

BAB II

IDENTIFIKASI DAN ANALISIS MASALAH

2.1 Data Produk

Data yang diperoleh penulis secara langsung dari wawancara dengan narasumber utama yaitu Bapak Sukandi selaku pimpinan CV. MITRA ABADI. Data yang diperoleh dari hasil wawancara tersebut berupa latar belakang perusahaan ataupun klient pada saat observasi langsung dilapangan. Berikut merupakan data yang telah diperoleh mengenai CV. MITRA ABADI :

2.1.1. Nama Perusahaan



Gambar 2.1. Logo Perusahaan CV. MITRA ABADI

Sumber : Data Perusahaan CV. MITRA ABADI

Nama Perusahaan	: CV. MITRA ABADI
Pemimpin/Owner	: Sukandi
Berdiri	: 27 Agustus 2007
Alamat	: Perum Tamansari Majapahit A1 No.6 Pedurungan Semarang.
Telepon	: (024) 7077052 / 70704511
Fax	: (024) 6719225
Bidang Usaha	: Alat Peraga Pendidikan
Waktu Operasional	: Senin-Sabtu, pukul 09.00-17.00 WIB

Visi dan Misi:**VISI**

Membantu memajukan pendidikan Indonesia serta menyediakan sarana prasarana yang dibutuhkan sekolah maupun umum.

MISI

- a. Menciptakan lapangan pekerjaan
- b. Sebagai supplier alat peraga pendidikan bagi seluruh sekolah-sekolah.
- c. Bekerja dengan jujur, disiplin menjaga mutu dan kualitas produk.

2.1.2. Latar Belakang Perusahaan

CV. MITRA ABADI merupakan salah satu perusahaan penyedia alat peraga pendidikan yang telah beroperasi di Pedurungan sejak tahun 2007. Perusahaan ini terletak di Perum Tamansari Majapahit A1 No.6 Pedurungan Semarang.

Perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang bergerak di bidang alat tulis dan alat peraga pendidikan. CV. MITRA ABADI pada mulanya hanya melakukan kegiatan penjualan seperti menyediakan alat tulis sekolah, perlengkapan pegawai, maupun perusahaan pada awalnya, tetapi seiring dengan berjalannya waktu, maka permintaan pelanggan semakin komplit sehingga perusahaan ini pun meningkatkan layanannya dengan menyediakan produk alat peraga pendidikan baik SD, SMP, SMA. Supaya perusahaan mampu meningkatkan pelayanan terhadap konsumen sehingga CV. MITRA ABADI mendapatkan pencitraan dan dikenal oleh masyarakat.

2.1.3. Jenis Usaha

CV. MITRA ABADI merupakan salah satu perusahaan yang

menawarkan barang berupa produk yang tugasnya melayani masyarakat dan sekolah yang membutuhkan sarana prasarana sekolah maupun alat peraga pendidikan, Seperti :

- a. Seragam sekolah
- b. Alat tulis
- c. Alat laboratorium
- d. Alat peraga pendidikan

2.1.4. Spesifikasi Teknis

Perusahaan CV. MITRA ABADI merupakan perusahaan yang ada di dalam lingkungan perumahan tamansari di pedurungan dengan karyawan yang profesional dalam bidang pelayanan dengan dibekali ilmu teknik komunikasi untuk menghasilkan kenyamanan pelanggan serta kepuasan. Selain itu perusahaan CV. MITRA ABADI didukung dengan

No.	Peralatan	Jumlah	tempat yang
1.	Komputer	3 Unit	nyaman
2.	Mobil Barang	1 Unit	teknologi
3.	Mesin antrian pelanggan	1 Unit	
4.	Ac	3 Unit	modern

di antaranya:

Tabel 2.1 :Peralatan yang digunakan CV. MITRA ABADI
Sumber: Company Profile CV. MITRA ABADI

Mesin dan peralatan yang ada juga diawasi oleh Quality control untuk dilakukan perawatan berkala agar peralatan perusahaan dapat berfungsi dan memperlancar pekerjaan dengan hasil yang berkualitas. Serta fasilitas sarana dan prasarana yang mendukung proses pekerjaan, diantaranya :

1. Ruang Owner 1 ruangan
2. Ruang Sekertaris 1 ruangan

3. Ruang Gudang 1 ruangan
4. Ruang Officer 1 ruangan

2.1.5. Price

Berikut adalah macam-macam produk dan harga yang ada di CV. MITRA ABADI :

Tabel 2.2 Daftar Produk CV. MITRA ABADI
Sumber : CV. MITRA ABADI

Jenis produk	Harga
Matematika Pemula	Rp. 290.000,-
Kit Permainan Matematika	Rp. 440.000,-
Alat Peraga Kit Diagram Presentasi	Rp. 410.000,-
Alat Peraga Kit Diagram Pecahan	Rp. 430.00,-
Alat Peraga Kit Diagram Desimal	Rp. 290.000,-
Alat Peraga Bahasa Interaktif Kelas Dasar	Rp. 900.000,-
Alat Peraga Bahasa Inggris	Rp.1.004.000,-
Kit IPS	Rp. 750.000,-
Gejala Alam	Rp. 150.000,-
Benteng Alam	Rp. 350.000,-

2.1.6. Promotion

Promosi yang dilakukan CV. MITRA ABADI dari mulut kemulut dan konsumen yang sudah pernah membeli di perusahaan ini akan mempromosikan kepada keluarga dan kerabatnya sehingga menjadi pelanggan yang mempercayakan untuk melayani kebutuhan sarana prasana sekolah dan alat peraga pendidikan. Perusahaan CV. MITRA ABADI juga mempromosikan agar dapat bekerja sama dengan sekolah-sekolah yang

membutuh alat peraga pendidikan.

2.1.7. People

CV. memiliki karyawan dengan pelayanan yang memiliki bagian-bagian yang saling bekerja sama, berkomunikasi dan bertanggung jawab untuk mendapatkan hasil yang berkualitas agar mampu memikat klien dengan bagan struktur dibawah ini :



Gambar 2.2 :Struktur Bagan Perusahaan CV. MITRA ABADI
Sumber: Hasil Wawancara dengan Pimpinan CV. MITRA ABADI

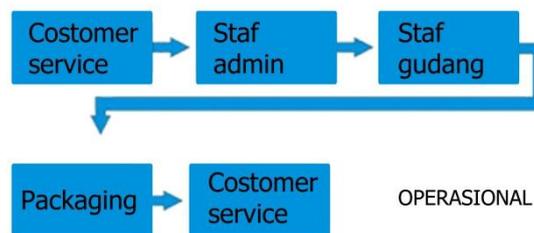
1. Direktur perusahaan : Menerima hasil laporan hasil kerja perusahaan, memberikan arahan guna untuk pengembangan perusahaan, pertahanan mutu dan kualitas perusahaan dan memberikan arahan untuk meningkatkan pelayanan perusahaan.
2. Komisaris : Bagian yang bertanggung jawab dalam penghitungan biaya kalkulasi dalam menentukan harga dan mengatur keluar masuknya keuangan.
3. Staf admin : Bagian yang bertanggung jawab membuat pembukuan dan melakukan pencatatan terhadap setiap aktivitas transaksi perusahaan.
4. Staf gudang : Bertanggung jawab atas keluar masuk nya

produk gudang serta mendata apa saja produk yang ada di gudang.

5. Operasional : Bagian yang bertanggung jawab mendata barang yang di pesan konsumen sudah sampai tujuan serta mengantar produk ke pelanggan.

2.1.8. Proses

Proses kerja CV. MITRA ABADI dari mulai pra order, pelaksanaan produksi hingga pasca order. Perusahaan mampu memberi pelayanan lebih cepat dalam menangani pelanggan agar pelayanan maksimal dan pelanggan tidak berpindah ke perusahaanlain. Proses CV. MITRA ABADI dalam penerimaan klien memiliki bagian-bagian sesuai dengan urutan yaitu:



Gambar 2.3 :Struktur Proses Pembelian CV. MITRA ABADI

Sumber: Hasil Wawancara dengan Pimpinan CV. MITRA ABADI

2.1.9. Bukti Fisik (Physical evidence)

Perusahaan CV. MITRA ABADI memiliki berbagai fasilitas dan ruangan yang memiliki bagian-bagian sendiri untuk memberi kenyamanan pelanggan seperti

halnya gambar dibawah ini :



Gambar 2.4 : Kantor CV. MITRA ABADI
Sumber : Dokumentasi Iqbal Tawwakal



Gambar 2.5 : Ruang gudang CV. MITRA ABADI
Sumber: Dokumentasi Iqbal Tawwakal



Gambar 2.6 : Ruang Komisaris CV. MITRA ABADI
Sumber : Dokumentasi Iqbal Tawwakal



Gambar 2.7 :Ruang tungguCV. MITRA ABADI

Sumber : Dokumentasi Iqbal Tawwakal



Gambar 2.8 : Kop Surat PerusahaanCV. MITRA ABADI

Sumber : Dokumentasi Iqbal Tawwakal

2.2. Data Pemasaran

2.2.1. Data Pemasaran saat ini

Data pemasaran yang dilakukan dari hasil wawancara dengan Bapak Sukandi selaku pimpinan CV. MITRA ABADI, Beliau mengatakan pemasaran menjangkau daerah kawasan Semarang serta instansi-instansi pemerintah seperti 20 sekolah yang sudah menjadi langganannya dan mempercayakan semua kebutuhan alat peraga pendidikan kepada perusahaan CV. MITRA ABADI.

Tabel 1.1 : Data pelanggan tetap CV.MITRA ABADI

Sumber: Perusahaan CV.MITRA ABADI

No.	Nama sekolah	Alamat
1.	SD BUDI LUHUR	JL GAYAMSARI IV NO 2 RT 1 RW 12
2.	SD CITA BANGSA	JL GAYAMSARI IV NO 2 RT 1 RW 12
3.	SD ISLAM KASIH IBU	JL. PALEBON RAYA GG.8 NO 91 SEMARANG
4.	SD ISLAM NURUL QOMAR	JL. ARGOMULYO MUKTI RAYA NO. 1
5.	SD ISLAM PRIMADANA	JL. SINGA UTARA NO. 40
6.	SD IT AL MAWADDAH	JL. DEMPEL BARU RAYA NO. 17
7.	SD IT HARAPAN BUNDA	JL.KH.THOHIR GANG SUNAN KALIJAGA X
8.	SD JUARA	JL. SINGA UTARA NO.67
9.	SD KANISIUS TLOGOSARI KULON	JL. MALANGSARI RAYA
10.	SD KATOLIK SANG TIMUR - SEMARANG	JL.WANARA TIMUR RAYA NO. 1
11.	SMP ATTHOHIRIYYAH	JL KH THOHIR
12.	SMP EMPU TANTULAR	JL PALEBON RAYA SEMARANG
13.	SMP ISLAM TERPADU PAPB SEMARANG	JL.PANDA BARAT NO.44 SEMARANG
14.	SMP IT HARAPAN BUNDA	JL. KH. THOHIR GG. SUNAN KALIJAGA X PEDURUNGAN
15.	SMA AT THOHIRIYYAH	JL. KH THOHIR NO. 36
16.	SMA GITA BAHARI	JL. SOEKARTO HATTA NO. 180
17.	SMA KYAI AGENG PANDANARAN	JL.BRIGJEND SUDIARTO NO. 599
18.	SMA MASEHI 2 PSAK	JL. GEMAH RAYA NO. 8
19.	SMA NEGERI 02	JL.SENDANGGUWO BARU NO.1
20.	SMA PGRI 1	JL.MENJANGAN BARAT VI/6

2.2.2. Jenis Pemasaran Yang Dilakukan Saat ini

Perusahaan CV. MITRA ABADI selama ini belum memiliki media promosi, salah satu promosinya hanyalah Marketing door to door saja. Omzet yang didapat hanya mengandalkan dari *client* yang sudah berlangganan saja seperti saat pergantian tahun CV. MITRA ABADI mendapat orderan dari beberapa client nya diantaranya sekolah-sekolah yang ada di Semarang.

2.2.3 Advertisement

Promosi iklan yang dilakukan oleh CV. MITRA ABADI saat ini melalui logo yang diaplikasikan pada berbagai media dan di aplikasikan ke semua media promosi yang digunakan oleh CV. MITRA ABADI. Dikarenakan logo agar dapat mencitrakan gambaran perusahaan CV. MITRA ABADI salah satu strategi perusahaan agar mudah diingat dibenak masyarakat dengan media yang digunakan saat ini seperti halnya nota, papan nama, kartu nama, stempel, dan kop surat.

2.2.4. Hambatan Pemasaran

Hambatan yang dihadapi selama ini dalam pemasaran yang dilakukan masih kurangnya promosi khusus serta kurang diketahuinya keberadaan perusahaan oleh khalayak masyarakat umum kota Pedurungan dan sebab adanya kompetitor yang lebih dikenal masyarakat. Sehingga berdampak kurangnya pemahaman secara efektif oleh masyarakat setempat dalam media promosi agar lebih dikenal secara luas oleh masyarakat.

2.3 Data Pemasaran

2.3.1. Market Positioning

a. Market Share atau omzet

Perusahaan CV. MITRA ABADI merupakan Perusahaan yang bergerak dalam bidang alat-alat peraga pendidikan untuk keperluan yang dibutuhkan bagi sekolah dan masyarakat. Jadi besarnya jumlah penjualan tergantung dari banyaknya klien yang memesan, dan permintaan banyaknya produk yang akan dipesan oleh klien tersebut, karena harga bervariasi. Rata-rata melayani langganan-langganan yang tiap bulan seperti sekolah-sekolah yang membutuhkan sarana prasana sekolah.

Pada hari besar, awal pembelajaran baru biasanya permintaan produk seperti buku dan lainnya meningkat, apabila dalam satu bulan memiliki hasil antara Rp. 10.000.000 sampai Rp.20.000.000 juta rupiah. Itu masih pendapatan kotor yang dihasilkan, bila dikurangi untuk biaya membayar pegawai dan belanja bersih berkurang 10 juta kurang lebihnya, laba bersih yang di dapat tiap bulan yaitu omzet – 10 juta = lababersih.

b. Distribusi Produk

CV. MITRA ABADI menyediakan Alat peragapendidikan, dan kini sudah mulai berkembang dan jangkauan pemasarannya berada dalam jangkauan sekitar wilayah Pedurungan saja. Sehingga jangkauan pemasaran CV. MITRA ABADI yang berada di Pedurungan hanya mencangkup wilayah sekitar Pedurungan atau lebih tepatnya dari Pedurungan hingga Majapahit.

c. Konsumen

Konsumen CV. MITRA ABADI adalah Instansi-instansi baik sekolah swasta maupun negeri mulai dari SD,SMP,SMA dan masyarakat mulai usia 13tahun keatas yang berkepentingan dan membutuhkan sarana prasarana sekolah seperti perlengkapan sekolah, serta sekolah-sekolah yang membutuhkan alat peraga pendidikan guna untuk media pembelajaran.

d. **Corporate Image**



Gambar 2.9 : Logo Perusahaan CV. MITRA ABADI

Sumber : Data Perusahaan CV. MITRA ABADI

Filosofi nama perusahaan dan berdirinyaperusahaan tersebut dari pemiliknya yang bernama Bapak Sukandi Berawal dari ketertarikan beliau terhadap ingin memiliki sebuah usaha mandiri yang dapat meningkatkan sumber daya manusia (SDM) di daerah sekitarnya tempat tinggal. Beliau memiliki sebuah ide untuk membangun danmengembangkan pertumbuhan usaha.Perusahaan didirikan 27Agustus 2007 yang bernama “CV. MITRA ABADI”.Dimana perusahaan tersebut ingin mencari kemakmuran dan kemuliaan.Serta mampu meningkatkan sumber daya manusia (SDM) yang utama.Menjadikan perusahaan ini mampu bersaing dengan perusahaan besar.

Nama perusahaanCV. MITRA ABADI saat ini masih belum terlalu dikenal oleh masyarakat luas, hal ini dikarenakan dengan banyaknya pengusaha yg sama dikota Semarang, dan perusahaan

ini masih belum diketahui masyarakat luas yang tempatnya berlokasi di sebuah perumahan, padahal perusahaan ini memiliki pelayanan yang baik serta produknya yang berkualitas.

Masyarakat masih kurang mengetahui keberadaan CV. MITRA ABADI, dilihat dari perusahaan ini seperti perumahan yang didalamnya terdapat perusahaan yang cukup besar jika dibandingkan dengan perusahaan yang sama yang sudah di kenal di Semarang.

Kebanyakan masyarakat atau sekolah-sekolah yang sudah pernah membeli di CV. MITRA ABADI ini terletak disekitar pedurungan seperti SMA Negeri 2, SMP Negeri 34 serta masyarakat antara umur 13 tahun keatas yang membutuhkan sarana prasarana sekolah. biasanya mereka menjadi konsumen loyal, karena akan membeli kebutuhan sarana prasarana pendidikan dilain kesempatan, atau akan menyebarkan kepada teman-temannya, sehingga perusahaan ini bisa semakin dikenal oleh masyarakat. Hal ini biasanya konsumen tersebut puas dengan pelayanan dari perusahaan CV. MITRA ABADI, serta produk yang berkualitas.

2.3.2 Potential Market

a. Target Pemasaran

Dalam pengembangan target pasar CV. MITRA ABADI dilakukan berdasarkan target marketing, yaitu serangkaian kegiatan yang diawali dengan mengidentifikasi segmentasi pasar. Tujuannya untuk meningkatkan penjualan, menjadi dasar untuk menentukan strategi promosi yang lebih jitu dan tepat serta memperkuat posisi persaingan.

Rencana pengembangan pasar sasaran utama yang dibidik CV. MITRA ABADI khususnya sekitar Semarang, dan tersegmentasi berdasarkan kondisi sosial ekonomi. Target pasar yang akan dibidik adalah masyarakat dan sekolah yang

membutuhkan sarana prasarana sekolah maupun alat peraga pendidikan. Dengan golongan masyarakat yang memilih mementingkan kualitas serta pelayanan sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan. Karena CV. MITRA ABADI selalu memberikan pelayanan terbaik dalam kebutuhan pendidikan secara maksimal dengan harga produk dan jasa yang sebanding dengan kualitas.

b. Segmentasi Pasar atau Segmentation

Segmentasi pasar adalah suatu tindakan membagi pasar menjadi segmen-segmen pasar tertentu yang dijadikan sasaran penjualan yang akan dicapai dengan marketing mix. Dalam hal ini CV. MITRA ABADI memiliki segmentasi yaitu masyarakat dengan usia 13 tahun keatas yang membutuhkan sarana prasarana sekolah seperti perlengkapan sekolah, serta sekolah-sekolah yang membutuhkan alat peraga pendidikan untuk media pembelajaran baik dari SD, SMP, SMA yang tinggal di Semarang atau lebih tepatnya sekitar wilayah Pedurungan, Majapahit maupun kota Semarang.

e. Demografi

Umur : 13-60 tahun
 Strata Ekonomi : Semua kalangan ekonomi
 Pekerjaan : Umum

f. Psikografi

Masyarakat yang membutuhkan sarana pendidikan dengan golongan masyarakat yang memilih mementingkan kualitas serta pelayanan sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan. Karena CV. MITRA ABADI selalu memberikan pelayanan terbaik dalam kebutuhan pendidikan secara maksimal dengan harga produk yang sebanding dengan kualitas apa yang diberikan. CV. MITRA ABADI juga memiliki harga yang terjangkau oleh masyarakat menengah kebawah.

2.3.3 Kondisi Pesaing

2.3.3.1.UD BERKAH MANDIRI



Gambar 2.10 : Logo Ud berkah mandiri

Sumber: www.peraga-pendidikan.com

Perusahaan UD. BERKAH MANDIRI yang berlokasi di Jalan Karangingas RT 01 RW 07 Kp. Cikrapyak-Tlogosari Kulon Semarang. Awal mula berdirinya Perusahaan UD. BERKAH MANDIRI dengan bisnis utama adalah Suplier berbagai alat peraga yang merupakan kebutuhan untuk *Playgroup*& TK, SD/MI. SMP/MTs, SMA/MA, SMK, SLB (Sekolah Luar Biasa), dan alat peraga berbagai proyek, baik nasional maupun daerah. Dengan berjalannya waktu pada tahun 2005 didirikan UD. BERKAH MANDIRI sebagai divisi Suplier alat peraga pendidikan. Untuk memberikan pelayanan terbaik pengadaan alat peraga pendidikan terlengkap dan terbaik diantara pesaing nya.

Sekarang UD. BERKAH MANDIRI memiliki lebih dari 500 sekolah yang menjadi pelanggan setianya, dan juga untuk memenuhi kebutuhan perusahaan, instansi pemerintahan,

perorangan. Kedepannya UD. BERKAH MANDIRI akan terus memperluas layanannya, untuk menjadi pelopor terkemuka perusahaan Suplier alat peraga pendidikan.

Harga yang ditawarkan Ud.Berkah Mandiri terbilang standart, dengan berbagai macam produk alat peraga pendidikan di antaranya:

Tabel 2.3: Daftar Harga Ud.Berkah Mandiri

Sumber : UD Berkah Mandiri

Jenis produk	Harga
Genetik Box 2 warna	Rp 65.500
Audio Generator / Signal Generator	Rp 742.000
Cawan porslen/ pinggan uap 125cc	Rp 19.750
Hukum Ohm	Rp 82.500
Cawan Bakteri pakai tutup 30 cc	Rp 10.000
Corong pemisah RRT 125 ml panjang	Rp 84.000
Corong pemisah RRT 250 ml bulat	Rp 94.250
Gelas pancuran	Rp 65.000
Elenmeyer RRT 50ml	Rp 15.000
Botol Reagen Coklat 1000 ml	Rp 74.000
Buret Pyrex 25 ml	Rp 246.000
Gelas Ukur Pyrex 50 ml	Rp 74.000
Boiling flass RRT 1000 ml	Rp 79.500
Elektroskop botol/ Box	Rp 97.500
Botol Reagen putih 1000ml	Rp 64.000
Balok Kaca RRT	Rp 120.500
Insectarium	Rp 93.500
Calorimeter / Joule	Rp 48.000
Boiling flass Pyrex 1000 ml	Rp 177.000

Drupel plat isi 6 lobang	Rp 16.000
Alat Edwood	Rp 650.000
Alat Gelombang Mikro	Rp 1.360.000
Alat Melden	Rp 205.000
Alat Pelobang Gabus	Rp 105.000
Alat Pertumbuhan Kecebong	Rp 35.000
Alat Gaya Sentripetal	Rp 30.000
Ampermeter	Rp 66.000
Ampermeter Penampang	Rp 165.000
Anak Timbangan 1-20 mgr	Rp 71.500
Anak Timbangan 50-500 mg	Rp 66.000
Analitis Gas	Rp 56.000
Anemometer Elektrik	Rp 660.000
Anemometer Sederhana	Rp 500.000
Altimeter Sonong Jepang	Rp. 856.000
Ariometer	Rp. 25.000
Atmometer	Rp. 55.000
Audio Generator / Signal Generato	Rp 742.000
Audus Foto Sintesis	Rp. 147.000
Auto lancet / Lancing Devise	Rp 52.500
Auxsanometer	Rp 224.000
Ayunan Matematika	Rp 248.000
Bak Lilin Kayu	Rp 121.000
Balok Kaca RRT	Rp 120.500
Balok Kaca RRT Kecil	Rp 85.000
Balok Peluncur	Rp 35.000
Bandul Matematika	Rp 100.000
Ring Dua Bandul / Ring Bandul	Rp 82.500



Gambar 2.11 : Kantor Ud. Berkah Mandiri
Sumber: Dokumentasi Iqbal Tawwakal



Gambar 2.12: Website Ud. Berkah Mandiri
Sumber: www.peraga-pendidikan.com



Gambar 2.13 : Pegawai Ud. Berkah Mandiri

Sumber: www.peraga-pendidikan.com

2.3.4. Kelemahan dan kelebihan produk (SWOT)

2.3.4.1. SWOT Analisis

a. *Strength* (kekuatan)

1. Perusahaan CV. MITRA ABADI melakukan pelayanan delivery.
2. Harga produk yang relatif murah sehingga terjangkau oleh masyarakat.

b. *Weakness* (kelemahan)

1. Masih menggunakan *marketing door to door*.
2. Kurangnya pelayanan CV. MITRA ABADI terhadap *customer* dimana delivery order hanya tersedia seputar kota Semarang.

c. *Opportunity* (peluang)

1. Perusahaan alat peraga pendidikan yang berada dipedurungan tidak banyak.
2. Banyaknya masyarakat dan sekolah yang membutuhkan Produk alat peraga pendidikan.

d. *Threat* (ancaman)

1. Kompetitor yang lebih dikenal masyarakat.

2. Kompetitor memiliki jangkauan yang lebih Luas.

Matriks SWOT

Matriks SWOT mengacu pada penjabaran SWOT

Tabel 2.4. Matriks SWOT
Sumber: Penulis

CV. MITRA ABADI	<p>O (Opportunity)</p> <p>1. Perusahaan yang berada di pedurungan tidak banyak.</p> <p>2. Banyaknya masyarakat dan sekolah membutuhkan produk dan alat peraga pendidikan.</p>	<p>T (Threat)</p> <p>1. Kompetitor yang lebih dikenal masyarakat.</p> <p>2. Kompetitor memiliki Jangkauan yang luas.</p>
<p>S(Strenght)</p> <p>1. Perusahaan CV. MITRA ABADI melakukan pelayanan delivery.</p> <p>2. Harga produk yang relatif murah sehingga terjangkau masyarakat</p>	<p>S-O Strategies</p> <p>Menanamkan brand image dengan pelayanan delivery order sebagai strategi persaingan dengan didukung letak perusahaan yang strategis serta perusahaan yang berada</p> <p>Di perumahan tamansari sebagai</p>	<p>S-T Strategies</p> <p>Menggunakan strategi pemasaran melalui pelayanan deliver dengan harga produk yang lebih terjangkau.</p> <p>(S1,T2)</p>

	pencitraan. (S1,O1)	
W (Weaknees) 1. Masih menggunakan tenaga – tenaga manual. 2. Kurangnya pelayanan CV. MITRA ABADI terhadap customer dimana produk yang dipesan tidak tepat waktu	W-O Strategies CV. MITRA ABADI masih menggunakan tenaga manual namun dengan banyaknya masyarakat yang membutuhkan produk alat peraga pendidikan tersebut dapat dijadikan sebagai pencitraan tersendiri dari masyarakat. (W1,O2)	W-T Strategies Merancang media promosi untuk meningkatkan pelayanan supaya mampu bersaing dengan kompetitor sehingga lebih dikenal masyarakat (W2,T1)

2.3.4.2. Kesimpulan SWOT

Dari analisa SWOT di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa CV. MITRA ABADI memiliki beberapa keunggulan dan peluang yang dapat dijadikan sebagai pendukung untuk dijadikan sebagai pencitraan ke konsumen. Strategi terpilih (S1,O1) Menanamkan brand image dengan pelayanan delivery sebagai strategi persaingan dengan didukung letak perusahaan yang strategis serta perusahaan yang berada di Pedurungan sebagai pencitraan. Dimana diharapkan dengan dibuatnya media perancangan media promosi dari keunggulan dan peluang yang dimiliki.CV. MITRA ABADI mampu bersaing dengan kompetitor yang sudah lebih dulu dikenal oleh masyarakat dan dapat mengembangkan pasarnya melalui pencitraan yang baik di Pedurungan.

Dengan memanfaatkan media perancangan tersebut sebagai

pencitraan diharapkan informasi mengenai keunggulan CV. MITRA ABADI akan dapat dipahami oleh konsumen. Selain itu juga didukung dengan media iklan pendukung seperti Website, Iklan Online. Dimana yang akan di promosikan online di sosial media seperti facebook, Instagram, dan juga dibuatnya promosi sebagai sebuah identitas perusahaan supaya lebih dikenal melalui sebuah pencitraan. Sebab dengan adanya sebuah pencitraan masyarakat lebih mengenal CV. MITRA ABADI, oleh karena itu masih diperlukannya media-media pendukung sebagai penunjang.