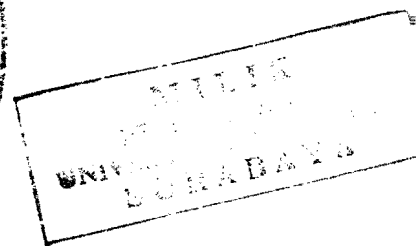


**EVALUASI STRATEGI BAURAN PEMASARAN  
BERDASARKAN ANALISIS PERENCANAAN STRATEGIS  
PADA PT TUNGGAL DJAJA INDAH - SIDOARJO**

**SKRIPSI**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN MANAJEMEN**



**DIAJUKAN OLEH**

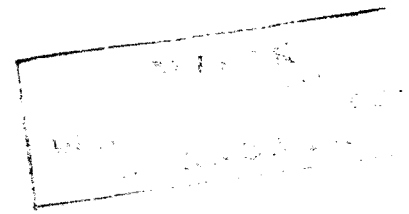
**HENDRASARI KURNIA HASTUTI**

**No. Pokok : 049735859**

**KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
2000**

SURABAYA, TANGGAL 18 AGUSTUS 2000.....

TELAH DISETUJUI DAN SIAP UNTUK DIUJI.



DOSEN PEMBIMBING,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'Y' followed by the name 'Lilik Rudianto' in a cursive script.

Drs. Y. LILIK RUDIANTO, MBA

SKRIPSI

EVALUASI STRATEGI BAURAN PEMASARAN  
BERDASARKAN ANALISA PERENCANAAN STRATEGIS  
PADA PT TUNGGAL DJAJA INDAH - SIDOARJO

DIAJUKAN OLEH :

HENDRASARI KURNIA HASTUTI

NIM : 049735859

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,



Drs. Y. LILIK RUDIANTO, MBA

TANGGAL 9 DECEMBER 2000

KETUA JURUSAN,



Dr. AMIRUDDIN, SE

TANGGAL 19 MARET 2001

## ABSTRAKSI

Kondisi lingkungan operasional perusahaan yang dinamis, mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan. Strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan menjadi kunci bagi keberhasilan ataupun kegagalan usaha yang dilakukan. Pengenalan terhadap lingkungan operasional diperlukan oleh setiap manajemen perusahaan agar penyusunan strategi dapat mempertimbangkan serta memasukkan beberapa faktor penting yang berkaitan dengan lingkungannya.

PT Tunggal Djaja Indah, salah satu produsen cat yang berlokasi di Sidoarjo, telah beroperasi di bisnis ini dalam kurun waktu yang lama. Seiring berjalannya waktu, kondisi lingkungan operasional banyak mengalami perubahan. Munculnya produsen baru, pergantian pemerintahan negara, fluktuasi nilai valuta asing dan beberapa perubahan lainnya, menyebabkan perusahaan sulit atau gagal mencapai tujuannya. Oleh karena itulah, maka perusahaan harus mengevaluasi strateginya, dalam hal ini adalah strategi bauran pemasaran, agar dapat mengadaptasi perubahan yang terjadi di lingkungannya.

Analisa terhadap lingkungan operasional dapat dilakukan dengan menggunakan teknik analisa kekuatan-kelemahan-peluang dan ancaman serta daya tarik industri-kekuatan bisnis. Berdasarkan pada hasil kedua analisa tersebut, perusahaan sebaiknya memfokuskan bisnisnya pada produk-produk yang menguntungkan saja, memperluas wilayah pemasaran dengan memperbanyak perantara (toko) secara selektif, menjaga harga jual produk yang menguntungkan, memberi potongan harga, menyusun program periklanan dan meningkatkan pengetahuan produk bagi para wiraniaga.