

## Intisari

Beberapa tahun terakhir, industri obat herbal seperti jamu mengalami peningkatan seiring bertumbuhnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan. Melihat persaingan di dalam industri farmasi dan obat herbal yang semakin ketat, perusahaan di industri ini perlu memahami dan mengidentifikasi keunggulan kompetitifnya serta menjadikan keunggulan kompetitif tersebut sebagai peluang bersaing. CV Sapta Sari merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di dalam industri farmasi, khususnya sebagai produsen jamu atau obat herbal. Walau sudah berdiri selama puluhan tahun, CV Sapta Sari sendiri belum pernah melakukan identifikasi mengenai keunggulan kompetitif yang dimiliki.

Penelitian ini bertujuan untuk membantu mengidentifikasi aktivitas rantai nilai yang diterapkan CV Sapta Sari serta mengidentifikasi keunggulan kompetitif yang dimiliki CV Sapta Sari berdasarkan aktivitas rantai nilai yang mereka terapkan. Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Instrumen penelitian yang digunakan yaitu wawancara dan observasi langsung serta pemeriksaan dokumen atau catatan arsip. Data yang didapatkan digunakan untuk mengidentifikasi aktivitas rantai nilai perusahaan dan keunggulan kompetitif yang terdapat pada masing-masing aktivitas rantai nilai perusahaan. Hasil analisis rantai nilai dengan menggunakan konsep *building blocks of competitive advantage* menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif yang dimiliki CV Sapta Sari adalah tanggap terhadap pelanggan yang dapat terlihat dari seluruh aktivitas rantai nilai yang berperan dalam ketanggapan terhadap pelanggan seperti logistik ke luar, pemasaran dan penjualan, layanan, serta manajemen sumber daya manusia.

Kata kunci: CV Sapta Sari, aktivitas rantai nilai, keunggulan kompetitif, tanggap terhadap pelanggan

### *Abstract*

*In recent years, the herbal medicine industry, such as jamu, has increased along with growing public awareness of the importance of maintaining health. In view of the increasingly fierce competition in the pharmaceutical and herbal medicine industry, companies in this industry need to understand and identify their competitive advantages so as to be able to make them a competitive opportunity. CV Sapta Sari is one of the companies in the pharmaceutical industry, especially as a manufacturer of jamu or herbal medicine. Even though it has been established for decades, CV Sapta Sari has never identified its competitive advantages.*

*This study aims to help identify the value chain activities implemented by CV Sapta Sari and the competitive advantages that CV Sapta Sari has based on their value chain activities. The research design used in this is qualitative research with a case study approach. The research instruments used were interviews, direct observation, and an examination of documents or archive records. The data obtained is used to identify the company's value chain activities and the competitive advantages that exist in each of the company's activity value chains. The results of value chain analysis using the concept of building blocks of competitive advantage show that CV Sapta Sari's competitive advantage is superior customer responsiveness which can be seen from all value chain activities that play a role in customer responsiveness such as outbound logistics, marketing and sales, service, as well as human resource management.*

*Keywords: CV Sapta Sari, value chain activities, competitive advantage, customer responsiveness*