

**Evaluasi Efektifitas Strategi Bersaing Perusahaan  
Plastik Naga-Semut Dalam Menghadapi Ancaman  
Masuknya Pesaing Baru**  
Studi kasus pada PT. Naga-Semut

Hendra Susanto  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2001

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah strategi bersaing perusahaan selama ini sudah dapat mengantisipasi setiap pendatang baru yang diasumsikan setara dengan industri yang ada.

Metode yang digunakan adalah melihat kondisi keuangan perusahaan dengan menggunakan analisis Du Pont dan membandingkan volume penjualan perusahaan. Hasil analisis perusahaan ini akan dibandingkan dengan teori. Sedangkan volume penjualan perusahaan dibandingkan dengan volume industri.

Hasil analisis Du Pont dari perusahaan dapat dilihat adanya peningkatan dari tahun 1996 sampai 1997. Sedangkan pada tahun 1998 mengalami penurunan. Sedangkan pada volume penjualan perusahaan pada tahun 1996 sampai 1997 juga mengalami peningkatan dan pada tahun 1998 mengalami penurunan. *Market share* perusahaan pada tahun 1996 sampai 1997 mengalami peningkatan. Sedangkan pada tahun 1998 mengalami penurunan. Dari hasil diatas dapat dilihat bahwa perusahaan mengalami masalah pada penerapan strategi perusahaan. Diperkirakan adanya kesalahan dalam penerapan strategi pada tahun 1998 sehingga mengakibatkan *market share* pada tahun tersebut mengalami penurunan.

**An Evaluation on the Effectiveness of Competing Strategy  
of 'Naga-Semut' Plastic Company in Facing the Threat  
of New Comers**  
A Case Study at PT. Naga-Semut

Hendra Susanto  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2001

This research was aimed to find out whether company competing strategy so far had been able to anticipate every new comer which being assumed as equal with the existing industry.

The research used Du Pont analysis to observe company financial condition and to compare company sale volume. The result of this analysis would be compared with the theory. Meanwhile, the company sale volume would be compared with the industry volume.

The result of Du Pont analysis showed an improvement of the company financial condition in 1996 to 1997. While in 1998, company experienced a decrease. The company sale volume in 1996 to 1997 also increased and it declined in 1998. The company market share company in 1996 to 1997 increased, but then it declined in 1998. The conclusion from the result above was that the company had problem on the strategy implementation. The problem on the strategy implementation was predicted took place in 1998 which caused the decline of market share on that year.