perumusan masalah mengenai bagaimana Strategi bersaing yang dilakukan oleh PT Yupharin dikaitkan dengan keempat faktor persaingan dalam industri serta kelebihan dan kelemahan strategi bersaing tersebut. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung Market share dan Market share relative yang dimiliki oleh PT Yupharin serta untuk menghitung tingkat kenaikan keuntungan yang menggunakan metode least square.

Sebagai uraian penutup strategi bersaing yang dilakukan oleh PT Yupharin secara keseluruhan sudah cukup baik, ini terbukti dengan peningkatan penjualan dari tahun ketahun, akan tetapi pada tahun 1994 peningkatan tersebut cenderung menurun tingkat kenaikan prosentase penjualan yang disertai pula oleh menurunnya tingkat kenaikan prosentase keuntungan yang dicapai oleh perusahaan. Hal ini disebabkan karena PT Yupharin agak lengah dalam mengamati gerak dari pesaing



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAM PERSEMBAHAN .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAKSI .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	
I.1. Latar Belakang Masalah .....	1
I.2. Perumusan Masalah .....	4
I.3. Tujuan Penelitian .....	6
I.4. Kegunaan Penelitian .....	6
I.5. Metode Penelitian .....	7
I.6. Sistimatika Penulisan .....	10
BAB II : LANDASAN TEORI	
II.1. Strategi Bersaing .....	13
II.1.1. Ancaman Masuknya Pen-	
datang Baru Potensial ...	16
II.1.1.1. Rintangan Masuk	17

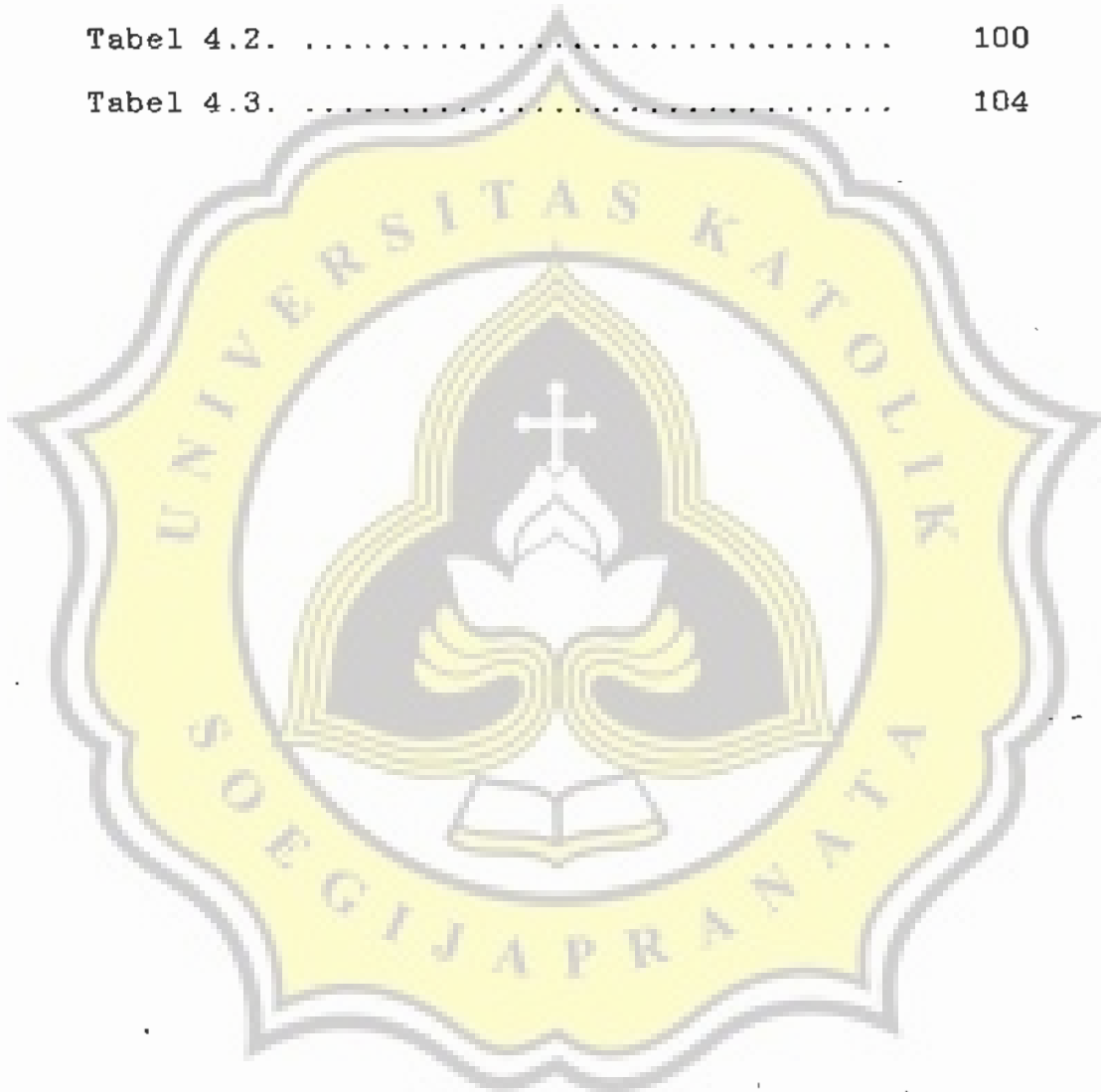
II.1.1.2. Tindakan Per-	
lawanannya Yang	
Diperlirakan ...	24
II.1.1.3. Harga Peng-	
halang Masuk ..	25
II.1.2. Tingkat Persaingan Di-	
antara Pesaing Yang ada	25
II.1.3. Kekuatan Tawar-Menawar	
Pembeli .....	30
II.1.4. Ancaman Produk Atau Jasa	
Pengganti .....	34
II.2. Pangsa Pasar .....	36
BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
III.1. Sejarah Berdirinya PT Yupharin	
Pharmaceuticals .....	40
III.2. Produk Yang Dihasilkan .....	41
III.3. Struktur Organisasi .....	42
III.4. Distributor Dan Daerah Pemasaran	83
BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
IV.1. Strategi Bersaing Dalam Kaitannya	
Dengan Keempat Kekuatan	
Persaingan Dalam Industri .....	47
IV.1.1. Strategi Yang Dilakukan	
oleh PT Yupharin	

Dalam Hubungannya Dengan Ancaman masuknya Pen- datang Baru Potensial ...	47
IV.1.2. Strategi Yang Dilakukan Oleh PT Yupharin Pharmaceuticals Dalam Hubungannya Dengan Tingkat Persaingan Diantara Pesaing Yang Ada	94
IV.1.3. Strategi Yang Dilakukan Oleh PT Yupharin Dalam Hubungannya Dengan Kekuatan Tawar Menawar Pembeli .....	98
IV.1.4. Strategi Yang Dilakukan Oleh PT Yupharin Dalam Hubungannya Dengan Tekanan Produk Pengganti	101
IV.2. Kelebihan Dan Kelemahan Strategi Bersaing Yang Dilakukan Oleh PT Yupharin Dalam Kaitennya Dengan Keempat Kekuatan Persaingan Dalam Industri .....	103

IV.2.1. Kelebihan Dan Kelemahan Strategi Bersaing Dalam Kaitannya Dengan Ancaman Pendatang Baru Potensial	106
IV.2.2. Kelebihan Dan Kelemahan Strategi Bersaing Dalam Kaitannya Dengan Persaingan Diantara Yang Ada .....	112
IV.2.3. Kelebihan Dan Kelemahan Strategi Bersaing PT Yupharin Dalam Kaitannya Dengan Kekuatan Tawar Menawar Pembeli .....	114
IV.2.4. Kelebihan Dan Kelemahan Strategi Bersaing PT Yupharin Dalam Kaitannya Dengan Tekanan Produk Pengganti.	117
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
V.1. Kesimpulan .....	121
V.2. Saran .....	124
DAFTAR PUSTAKA .....	126
LAMPIRAN .....	128

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. ....	95
Tabel 4.2. ....	100
Tabel 4.3. ....	104



## DAFTAR LAMPIRAN

		Halaman
Lampiran		
A	Perhitungan market share dan market share relative .....	128
B	Perhitungan least square .....	131
C	Bagan struktur Organisasi PT Yu pharin Pharmaceuticals .....	133
D	Contoh lembar promosi JF Sulfur soap .....	134

