

**ANALISIS RANTAI NILAI (VALUE CHAIN ANALYSIS) PADA
USAHA PENJUALAN PUPUK DI UD FUAT HASAN BINABO
DESA BINABO JAE KECAMATAN BARUMUN BARU
KABUPATEN PADANG LAWAS**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah*

Oleh

MASITOH TANJUNG
NIM. 22080010

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL**

2026

**ANALISIS RANTAI NILAI (VALUE CHAIN ANALYSIS) PADA
USAHA PENJUALAN PUPUK DI UD FUAT HASAN BINABO
DESA BINABO JAE KECAMATAN BARUMUN BARU
KABUPATEN PADANG LAWAS**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah*

Oleh

MASITOH TANJUNG
NIM. 22080010

Pembimbing I

Faisal Affandi, M.E.I
NIP. 198310182019031006

Pembimbing II

Edi Marjan Nasution, M.E
NIP. 198408072019031004

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL**

2026

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulis Skripsi atas nama **Masitoh Tanjung**, NIM: 22080010, dengan judul: **“Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) Pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Pupuk Fuat Hasan Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas”**. Pada Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal. Memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi syarat untuk diajukan ke Sidang Munaqasyah.

Panyabungan, September 2026

Pembimbing I



Faisal Affandi, M.E.I
NIP. 198310182019031006

Pembimbing II



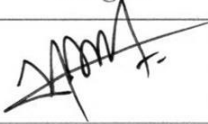
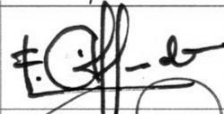
Edi Marjan Nasution, M.E
NIP. 198408072019031004



LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi dengan judul “Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) Pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Pupuk Fuat Hasan Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas”. a.n. Masitoh Tanjung, NIM 22-08-0010. Pada Program Studi Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Program Sarjana (S1) Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal pada tanggal September 2026.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan semestinya.

Nama/ NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
Jureid , M.E.I NIP. 198806242019031010	Ketua/ Penguji I		05/10/2026
Erni Yusnita Siregar, M.E NIP. 19900112019032021	Sekretaris/ Penguji II		05/10/2026
Faisal Affandi, M.E.I NIP. 198310082019031006	Penguji III		05/10-2026
Edi Marjan Nasution, M.E NIP. 198408072019031004	Penguji IV		07/10-2026

Mandailing Natal, Agustus 2026
Mengetahui,
Ketua STAIN Mandailing Natal

Dr. Mara Samin Lubis, M.Ed
NIP. 197305012003121004

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Masitoh Tanjung
NIM : 22080010
Semester / T.A : IX (Sembilan) / 2026
Jurusan : Ekonomi Syariah
Tempat, Tanggal Lahir : Marenu, 20 Agustus 2003
Alamat : Marenu Kecamatan Aek Nabara Barumun,
Kabupaten Padang Lawas, Sumatera Utara

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul: **“Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) Pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Pupuk Fuat Hasan Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas”** adalah benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan yang diambil dari sumbernya dan saya bertanggung jawab penuh atas semua data yang termuat didalamnya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Panyabungan, September 2026
Hormat Saya,



Masitoh Tanjung
NIM. 22080010

ABSTRAK

Masitoh Tanjung. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai nilai (*Value Chain Analysis*) pada usaha penjualan pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas serta menganalisis faktor pendukung dan penghambat yang terdapat dalam rantai nilai usaha tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, pemasok atau distributor, serta pelanggan UD Fuat Hasan Binabo, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, dokumen, dan sumber yang relevan. Analisis data dilakukan dengan memetakan aktivitas usaha berdasarkan konsep *Value Chain Analysis* Michael E. Porter, yang terdiri atas aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas utama UD Fuat Hasan Binabo meliputi *inbound logistics, operations, outbound logistics, marketing and sales, dan service*. Aktivitas tersebut dimulai dari pengadaan pupuk dari pemasok, penerimaan dan pemeriksaan barang, penyimpanan dan pengelolaan persediaan, penjualan dan penyerahan pupuk kepada pelanggan, hingga pelayanan kepada pelanggan. Adapun aktivitas pendukung meliputi infrastruktur usaha, sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi, dan pengadaan. Berdasarkan data penjualan, UD Fuat Hasan Binabo memiliki estimasi omzet rata-rata Rp2.000.000 per hari, Rp12.000.000 per minggu, Rp48.000.000 per bulan, dan Rp576.000.000 per tahun dengan asumsi 24 hari kerja per bulan. Aktivitas yang memberikan nilai terutama berasal dari ketersediaan dan keragaman pupuk, pengelolaan persediaan, hubungan dengan pemasok, penjualan, distribusi, serta pelayanan pelanggan. Sementara itu, hambatan yang ditemukan meliputi keterlambatan pasokan, keterbatasan stok, fluktuasi permintaan, biaya transportasi, dan persaingan harga. Dengan demikian, pengelolaan rantai nilai secara terintegrasi diperlukan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mempertahankan pelayanan, dan memperkuat daya saing UD Fuat Hasan Binabo.

Kata kunci: *Value Chain Analysis*, Rantai Nilai, Penjualan Pupuk, UD Fuat Hasan Binabo,

Keunggulan Bersaing.

ABSTRACT

Masitoh Tanjung. Value Chain Analysis of Fertilizer Sales Business at UD Fuat Hasan Binabo, Binabo Jae Village, Barumun Baru District, Padang Lawas Regency. This study aims to analyze the **value chain** of the fertilizer sales business at UD Fuat Hasan Binabo, Binabo Jae Village, Barumun Baru District, Padang Lawas Regency, and to identify the supporting and inhibiting factors within the business value chain. This research employed a descriptive qualitative approach. The data consisted of primary and secondary data. Primary data were obtained through observation and interviews with the business owner, employees, suppliers or distributors, and customers of UD Fuat Hasan Binabo, while secondary data were obtained from relevant books, journals, documents, and other sources. Data analysis was conducted by mapping business activities based on Michael E. Porter's Value Chain Analysis, which consists of primary and support activities. The findings indicate that the primary activities of UD Fuat Hasan Binabo include inbound logistics, operations, outbound logistics, marketing and sales, and service. These activities begin with procuring fertilizer from suppliers, receiving and inspecting products, storing and managing inventory, selling and delivering fertilizer to customers, and providing customer services. The supporting activities consist of business infrastructure, human resource management, technology utilization, and procurement. Based on the sales data, UD Fuat Hasan Binabo generates an estimated average sales turnover of IDR 2,000,000 per day, IDR 12,000,000 per week, IDR 48,000,000 per month, and IDR 576,000,000 per year, assuming 24 working days per month. The activities that create value primarily include product availability and variety, inventory management, supplier relationships, sales, distribution, and customer service. Meanwhile, the main obstacles include delays in supply, limited inventory, fluctuations in demand, transportation costs, and price competition. Therefore, integrated value chain management is needed to improve operational efficiency, maintain service quality, and strengthen the competitiveness of UD Fuat Hasan Binabo.

Keywords: Value Chain Analysis, value chain, fertilizer sales, UD Fuat Hasan Binabo, competitive advantage.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah Rabbil 'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT. atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan alam Nabi Muhammad SAW., yang telah membawa umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Semoga kita semua mendapatkan syafaat beliau di hari akhir kelak. Aamiin. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.) pada Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal. Adapun judul skripsi yang penulis angkat adalah “Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Desa Binabo Jae Kecamatan Barumon Baru Kabupaten Padang Lawas”. Alhamdulillah, skripsi ini dapat penulis selesaikan sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan hingga penyelesaian karya ilmiah ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Mara Samin Lubis, M.E.d., selaku Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal, yang telah memberikan kesempatan, fasilitas, serta dukungan kepada penulis selama menempuh pendidikan di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal.
2. Bapak Paisal Rahmat, M.E., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan arahan, dukungan, serta bantuan kepada penulis selama menjalani proses akademik.
3. Ibu Rina Sari Lubis, M.Pd, selaku Sekretaris Program Ekonomi Syariah, yang telah memberikan arahan, dukungan, serta kontribusi dalam menunjang proses akademik penulis.
4. Bapak Faisal Affandi, M.E.I, selaku Dosen Pembimbing I yang dengan penuh kesabaran dan dedikasi telah meluangkan waktu untuk memberikan

bimbingan, arahan, motivasi, serta masukan yang konstruktif dalam proses penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.

5. Bapak Edi Marjan Nasution, M.E, selaku Dosen Pembimbing II penulis, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan, koreksi, serta saran yang membangun sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
6. Ibu Nurintan Siregar, M.E sekaligus dosen penguji I dan Ibu Erni Yusnita, Siregar, M.E sebagai dosen penguji II yang telah memberikan masukan terhadap penelitian ini.
7. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Paisal Tanjung dan Ibunda Syamsiah Hasibuan tercinta yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, perhatian, dukungan, motivasi, serta pengorbanan yang tiada ternilai.
8. Kepada kakak Suryani, kakak Hasdawiyah, Adek Faqih ,abang Muhammad Zainal, yang selalu memberikan dukungan, semangat, perhatian, motivasi, serta bantuan kepada penulis selama menjalani perkuliahan hingga menyelesaikan skripsi ini.
9. Pemilik UD Fuat Hasan Binabo, beserta seluruh karyawan dan pihak terkait, yang telah memberikan izin penelitian, informasi, serta membantu penulis selama proses pengumpulan data di lapangan.
10. Seluruh informan dan responden penelitian yang telah meluangkan waktu, memberikan informasi secara terbuka, serta berpartisipasi dalam penelitian ini sehingga data yang dibutuhkan dapat diperoleh dengan baik.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya, para pembaca pada umumnya, serta menjadi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang Ekonomi Syariah.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Panyabungan, September 2026
Penulis,

Masitoh Tanjung
NIM.22080010

DAFTAR ISI

SAMPUL PENGESAHAN

LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

LEMBAR KEASLIAN SKRIPSI

ABSTRAK

ABSTRACT

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL v

DAFTAR GAMBAR vi

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Balakang Masalah..... 1

B. Batasan Masalah 4

C. Rumusan Masalah..... 4

D. Tujuan Penelitian 4

E. Manfaat Penelitia 4

BAB II LANDASAN TEORI..... 6

A. Kajian Teori 6

1. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*)..... 6

2. Penjualan..... 13

3. Pupuk 22

B. Penelitian Terdahulu 25

BAB III METODE PENELITIAN..... 28

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian 28

B. Lokasi dan Waktu Penelitian 28

C. Sumber Data..... 28

D. Informan Penelitian..... 29

E. Teknik Pengumpulan Data..... 29

F. Teknik Keabsahan Data 32

G. Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Hasil Penelitian	34
1. Temuan Umum.....	34
a. Sejarah Berdirinya UD Puat Hasan Bnabo	34
b. Struktur Organisasi UD Puat Hasan Binabo.....	36
c. Jenis Pupuk yang Dijual UD Fuat Hasan Binabo Binabo	39
2. Temuan Khusus.....	40
a. Value Chain Analysis di usaha penjualan pupuk pada UD Fuat Hasan Binabo	40
b. Analisis Pendukung dan Penghambat yang Terdapat Dalam Rantai Nilai Usaha Penjualan Pupuk pada UD Pupuk Fuat Hasan Binabo	52
B. Pembahasan.....	60
1. Value Chain Analysis pada Usaha Penjualan Pupuk UD Fuat Hasan Binabo	60
2. Analisis Pendukung dan Penghambat yang Terdapat Dalam Rantai Nilai Usaha Penjualan Pupuk pada Pupuk UD Fuat Hasan Binabo	65
BAB V PENUTUP	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Selain berkontribusi terhadap ketahanan pangan nasional, sektor pertanian juga menjadi sumber mata pencaharian bagi sebagian besar masyarakat di wilayah pedesaan. Keberhasilan sektor pertanian sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor produksi, seperti lahan, tenaga kerja, teknologi, benih, dan pupuk. Di antara faktor-faktor tersebut, pupuk merupakan sarana produksi yang memiliki peranan penting dalam meningkatkan kesuburan tanah dan produktivitas tanaman. Oleh karena itu, ketersediaan pupuk dalam jumlah yang cukup, kualitas yang baik, harga yang terjangkau, serta distribusi yang tepat waktu menjadi aspek yang sangat menentukan keberhasilan usaha pertanian (Hasibuan et al., 2022).

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan pupuk, sistem distribusi dan penjualan pupuk juga mengalami perkembangan yang cukup pesat. Tidak hanya produsen, tetapi distributor dan pengecer memiliki peranan penting dalam memastikan pupuk dapat diterima oleh petani sesuai dengan waktu dan kebutuhan. Dalam praktiknya, proses penjualan pupuk bukan hanya sekadar kegiatan transaksi antara penjual dan pembeli, melainkan melibatkan serangkaian aktivitas mulai dari pengadaan barang, penyimpanan, pengelolaan persediaan, distribusi, pemasaran, hingga pelayanan kepada pelanggan. Setiap aktivitas tersebut memiliki kontribusi terhadap terciptanya aktivitas penciptaan nilai (*value-creating activities*) (*value added*) yang pada akhirnya menentukan kepuasan pelanggan, efisiensi operasional, serta daya saing suatu usaha (Ragimun et al., 2020).

Namun, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa sistem penjualan pupuk masih menghadapi berbagai kendala. Permintaan pupuk yang cenderung meningkat pada musim tanam sering kali tidak diimbangi dengan ketersediaan stok yang memadai. Di sisi lain, keterlambatan pasokan dari distributor, tingginya biaya transportasi, perubahan harga pupuk, serta persaingan antarpengjual menjadi

tantangan yang harus dihadapi oleh pelaku usaha penjualan pupuk. Kondisi tersebut dapat menyebabkan terganggunya proses distribusi, meningkatnya biaya operasional, serta menurunnya kualitas pelayanan kepada petani sebagai konsumen utama. Apabila permasalahan tersebut tidak dikelola dengan baik, maka akan berdampak pada rendahnya efisiensi usaha dan berkurangnya nilai yang diterima pelanggan (Musdalipa & Yunus, 2025).

Kabupaten Padang Lawas merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi pertanian cukup besar di Provinsi Sumatera Utara. Sebagian masyarakat di wilayah ini menggantungkan kehidupannya pada sektor pertanian sehingga kebutuhan terhadap pupuk terus meningkat setiap musim tanam. Kondisi tersebut menuntut setiap pelaku usaha penjualan pupuk untuk mampu menyediakan produk secara berkelanjutan, menjaga kualitas pelayanan, serta mengelola proses bisnis secara efektif agar kebutuhan petani dapat terpenuhi (Suliani et al., 2023).

Salah satu usaha yang berperan dalam memenuhi kebutuhan pupuk masyarakat adalah UD Fuat Hasan Binabo yang berlokasi di Desa Binabo Jae, Kecamatan Barumon Baru, Kabupaten Padang Lawas. UD Fuat Hasan Binabo Binabo menjadi salah satu tempat yang menyediakan berbagai jenis pupuk yang digunakan oleh petani di wilayah sekitarnya. Keberadaan usaha ini memiliki peranan penting karena menjadi penghubung antara pemasok pupuk dengan petani sebagai pengguna akhir. Namun, berdasarkan hasil observasi awal peneliti, masih ditemukan beberapa permasalahan dalam aktivitas penjualan pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Binabo. Di antaranya adalah keterlambatan pasokan pupuk dari distributor sehingga beberapa jenis pupuk tidak selalu tersedia ketika permintaan petani meningkat.

Selain itu, peningkatan biaya pengangkutan menyebabkan biaya operasional semakin besar, sementara persaingan dengan kios pupuk lainnya menuntut perusahaan untuk tetap memberikan harga yang bersaing. Di sisi lain, pengelolaan persediaan yang belum sepenuhnya optimal mengakibatkan stok beberapa jenis pupuk terkadang mengalami kekosongan pada waktu tertentu. Kondisi tersebut berpotensi mengurangi kepuasan pelanggan sekaligus memengaruhi tingkat penjualan perusahaan.

Permasalahan UD Fuat Hasan Binabo Binabo bukan semata-mata persoalan penjualan, tetapi menunjukkan adanya ketidakefisienan hubungan antaraktivitas bisnis. Keterlambatan pasokan berkaitan dengan *inbound logistics* dan *procurement*; kekosongan stok berkaitan dengan pengelolaan persediaan dan operations; biaya transportasi berkaitan dengan aktivitas logistik; persaingan harga berkaitan dengan marketing and sales; sedangkan kepuasan petani berkaitan dengan *service*. Oleh karena itu, persoalan tersebut perlu dianalisis secara terintegrasi menggunakan kerangka Value Chain Porter (Porter, 1985).

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah *Value Chain Analysis* (Analisis Rantai Nilai) yang dikembangkan oleh Michael Porter. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi seluruh aktivitas utama (*primary activities*) dan aktivitas pendukung (*support activities*) dalam suatu perusahaan sehingga dapat diketahui sumber penciptaan nilai, keunggulan kompetitif, serta peluang peningkatan efisiensi. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat mengetahui bagian mana yang perlu dipertahankan, ditingkatkan, maupun diperbaiki agar mampu memberikan nilai yang lebih besar kepada pelanggan sekaligus meningkatkan keuntungan usaha (Wisdaningrum, 2013).

Kebaruan penelitian ini terletak pada penerapan kerangka Value Chain Porter secara terintegrasi untuk menganalisis aktivitas utama dan aktivitas pendukung pada usaha perdagangan pupuk skala lokal. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang cenderung berfokus pada saluran distribusi, pemasaran, atau biaya transaksi pupuk secara parsial, penelitian ini memetakan keterkaitan antaraktivitas bisnis mulai dari logistik masuk, operasional, logistik keluar, pemasaran dan penjualan, pelayanan, hingga aktivitas pendukung untuk mengidentifikasi sumber penciptaan nilai, hambatan, dan peluang peningkatan efisiensi usaha UD Fuat Hasan Binabo Binabo.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) pada Penjualan Pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Desa Binabo Jae Kecamatan Barumon Baru Kabupaten Padang Lawas.**" Penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai aktivitas yang menciptakan aktivitas penciptaan nilai (*value-*

creating activities), mengidentifikasi hambatan yang terjadi dalam proses penjualan pupuk, serta menghasilkan rekomendasi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UD Fuat Hasan Binabo Binabo.

B. Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi pada analisis rantai nilai (*Value Chain Analysis*) pada kegiatan penjualan pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Desa Binabo Jae, Kecamatan Barumun Baru, Kabupaten Padang Lawas. Analisis difokuskan pada aktivitas utama dan aktivitas pendukung dalam rantai nilai yang berkaitan dengan proses pengadaan, penyimpanan, distribusi, pemasaran, dan pelayanan kepada pelanggan untuk mengidentifikasi aktivitas penciptaan nilai (*value-creating activities*), hambatan, serta upaya peningkatan efisiensi dalam kegiatan penjualan pupuk.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana analisis *Value Chain Analysis* pada UD Fuat Hasan Binabo Binabo?
2. Bagaimana analisis pendukung dan penghambat yang terdapat dalam rantai nilai usaha penjualan pupuk pada UD Fuat Hasan Binabo Binabo?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui analisis *Value Chain Analysis* di UD Fuat Hasan Binabo Binabo.
2. Untuk mengetahui analisis pendukung dan penghambat yang terdapat dalam rantai nilai usaha penjualan pupuk pada UD Fuat Hasan Binabo Binabo.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis, sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperkaya kajian ilmiah di bidang manajemen, khususnya mengenai penerapan *Value Chain Analysis* (Analisis Rantai Nilai) dalam kegiatan penjualan pupuk. Selain

itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang mengkaji topik serupa.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi UD Fuat Hasan Binabo Binabo, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dalam mengidentifikasi aktivitas yang memberikan aktivitas penciptaan nilai (*value-creating activities*) serta hambatan yang terjadi dalam proses penjualan pupuk, sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha.
- b. Bagi Petani atau Konsumen, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara tidak langsung melalui peningkatan kualitas pelayanan, ketersediaan pupuk, dan kelancaran proses penjualan yang dilakukan oleh UD Fuat Hasan Binabo Binabo.
- c. Bagi Peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman, serta kemampuan dalam menerapkan teori *Value Chain Analysis* pada kondisi nyata di lapangan sebagai bekal dalam pengembangan ilmu pengetahuan maupun dunia kerja.