

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hal yang menyangkut penentuan harga jual, efektifitas dan efisiensi produksi, serta pemasaran pada CV. MLS Engineering Kabupaten Mojokerto, sebagai berikut :

1. Harga jual ekonomis produk PAC (**Harga Jual *Cost Plus Pricing* Dengan Metode *Full Costing***) adalah sebesar **Rp. 4.900,-**

Berdasarkan harga jual ekonomis sebesar **Rp. 4.900,-** diharapkan CV. MLS Engineering dapat bersaing di dunia industri dengan cara menambah jumlah customer terlebih dahulu sehingga keuntungan yang didapat di kemudian hari semakin besar dan ketergantungan perusahaan pada 1 customer utama dapat teratasi.

2. Efektifitas produksi sebesar 63%. Kapasitas efektif tenaga kerja sebesar 52,41 ton/bulan (efisiensi 17,332%) sedangkan kapasitas efektif *mixing machine* sebesar 10,29 ton/bulan (efisiensi 88,294%). Berdasarkan data tersebut maka untuk pengembangan perusahaan dibutuhkan tambahan 1 buah *mixing machine* serta harus dilakukan pembenahan manajemen SDM (tugas pokok dan fungsi masing-masing orang) secara lebih baik agar keseluruhan tugas teratasi dengan lebih cepat dan tepat.

Selain itu, berdasarkan kapasitas seperti yang tertera pada poin di atas, maka faktor tenaga kerja belum menunjukkan kinerja yang maksimal karena masih jauh dari 100%, hal ini bisa dilihat dari rata-rata efisiensinya yang hanya mencapai 17,332 % per bulan. Sedangkan untuk efisiensi penggunaan *mixing machine* sudah cukup maksimal, hal ini bisa dilihat dari rata-rata efisiensinya yang sudah mencapai 88,294 % per bulan.

Secara keseluruhan nilai efisiensi penggunaan factor tenaga kerja dan mesin berdasarkan analisis data yang telah dilakukan pada CV. MLS Engineering Kabupaten Mojokerto selama periode Juli 2014 sampai November 2014 mengalami naik turun, hal ini disebabkan karena berkurangnya permintaan (*purchase order*) dari customer sehingga *output* yang dihasilkan menurun.

3. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh CV. MLS Engineering memperhatikan 5 P sebagai aspek utama dalam pemasaran diantaranya produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), dan orang (*people*).

Strategi promosi perusahaan yang dilakukan oleh CV. MLS Engineering diantaranya adalah melalui beberapa cara diantaranya:

- a. Penyebaran pamflet perusahaan pada even-even yang mendukung seperti seminar-seminar, pelatihan lingkungan, dsb.
- b. Penyebaran company profile pada calon customers (industri)

- c. Penyampaian informasi melalui jejaring social dan melalui website resmi perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan data yang telah dianalisis dan kesimpulan yang telah dibuat, maka penulis memberikan sedikit saran yang berkaitan dengan penentuan harga jual, efektifitas dan efisiensi produksi, serta pemasaran pada CV. MLS Engineering Kabupaten Mojokerto diantaranya adalah:

1. Penurunan Harga jual PAC yang ditetapkan oleh CV. MLS Engineering **Rp. 4.900,-** berdasarkan perhitungan Harga Jual *Cost Plus Pricing* Dengan Metode *Full Costing*
2. Hasil penelitian penulis pada CV. MLS Engineering Kabupaten Mojokerto memperlihatkan, kondisi tingkat efisiensi yang masih rendah pada faktor tenaga kerja, hal ini menunjukkan banyak terjadi waktu menganggur pada karyawan. Oleh karena itu pemakaian tenaga kerja perlu dioptimalkan lagi dengan cara penerimaan order atau pesanan sampingan yang lebih banyak, sehingga karyawan tidak banyak menganggur dan efisiensi tenaga kerja dapat meningkat. Kemudian mengingat pentingnya efisiensi kerja pada CV. MLS Engineering Kabupaten Mojokerto hendaknya fungsi manajemen antar lini lebih ditingkatkan lagi karena masing-masing bagian dalam perusahaan saling berkaitan, jika hal ini sudah dijalankan dengan baik akan terjadi suasana kerja

yang kondusif yang kemudian akan berakibat terhadap efisiensi tenaga kerja yang meningkat.

3. Perusahaan bisa mengurangi jumlah tenaga kerja yang ada pada bagian produksi, dengan demikian penggunaan tenaga kerja bisa lebih optimal dan bisa meningkatkan nilai efisiensi tenaga kerja.
4. Efisiensi penggunaan *mixing machine* di CV. MLS Engineering Kabupaten Mojokerto sudah sangat baik, tinggal bagaimana mempertahankannya atau bahkan bisa meningkatkan lagi dengan cara pengawasan secara kontinyu dan perawatan rutin terhadap mesin-mesin produksi, sehingga nilai rata-rata efisiensi penggunaan mesinnya bisa mencapai 100%.
5. Peningkatan efektifitas strategi pemasaran sehingga didapatkan customer yang semakin banyak bagi CV. MLS Engineering.