

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Aktivitas *Value Chain* pada UD Fuat Hasan Binabo

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas rantai nilai pada UD Fuat Hasan Binabo terdiri atas aktivitas utama (*primary activities*) dan aktivitas pendukung (*support activities*) yang saling berkaitan. Aktivitas utama meliputi inbound logistics, yaitu proses pengadaan, penerimaan, pemeriksaan, dan penyimpanan pupuk dari pemasok; operations, yaitu penataan dan pengelolaan persediaan pupuk; outbound logistics, yaitu proses pengambilan, penyiapan, dan penyerahan pupuk kepada pelanggan; marketing and sales, yaitu kegiatan pemasaran dan penjualan pupuk kepada konsumen; serta service, yaitu pelayanan dan pemberian informasi kepada pelanggan. Sementara itu, aktivitas pendukung meliputi infrastruktur usaha, pengelolaan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi, dan procurement atau pengadaan. Keempat aktivitas pendukung tersebut membantu kelancaran aktivitas utama. Dengan demikian, rantai nilai UD Fuat Hasan Binabo berlangsung mulai dari pemasok hingga pelanggan dan membentuk suatu rangkaian aktivitas yang saling berhubungan dalam menciptakan nilai bagi pelanggan maupun usaha.

2. Aktivitas Pendukung dan Penghambat yang Terdapat Dalam Rantai Nilai Usaha Penjualan Pupuk pada Penjualan Pupuk UD Fuat Hasan Binabo

Faktor yang paling mendukung penciptaan nilai pada UD Fuat Hasan Binabo adalah hubungan dengan pemasok, ketersediaan dan pengelolaan persediaan, keberagaman jenis pupuk, kegiatan pemasaran dan penjualan, distribusi, serta pelayanan kepada pelanggan. Ketersediaan pupuk pada saat pelanggan membutuhkan memberikan kemudahan dan kepastian bagi pelanggan. Keberagaman produk juga memberikan pilihan kepada pelanggan sehingga mereka dapat memperoleh berbagai kebutuhan pupuk pada satu tempat. Sementara itu, faktor penghambat yang ditemukan dalam rantai nilai meliputi keterlambatan pasokan, keterbatasan persediaan, biaya transportasi, fluktuasi permintaan, dan persaingan harga. Ketergantungan terhadap pemasok

dapat menyebabkan terjadinya kekurangan stok apabila terjadi keterlambatan pengiriman atau produk yang dibutuhkan tidak tersedia. Selain itu, kenaikan biaya transportasi dapat meningkatkan biaya pengadaan dan memberikan tekanan terhadap harga jual. Fluktuasi permintaan juga menjadi hambatan karena kebutuhan pupuk tidak selalu sama. Persediaan yang terlalu sedikit dapat menyebabkan kehilangan kesempatan penjualan, sedangkan persediaan yang terlalu banyak dapat menyebabkan modal usaha tertahan. Persaingan harga juga menjadi tantangan bagi usaha, meskipun hasil penelitian menunjukkan bahwa harga bukan satu-satunya faktor yang menentukan nilai bagi pelanggan. Ketersediaan produk, pelayanan, kemudahan memperoleh barang, dan hubungan dengan pelanggan juga memiliki peran penting. Dengan demikian, keberhasilan UD Fuat Hasan Binabo dalam menciptakan nilai sangat bergantung pada kemampuan mengintegrasikan seluruh aktivitas dalam rantai nilai. Pengadaan harus disesuaikan dengan kebutuhan persediaan, persediaan disesuaikan dengan permintaan, distribusi dilakukan secara efisien, sedangkan pemasaran dan pelayanan diarahkan untuk mempertahankan pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi UD Fuat Hasan Binabo maupun pihak lain yang berkepentingan.

1. Bagi Pemilik UD Fuat Hasan Binabo

Pemilik UD Fuat Hasan Binabo disarankan untuk meningkatkan perencanaan pengadaan dan pengendalian persediaan. Pemilik dapat melakukan pencatatan stok secara lebih teratur dan memperhatikan jenis pupuk yang memiliki tingkat permintaan tinggi. Dengan demikian, pemesanan kembali dapat dilakukan sebelum stok benar-benar habis sehingga risiko kekurangan barang dapat dikurangi.

2. Bagi Karyawan

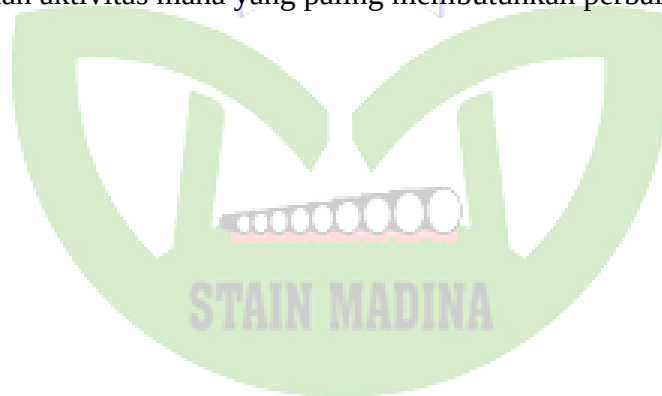
Karyawan UD Fuat Hasan Binabo disarankan untuk terus meningkatkan ketelitian dalam penerimaan, pemeriksaan, penyimpanan, pengambilan, dan

penyerahan pupuk. Pembagian tugas yang jelas antara karyawan juga perlu dipertahankan agar setiap aktivitas dapat berjalan secara efektif dan mengurangi kemungkinan kesalahan dalam pelayanan maupun pengelolaan stok.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian mengenai rantai nilai pada usaha penjualan pupuk dengan menggunakan pendekatan yang lebih luas, misalnya dengan menganalisis biaya pada setiap aktivitas rantai nilai, tingkat efisiensi, margin setiap pelaku rantai nilai, kepuasan pelanggan, atau keunggulan bersaing. Penelitian selanjutnya juga dapat melibatkan jumlah informan yang lebih banyak sehingga diperoleh gambaran yang lebih luas mengenai rantai nilai usaha penjualan pupuk.

Dengan demikian, penelitian selanjutnya tidak hanya menggambarkan aktivitas rantai nilai, tetapi juga dapat mengukur aktivitas mana yang memberikan nilai terbesar dan aktivitas mana yang paling membutuhkan perbaikan.



DAFTAR PUSTAKA

- Alawi, M. R., Souw, A., Puteri, A. F., Salsabila, D. A., & Maritza, A. C. (2024). Analisis Biaya Transaksi Pada Distribusi Dan Penjualan Pupuk Bersubsidi (Npk Dan Urea) Di Kecamatan Jatinangor. *Agricore: Jurnal Agribisnis Dan Sosial Ekonomi Pertanian Unpad*, 9(1), 28–40. <https://doi.org/10.24198/agricore.v9i1.54089>
- Ermawati, N., & Whetyningtyas, A. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Badan Penerbit Universitas Muria Kudus.
- Fatawa Imam Al Muftin, & Fendi Hidayat. (2024). Sistem Informasi Penjualan. *Zona Komputer: Program Studi Sistem Informasi Universitas Batam*, 13(3). <https://doi.org/10.37776/zkomp.v13i3.1461>
- Fitriani, Unteawati, B., Fatih, C., Sutarni, & Mutaqin, Z. (2018). *Rantai Nilai Produk Pertanian Aplikasi Value Chain Theory*. UP Politeknik Negeri Lampung.
- Hasibuan, A., Nasution, S. P., Yani, F. A., Hasibuan, H. A., & Firzah, N. (2022). Strategi Peningkatan Usaha Tani Padi Sawah Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa. *ABDIKAN: Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Sains Dan Teknologi*, 1(4), 477–490. <https://doi.org/10.55123/abdikan.v1i4.1095>
- Hertina, D., Afiati, L., Munizu, M., Riyadi, S., Thamrin, J. R., & Irawan, D. A. (2023). *Manajemen Rantai Pasok: Efektifitas MRP dalam mencapai kesuksesan bisnis* (Cet 1). PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Karmini, Karyati, & Widiati, K. Y. (2025). Pemasaran Pupuk di Indonesia. *Agribis*, 11(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.36563/agribis.v11i1.1203>
- Kementerian Pertanian RI. (2019). *Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 01 Tahun 2019 Tent Ang Pendaftaran Pupuk Organik, Pupuk Hayati, Dan Pembenah Tanah*. 2019, 1–44.
- Lingga, P., & Marsono. (2013). *Petunjuk Penggunaan Pupuk* (Cet 1). Penebar Swadaya.
- Mansyur, N. I., Pudjiwati, E. H., & Murti Laksono, A. (2021). *Pupuk dan Pemupukan*. Syiah Kuala University Press.
- Marina, I., Adi, A., Lestari, M. D., Napitupulu, T. S., Hadi, S., & Faisal, H. N. (2026). *Hulu ke Hilir: Inovasi Manajemen dan Rantai Nilai Agribisnis Modern*. PT Ghani Press Group.
- Mashudi, Sujianto, A. E., Indriyani, D., Puteri, S. C., & Asyifyan, M. A. (2024).

Membangun Kesejahteraan Masyarakat Berbasis Kebijakan Pemerintah (Vol. 2).

- Musdalipa, & Yunus, A. (2025). *Dinamika Pembangunan Pertanian*. Bukuloka Literasi Bangsa.
- Porter, M. E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. In *Business Expert Press*. Library of Congress Cataloging. <http://jesr.journal.fatih.edu.tr/%5Cnhttp://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eoh&AN=0657402&site=ehost-live&scope=site>
- Purbasari, D. M., & Purnamasari, D. L. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Pembelian Ulang. *Jurnal Inspirasi Bisnis Dan Manajemen*, 2(1), 43–54. <https://doi.org/10.34308/eqien.v6i2.93>
- Puspitasari, D. (2008). Penjualan. In *Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan*. Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan.
- Ragimun, Makmun, & Setiawan, S. (2020). Strategi Penyaluran Pupuk Bersubsidi di Indonesia. *Ilmiah M-Progres*, 10(1), 69–89. <https://doi.org/https://doi.org/10.35968/m-pu.v10i1.369>
- Rinnanik, Sulastri, S., Prabowo, B., Pratama, S., & Artha, P. (2026). *Manajemen Strategis: Teori dan Praktik*. CV. Adanu Abimata.
- Rosaida, L., Wijayantini, B., & Sari, M. I. (2025). Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif (Studi Kasus Pada UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 di Desa Kaliboto Lor, Lumajang). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan*, 6(3), 15. <https://doi.org/10.53697/emak.v6i3.2693>
- Safitri, E., & Andreas. (2023). *Akuntansi Manajemen (Vol. 1)*. ELMARKAZI.
- Setiawan, A., Satyarini, R., P.A, A. H., & Adriani, R. L. (2014). Identifikasi Value Chain pada Bidang Fashion sebagai Bagian dari Industri Kreatif Untuk Membuat Bandung Juara. *Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Siddique, A. A., & Arif, M. E. (2021). Analisis Rantai Nilai Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada Schizzo Cafe). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 9 no.2.
- Sinarwati, I., Musthofa, M. A., & Daud. (2024). *Strategi Pemasaran Cerdas: Meningkatkan Penjualan Produk Udang pada Industri Rumah Tangga*. Zabags Qu Publish.
- Sugiyono. (2024). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*.

- Suliani, Nawawi, Z. M., & Dharma, B. (2023). Analisis Potensi Ekonomi Pertanian Permakultur dan Pengembangannya di Desa Hutabaru Sil, Kec. Dolok, Kabupaten Padang Lawas Utara Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 2036. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i2.9472>
- Suseno, A., Arifin, J., & Sutrisno, S. (2020). Analisis Value Chain Management pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. *Go-Integratif : Jurnal Teknik Sistem Dan Industri*, 1(01), 24–33. <https://doi.org/10.35261/gijtsi.v1i01.4294>
- Wardana, M. A., & Sedarmayanti. (2021). *Penjualan dan Pemasaran*. IPB Internasional Press.
- Wisdaningrum, O. (2013). Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Dalam Lingkungan Internal Perusahaan. *Jurnal Analisa*, 1, 40–48.



LAMPIRAN

DAFTAR INFORMAN PENELITIAN

Judul Penelitian:

Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Fuat Hasan Binabo Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas

Penentuan informan dalam penelitian dilakukan secara purposive, yaitu memilih pihak yang dianggap mengetahui dan memahami aktivitas usaha penjualan pupuk di UD Fuat Hasan Binabo. Informan terdiri atas pemilik usaha, karyawan, pemasok/distributor, dan pelanggan/petani. Dalam penelitian kualitatif, informan dipilih berdasarkan keterlibatan dan pengetahuan mereka terhadap objek penelitian.

Tabel Lampiran 1. Daftar Informan Penelitian

No.	Kode Informan	Nama/Identitas	Kedudukan	Keterangan
1	I-01	Pemilik UD Fuat Hasan Binabo	Pemilik/Pimpinan	Informan utama
2	I-02	Amir	Karyawan	Bagian operasional
3	I-03	Najib	Karyawan	Bagian operasional dan penjualan
4	I-04	Endar	Karyawan	Bagian gudang
5	I-05	Lukman	Karyawan	Bagian gudang/pelayanan
7	I-06	Syabhana	Pelanggan/Petani	Konsumen UD Fuat Hasan Binabo
8	I-07	Suleha	Pelanggan/Petani	Konsumen UD Fuat Hasan Binabo
9	I-08	Andri	Pelanggan/Petani	Konsumen UD Fuat Hasan Binabo

LAMPIRAN 2

HASIL WAWANCARA DENGAN PEMILIK USAHA

Informan : Pemilik UD Fuat Hasan Binabo

Kode : I-01

Jabatan : Pemilik/Pimpinan UD Fuat Hasan Binabo

Lokasi : UD Fuat Hasan Binabo, Desa Binabo Jae

Waktu : 2026

Pewawancara: Peneliti

Tabel Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan Pemilik

No.	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Sejak kapan dan bagaimana latar belakang berdirinya UD Fuat Hasan Binabo?	UD Fuat Hasan Binabo mulai berdiri sekitar tahun 2014. Usaha ini berawal dari kebutuhan masyarakat, khususnya petani, terhadap pupuk yang mudah diperoleh di sekitar tempat tinggal mereka. Karena kebutuhan pupuk cukup rutin, usaha ini kemudian dikembangkan menjadi usaha penjualan pupuk.
2	Apa saja jenis pupuk yang diperjualbelikan?	Pupuk yang dijual disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Di antaranya Urea, NPK, Phonska, ZA, SP-36, KCl, dan pupuk organik. Untuk beberapa jenis pupuk, ketersediaannya juga menyesuaikan kondisi pemasok dan permintaan pelanggan.
3	Bagaimana pembagian tugas di UD Fuat Hasan Binabo?	Saya sebagai pemilik mengawasi kegiatan usaha, melakukan pembelian dan pemesanan barang, berhubungan dengan pemasok, menentukan harga, dan mengawasi penjualan. Karyawan membantu menerima barang, menyusun pupuk, mengecek stok, mengambil barang dan melayani pelanggan.
4	Dari mana pupuk diperoleh dan bagaimana mekanisme pemesanannya?	Pupuk diperoleh dari pemasok atau distributor yang menjadi tempat mengambil barang. Kalau stok di gudang mulai berkurang, kami melakukan pemesanan kembali. Kami melihat

		jenis pupuk yang paling banyak dibutuhkan agar tidak sampai kosong.
5	Bagaimana sistem transportasi pupuk dari pemasok ke gudang?	Setelah melakukan pemesanan, pupuk dikirim oleh pemasok atau melalui pengangkutan yang disepakati. Biaya pengangkutan menjadi salah satu hal yang diperhitungkan dalam pengadaan karena akan memengaruhi biaya barang.
6	Bagaimana cara menjaga kualitas pupuk selama penyimpanan?	Ketika barang datang, kami periksa terlebih dahulu jumlah, jenis, dan kondisi kemasannya. Setelah sesuai, pupuk disimpan di tempat yang sudah disediakan dan ditata agar mudah diambil serta kondisi kemasannya tetap baik.
7	Bagaimana proses penyaluran pupuk kepada pelanggan?	Pelanggan datang dan menyampaikan jenis serta jumlah pupuk yang dibutuhkan. Karyawan kemudian mengambil barang dari tempat penyimpanan, mengecek kembali jumlahnya, lalu menyerahkannya kepada pelanggan.
8	Bagaimana strategi pemasaran dan penetapan harga?	Pemasaran lebih banyak dilakukan melalui hubungan dengan pelanggan, pelanggan lama, masyarakat sekitar, dan komunikasi melalui telepon atau WhatsApp. Harga disesuaikan dengan harga pembelian dari pemasok, biaya pengangkutan, dan kondisi harga di sekitar.
9	Apakah ada sistem kredit/tempo?	Untuk pelanggan tertentu dapat diberikan kemudahan pembayaran sesuai dengan hubungan dan kesepakatan yang ada. Namun, pemberian tempo tetap dipertimbangkan agar tidak mengganggu perputaran modal usaha.
10	Pada tahap mana nilai tambah paling banyak tercipta?	Menurut saya, nilai tambah tidak hanya terjadi ketika barang dijual. Nilai sudah mulai terbentuk sejak pupuk diperoleh dari pemasok, kemudian disimpan dengan baik, tersedia ketika pelanggan membutuhkan, sampai barang diserahkan kepada pelanggan dengan pelayanan yang baik.
11	Apa kendala utama dalam kegiatan usaha?	Kendala yang sering dihadapi antara lain keterlambatan pasokan, stok yang terbatas ketika permintaan meningkat, perubahan permintaan, biaya transportasi, dan persaingan harga dengan penjual pupuk lainnya.

12	Apa strategi ke depan untuk meningkatkan daya saing?	Kami berusaha menjaga hubungan dengan pemasok, memperhatikan stok barang yang banyak dibutuhkan, memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, menjaga harga tetap bersaing, dan memanfaatkan komunikasi melalui telepon atau WhatsApp.
----	--	--



LAMPIRAN 3

HASIL WAWANCARA DENGAN KARYAWAN

A. Wawancara dengan Amir

Kode : I-02

Jabatan : Karyawan UD Fuat Hasan Binabo

Lokasi : UD Fuat Hasan Binabo

Waktu : 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa tugas utama sehari-hari?	Saya membantu pekerjaan operasional, terutama ketika barang datang, menurunkan pupuk, memeriksa barang, menyusun barang dan mengambil pupuk ketika ada pelanggan.
2	Bagaimana proses penerimaan pupuk?	Kalau pupuk datang, kami membantu menurunkan barang dari kendaraan. Setelah itu kami memeriksa jenis dan jumlah pupuk untuk memastikan sesuai dengan pesanan. Kondisi karung juga diperiksa.
3	Bagaimana pengecekan kualitas barang?	Kami melihat kondisi kemasan. Kalau ada karung yang rusak atau bermasalah, kami sampaikan kepada pemilik sebelum barang disusun.
4	Bagaimana penataan pupuk?	Pupuk disusun berdasarkan jenisnya supaya lebih mudah ditemukan ketika pelanggan membeli.
5	Bagaimana pelayanan kepada pelanggan?	Kalau pelanggan sudah menentukan pupuk yang ingin dibeli, kami mengambil barang dari gudang, kemudian memeriksa kembali jenis dan jumlahnya sebelum diberikan.
6	Apa kendala yang sering terjadi?	Kendalanya terutama ketika barang yang dicari pelanggan sedang tidak tersedia atau ketika barang yang datang terlambat.

B. Wawancara dengan Najib**Kode** : I-03**Jabatan** : Karyawan UD Fuat Hasan Binabo**Lokasi** : UD Fuat Hasan Binabo**Waktu** : 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa tugas utama sehari-hari?	Saya membantu menerima barang, memeriksa pupuk yang datang, membantu pelanggan dan mengambil barang sesuai permintaan.
2	Bagaimana pengecekan barang yang datang?	Setiap barang yang datang diperiksa terlebih dahulu. Kami melihat jumlah karung dan jenis pupuk, kemudian mencocokkannya dengan pesanan.
3	Apa yang dilakukan jika ada barang rusak?	Kalau ada barang yang rusak atau jumlahnya tidak sesuai, kami langsung memberitahukan kepada pemilik. Barang tersebut tidak langsung disimpan sebelum diperiksa.
4	Bagaimana melayani pelanggan?	Biasanya pelanggan bertanya mengenai jenis pupuk yang tersedia dan harganya. Kami menjelaskan berdasarkan barang yang tersedia.
5	Bagaimana menyampaikan harga kepada pelanggan?	Harga disampaikan sesuai harga yang sudah ditentukan oleh pemilik dan kondisi barang yang tersedia.
6	Apa kendala dalam pekerjaan?	Kendala biasanya terjadi ketika permintaan pelanggan meningkat sementara stok barang terbatas.

C. Wawancara dengan Endar

Kode : I-04

Jabatan : Karyawan UD Fuat Hasan Binabo

Lokasi : UD Fuat Hasan Binabo

Waktu : 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa tugas utama sehari-hari?	Saya membantu kegiatan gudang dan operasional usaha. Ketika barang datang saya membantu menurunkan dan menyusun pupuk.
2	Bagaimana penataan pupuk di gudang?	Pupuk disusun berdasarkan jenisnya agar rapi dan mudah diambil ketika ada pelanggan.
3	Mengapa penataan barang penting?	Kalau barang tertata, karyawan lebih mudah mencari dan mengambil pupuk. Selain itu, pupuk juga harus dijaga agar kemasannya tidak rusak.
4	Bagaimana membantu pelanggan?	Ketika ada pelanggan, kami membantu mengambil barang yang dibutuhkan dan menyerahkannya setelah diperiksa.
5	Apa kendala yang dihadapi?	Kalau pelanggan ramai, pekerjaan menjadi lebih banyak. Selain itu, kalau ada barang yang stoknya sedikit, kami harus menyampaikannya kepada pemilik.

D. Wawancara dengan Lukman

Kode : I-05

Jabatan: **Karyawan UD Fuat Hasan Binabo**Lokasi : **UD Fuat Hasan Binabo**Waktu : **2026**

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa tugas utama sehari-hari?	Saya membantu mengawasi barang di gudang dan melayani pelanggan yang datang.
2	Bagaimana pengawasan stok dilakukan?	Kami memperhatikan pupuk yang ada di gudang, terutama jenis yang sering dibeli. Kalau sudah tinggal sedikit, kami menyampaikan kepada pemilik.
3	Mengapa stok harus diperhatikan?	Supaya barang yang banyak dibutuhkan pelanggan tidak sampai kosong.
4	Bagaimana pelayanan kepada pelanggan?	Kalau pelanggan bertanya mengenai pupuk, kami berusaha memberikan penjelasan sesuai yang kami ketahui. Kami juga menunjukkan barang yang tersedia dan mengambilkannya dari gudang.
5	Bagaimana menjaga kenyamanan pelanggan?	Kami berusaha agar pelanggan tidak menunggu terlalu lama. Setelah pelanggan menentukan barang, pupuk langsung kami siapkan.
6	Apa kendala yang sering terjadi?	Kendala terutama ketika stok barang yang dicari pelanggan sedang sedikit atau habis.

LAMPIRAN 4

HASIL WAWANCARA DENGAN KONSUMEN/PELANGGAN

A. Wawancara dengan Syahbana

Kode : I-07

Status : Pelanggan/Petani

Waktu: 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Mengapa memilih membeli pupuk di UD Fuat Hasan Binabo?	Karena lokasinya mudah dijangkau dan biasanya pupuk yang saya perlukan tersedia.
2	Bagaimana proses pembelian?	Saya datang ke tempat usaha dan menyampaikan jenis serta jumlah pupuk yang dibutuhkan.
3	Bagaimana ketersediaan pupuk?	Kalau jenis pupuk yang dicari tersedia, pembelian bisa dilakukan langsung.
4	Bagaimana pelayanan karyawan?	Karyawan membantu mengambilkan barang dan menyiapkannya sesuai jumlah yang saya beli.
5	Bagaimana kecepatan pelayanan?	Kalau barang tersedia, biasanya tidak perlu menunggu terlalu lama.
6	Bagaimana penggunaan WhatsApp?	Kalau ingin memastikan barang tersedia, bisa bertanya terlebih dahulu melalui WhatsApp. Itu cukup membantu.

B. Wawancara dengan Suleha**Kode** : I-08**Status** : Pelanggan/Petani**Waktu**: 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Apa alasan membeli pupuk di UD Fuat Hasan Binabo?	Saya mempertimbangkan ketersediaan barang, harga dan kemudahan memperoleh pupuk.
2	Bagaimana pendapat tentang kualitas pupuk?	Selama barang yang dibeli sesuai dan kemasannya baik, kualitasnya cukup sesuai dengan kebutuhan.
3	Bagaimana pelayanan karyawan?	Karyawan cukup membantu ketika saya bertanya mengenai jenis pupuk yang tersedia.
4	Bagaimana pendapat tentang harga?	Harga menjadi pertimbangan. Saya biasanya membandingkan dengan tempat lain, terutama kalau terdapat perbedaan harga yang cukup besar.
5	Apakah hanya harga yang menjadi pertimbangan?	Tidak. Ketersediaan barang dan pelayanan juga menjadi pertimbangan.
6	Bagaimana pelayanan ketika membeli?	Kalau barang tersedia, biasanya segera disiapkan sehingga pembelian lebih mudah.

C. Wawancara dengan Andri

Kode : I-09

Status : Pelanggan/Petani

Waktu: 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban Informan
1	Apa alasan membeli pupuk di UD Fuat Hasan Binabo?	Salah satunya karena mudah memperoleh informasi dan barang yang dibutuhkan.
2	Bagaimana cara memastikan ketersediaan pupuk?	Saya biasanya bertanya terlebih dahulu melalui WhatsApp.
3	Apakah komunikasi melalui WhatsApp membantu?	Ya, karena saya tidak harus datang langsung hanya untuk bertanya apakah barang tersedia.
4	Bagaimana proses setelah mengetahui barang tersedia?	Kalau sudah tahu barangnya ada, baru saya datang untuk membeli.
5	Bagaimana pendapat mengenai pelayanan?	Komunikasi sebelum datang membuat pembelian lebih mudah dan menghemat waktu.
6	Apa yang perlu ditingkatkan?	Ketersediaan barang perlu dijaga, terutama untuk pupuk yang banyak dibutuhkan petani.



Lampiran 5

REKAPITULASI INFORMAN

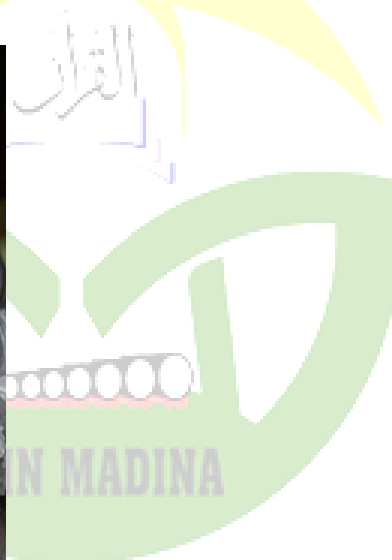
Kelompok Informan	Informan	Informasi yang Digali
Pemilik	I-01	Pengadaan, pemasok, stok, harga, pemasaran, pelayanan, hambatan dan strategi usaha
Karyawan	I-02 Amir	Penerimaan dan penyiapan barang
Karyawan	I-03 Najib	Pemeriksaan barang dan penjualan
Karyawan	I-04 Endar	Penyimpanan dan penataan pupuk
Karyawan	I-05 Lukman	Pengawasan stok dan pelayanan
Pelanggan	I-06 Syahbana	Ketersediaan dan kecepatan pelayanan
Pelanggan	I-07 Suleha	Harga, pelayanan dan ketersediaan
Pelanggan	I-08 Andri	Komunikasi melalui WhatsApp dan kemudahan pembelian



LAMPIRAN 6**DOKUMENTASI**









**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**

Jalan Prof. Dr. Andi Hakim Nasution, Panyabungan 22978

Website: www.stain-madina.ac.id

Email : stainmandailingnatal@yahoo.com

Nomor : B- 1028 /Sti.21/F.1/TL.00/08/2026

21 Agustus 2026

Lampiran : -

Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Pemilik Usaha UD. FUAT HASAN

di-

Tempat

Dengan hormat, bersama surat ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa :

Nama : Masitoh Tanjung

NIM : 22080010

Semester : VIII (Delapan)

Program Studi : Ekonomi Syariah (ES)

Instansi : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

Mahasiswa yang bersangkutan akan melakukan Penelitian guna untuk memperoleh data/informasi awal dalam penyusunan Skripsi dengan data-data sebagai berikut:

Judul : Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) Pada Usaha Penjualan Pupuk di UD. FUAT HASAN Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Baru Kabupaten Padang Lawas

Tempat : Desa Binabo Jae Kec Barumun Baru, Kab. Padang Lawas

Waktu : Agustus s/d September 2026

Demikian permohonan ini disampaikan, atas kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua

Kepala Pusat Penelitian dan
Pengabdian Masyarakat (P3M)



Dr. Armingsyah, M.H.I

Tembusan:

1. Ketua STAIN MADINA
2. Ketua Prodi Ekonomi syariah
3. Arsip

UD FUAT HASAN
Jl. Raya, Siolip Binabo Jae, Barumun, Padang Lawas
Sumatera Utara. Kode Pos, 22763

Hal : Balasan Penelitian

Kepada Yth :
Ketua STAIN Mandailing Natal
Bapak Dr. Mara Samin Lubis, M.Ed
 Di_ Tempat

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : MHD. Bustanuddin Siregar
 Jabatan : Pemilik Toko

Menerangkan bahwa;

Nama : Masitoh Tanjung
 NIM : 22080010
 Prodi : Ekonomi Syariah
 Universitas : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

Benar-benar telah melakukan penelitian di Toko UD Fuat Hasan dan telah kami setuju melakukan penelitian dengan judul permasalahan :

“Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) pada Usaha Penjualan Pupuk di UD Fuat Hasan Desa Binabo Jae Kecamatan Barumun Kabupaten Padang Lawas”

Demikian surat balasan ini kami buat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya kami mengucapkan terimakasih.

Barumun, 10 September 2026

PPTS UD FUAD HASAN BINABO

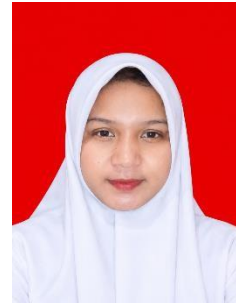


MHD. BUSTANUDDIN SIREGAR

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi;

Nama	: Masitoh Tanjung
NIM	22080010
Tempat/Tanggal Lahir	: Marenu, 20 Agustus 2003
Nomr HP	: 0852-6280-3746
e-mail	: masitotanjung724@gmail.com
Alamat	: Marenu, Kecamatan Barumun, Kabupaten Padang Lawas



Nama Orang Tua;

Nama Ayah	: Paisal Tanjung
Nama Ibu	: Syamsiah Hasibuan
Pekerjaan	: Petani

Riwayat Pendidikan;

SD	: SDN 1103 Marenu
SMP/MTs	: MTsN Marenu
SMA/MA	: Madrasah Aliyah Negeri Marenu
Strata (S1)	: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal