

## INTISARI

Kebutuhan minyak goreng yang sangat tinggi di masyarakat membuat usaha bisnis distribusi minyak goreng menjadi sangat menarik dan masih terbuka lebar untuk dapat masuk kedalam pasar minyak goreng. Dari kebutuhan ini PT Apmigo Indonesia memasuki pasar distribusi minyak goreng di Indonesia, dengan menggunakan teknologi digital dan strategi waralaba perusahaan membantu pemerintah mendistribusikan minyak goreng ke masyarakat dan sekaligus membuka peluang usaha untuk usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Untuk dapat bersaing dan unggul dalam bisnis distribusi minyak goreng, perusahaan harus mengidentifikasi kemampuan sumber daya dan kapabilitas yang dimiliki untuk dapat mendukung strategi bisnis. Dan mengevaluasi apakah sumber daya dan kapabilitas tersebut membentuk rantai nilai yang dapat menjadi keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam bisnis distribusi minyak goreng.

Penelitian ini menggunakan analisis *RBV*, kerangka *VRIO*, analisis rantai nilai dan analisis *SWOT* untuk menjawab pertanyaan penelitian. Hasil dari analisis yang telah dilakukan PT Apmigo Indonesia memiliki sumber daya dan kapabilitas yang berharga, langka, sulit ditiru, dan terorganisasi dengan menjadikan perusahaan memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Sumber daya dan kapabilitas yang dimiliki mempunyai kekuatan untuk dapat melawan ancaman yang akan datang dan dapat mengambil peluang yang masih besar di bisnis distribusi minyak goreng, dan tetap melakukan perbaikan serta inovasi dari kelemahan yang dimiliki sekarang.

Kata kunci: Strategi bersaing, keunggulan kompetitif, sumber daya dan kapabilitas, rantai nilai, analisis *RBV*, analisis *VRIO*, analisis *SWOT*, strategic management

## **ABSTRACT**

*The high demand for cooking oil in society makes the business of cooking oil distribution very attractive and still open for entry into the market. Recognizing this need, PT Apmigo Indonesia has entered the cooking oil distribution market in Indonesia. By utilizing digital technology and a franchise strategy, the company helps the government distribute cooking oil to the community while simultaneously creating business opportunities for micro, small, and medium enterprises (MSMEs).*

*To compete and excel in the cooking oil distribution business, the company must identify its resource capabilities and capacities to support its business strategy. Additionally, it must evaluate whether these resources and capabilities form a value chain that can provide a sustainable competitive advantage in the cooking oil distribution business.*

*This research employs Resource-Based View (RBV) analysis, the VRIO framework, value chain analysis, and SWOT analysis to address the research questions. The results of the analysis show that PT Apmigo Indonesia possesses valuable, rare, inimitable, and well-organized resources and capabilities, giving the company a sustainable competitive advantage. These resources and capabilities enable the company to withstand upcoming threats and seize significant opportunities in the cooking oil distribution business, while continuously making improvements and innovations to overcome current weaknesses.*

*Keywords: Competitive strategy, competitive advantage, resources and capabilities, value chain analysis, RBV analysis, VRIO analysis, SWOT analysis, strategic management.*