ABSTRAK

CV. MLS Engineering merupakan perusahaan yang sedang mengalami stagnasi penjualan dan keuntungan selama beberapa tahun terakhir. Kegiatan utama yang dilakukan CV. MLS Engineering adalah mengubah bahan setengah jadi menjadi bahan jadi. Bahan baku disupply oleh perusahaan-perusahaan besar. CV. MLS Engineering mengolah bahan baku (bahan kimia dasar) yang masih murni menjadi bahan siap pakai yang kadar / konsentrasinya sesuai untuk kebutuhan masing-masing customers. Product unggulan dari CV. MLS Engineering adalah ***Polyalumunium Chloride (PAC)*** yang kapasitas produksinya dalam sebulan mencapai maximal 15 ton/bulan. Produk inilah yang nantinya akan ditelaah lebih mendalam bagaimana menentukan harga jual ekonomis beserta efektifitas dan efisiensi produksinya dengan tujuan untuk mengetahui solusi atas stagnasi penjualan dan omset yang dialami oleh CV. MLS Engineering. Penentuan harga jual ekonomis menggunakan metode full costing. Analisa penentuan harga jual memperhatikan hukum-hukum Islam. Sedangkan untuk perhitungan efektifitas memperhatikan rasio biaya operasional dengan pendapatan operasional, telaahan efisiensi produksi dilakukan pada tenaga kerja dan mesin. Analisa strategi pemasaran dilakukan bersadarkan prinsip bauran pemasaran yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), dan orang (*people*). Dari penelitian ini didapatkan harga jual ekonomis sebesar Rp. 4.900,-. Efektifitas produksi sebesar 63 %. Kapasitas efektif sebesar tenaga kerja 52,41 ton/bulan (efisiensi 17,332%) sedangkan kapasitas efektif *mixing machine* sebesar 10,29 ton/bulan (efisiensi 88,294%). Selain itu didapatkan adanya pemasaran di CV. MLS Engineering yang kurang massif sehingga perlu diotimalkan pemasarannya.

Kata Kunci : Harga jual, efektivitas dan efisiensi produksi, pemasaran.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ABSTRACT

CV. MLS Engineering is a company that is stagnating sales and advantages during the past few years. The main activities undertaken CV. MLS Engineering is changing the semi-finished materials into finished materials. Raw materials supplied by large companies. CV. MLS Engineering process raw materials (basic chemicals) are still purely a matter of ready-made content / concentration according to the needs of individual customers. Flagship product of CV. MLS Engineering is *Polyalumunium Chloride* (PAC) whose production capacity in a month reached a maximum of 15 tons / month. This product will be explored more in depth how to determine the selling price and its economical effectiveness and efficiency of its production with the aim to find a solution to the stagnation of sales and advantages by CV. MLS Engineering.

Economical price determination using the full costing method, whereas for the calculation of the effectiveness and efficiency of production in labor and machinery. Analysis conducted marketing strategy, marketing mix principles that include product, price, promotion, place, and people.

From this study, economical selling price of Rp. 4.900, -. Whole effective production is 63%. Effective capacity of manpower 52.41 tons / month (17.332% efficiency) while the effective capacity of the mixing machine of 10.29 tons / month (88.294% efficiency). Additionally obtained for marketing in the CV. MLS Engineering less massive so need to be optimized.

Keywords: *Sales price, effectiveness and efficiency production, marketing.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id