

ABSTRACT

Anggela Nur Shafira Subiantoro. Value Chain Analysis of Cost Plus Pricing of MS Glow Products from Agents to Members, Resellers and Consumers at MS Glow Ori Sumenep. Under the Guidance of Muhammad Syam Kusufi, SE., MSc.

This study aims to determine the application of the selling price value chain by MS Glow Ori Sumenep and to find out the advantages and benefits of implementing the selling price value chain by MS Glow Ori Sumenep in Sumenep Regency. This type of research uses a qualitative descriptive analysis method as a tool in the process of finding answers and uses a case study approach as a key to explore the meaning of informants' awareness. The informants in this study are the owners of MS Glow Ori Sumenep. Based on the description of the implementation of the selling price chain at MS Glow Ori Sumenep.

The result is the key to the success of MS Glow Ori Sumenep, namely the application of the right selling price value chain by dividing 3 chains, namely members, resellers and consumers. The implementation of the selling price value chain by MS Glow Ori Sumenep is very effective and supports the business. The superiority of the value chain can be seen from the monthly sales of MS Glow Ori Sumenep obtaining a minimum profit of 180 million per month.

Keywords: MS Glow Ori Sumenep, Value Chain Selling price

ABSTRAK

Anggela Nur Shafira Subiantoro. Analisis Rantai Nilai Harga Jual *Cost Plus Pricing* Produk MS Glow Dari Agen Ke Member, Reseller dan Konsumen Pada MS Glow Ori Sumenep. Dibawah Bimbingan Muhammad Syam Kusufi, SE., MSc.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan rantai nilai harga jual oleh MS Glow Ori Sumenep dan untuk mengetahui keuntungan dan manfaat penerapan rantai nilai harga jual oleh MS Glow Ori Sumenep di kabupaten Sumenep. Jenis penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif sebagai alat bantu dalam proses pencarian jawaban dan menggunakan pendekatan studi kasus sebagai kunci untuk menggali makna kesadaran informan. Informan dalam penelitian ini adalah pemilik MS Glow Ori Sumenep. Berdasarkan uraian pelaksanaan rantai harga jual pada MS Glow Ori Sumenep.

Hasilnya adalah kunci keberhasilan MS Glow Ori Sumenep yaitu penerapan rantai nilai harga jual yang tepat dengan membagi 3 rantai yaitu member, reseller dan konsumen. Penerapan rantai nilai harga jual oleh MS Glow Ori Sumenep sangat efektif dan mendukung bisnis. Keunggulan value chain terlihat dari penjualan bulanan MS Glow Ori Sumenep yang memperoleh keuntungan minimal 180 juta per bulan.

Kata kunci: MS Glow Ori Sumenep, Harga Jual Rantai Nilai