

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Distributor beras memainkan peran krusial dalam rantai nilai beras, berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir. Mereka memastikan aliran produk dari petani hingga sampai ke tangan konsumen berjalan lancar (Purbaningsih et al., 2021). Dengan jaringan yang luas dan daya tawar yang kuat, distributor mampu mendistribusikan beras dalam jumlah besar. Hal ini membantu produsen memperluas pasar serta meningkatkan skala usahanya. Adanya distributor juga memudahkan produsen dalam menjual produknya tanpa harus mencari konsumen sendiri. Selain itu, kepastian permintaan dari distributor mendorong produsen untuk terus membeli gabah dalam jumlah banyak, karena sudah memiliki pelanggan tetap yang siap menampung beras yang diproduksi. (Aprillia, 2022). Distributor juga memiliki peran penting dalam manajemen stok dan pengendalian distribusi, termasuk penyimpanan, pengemasan, pemantauan, dan pengiriman kepada konsumen sesuai dengan permintaan pasar (Herlindi, 2024).

Distributor dalam rantai nilai beras juga menghadapi sejumlah tantangan. Salah satu permasalahan utama adalah panjangnya rantai distribusi, yang dapat meningkatkan biaya logistik dan menyebabkan harga beras menjadi lebih mahal di tingkat konsumen (Purbaningsih et al., 2021). Selain itu, distributor juga dihadapkan pada berbagai tantangan yang mempengaruhi kinerja dan profitabilitas. Salah satu tantangan utama adalah perubahan harga. Harga beras seringkali mengalami perubahan yang tajam karena faktor musim, cuaca dan kebijakan pemerintah. Seringnya perubahan kebijakan pemerintah, seperti penetapan harga eceran tertinggi (HET) dan pengendalian ekspor, juga meningkatkan penjualan. Hal ini membuat pedagang besar harus terus beradaptasi dengan kebijakan tersebut, yang terkadang dapat mempengaruhi profitabilitas mereka (Priono & Amal, 2022). Perubahan tersebut menyulitkan pedagang besar dalam memprediksi harga jual dan margin keuntungan sehingga mengganggu stabilitas operasional (Marina et al., 2020). Ketidakpastian pasokan juga merupakan masalah yang signifikan.

Permasalahan produksi seperti gagal panen atau bencana alam dapat mengganggu kelancaran pasokan beras. Permintaan beras cenderung meningkat dari waktu ke waktu, sedangkan produksi dalam negeri berfluktuasi (Septiadi & Joka, 2019). Berdasarkan data dari BPS produksi padi di Indonesia pada 2024 diperkirakan sebesar 52,66 juta ton GKG, mengalami penurunan sebanyak 1,32 juta ton GKG atau 2,45 persen dibandingkan produksi padi di 2023 yang sebesar 53,98 juta ton GKG (BPS, 2024). Akibatnya, pedagang besar seringkali mengalami kekurangan pasokan untuk memenuhi permintaan pasar (Dayu et al., 2023). Persaingan pasar antara pedagang besar dan kecil juga sangat ketat. Tekanan persaingan ini seringkali memberikan tekanan pada harga jual dan margin keuntungan, yang pada akhirnya berdampak pada stabilitas usaha pedagang besar (Sihombing, 2018). Masalah logistik dan infrastruktur juga menjadi kendala. Keterbatasan infrastruktur, seperti jalan rusak dan mahalnya biaya transportasi, seringkali menghambat distribusi beras

ke berbagai daerah, terutama daerah terpencil. Hal ini meningkatkan biaya distribusi dan mengurangi efisiensi (Baguna & Kaddas, 2021).

Kualitas beras yang tidak konsisten merupakan tantangan lainnya. Standarisasi dan konsistensi kualitas beras seringkali sulit dicapai, terutama untuk pasar ekspor. Permasalahan ini dapat mempengaruhi daya saing produk di pasar internasional (Mangifera & Setyawan, 2015). Perubahan pola konsumsi masyarakat dan faktor musim seringkali menyebabkan permintaan beras tidak stabil. Pedagang grosir harus fleksibel dalam mengelola pasokan dan stok untuk menghadapi perubahan ini (Fauziah et al., 2021). Akses terhadap pembiayaan merupakan kendala tambahan. Keterbatasan modal dan sulitnya memperoleh pembiayaan untuk pembelian beras dalam jumlah besar seringkali mempengaruhi keberlangsungan usaha pedagang besar. Hal ini berdampak signifikan pada kemampuan mereka dalam menjaga kelancaran dan efisiensi distribusi (Primasatya et al., 2020).

Sulawesi Selatan sendiri merupakan salah satu penghasil beras terbesar di Indonesia wilayah Indonesia Timur. Predikat sebagai lumbung padi nasional mengukuhkan posisi Sulawesi Selatan sebagai penghasil tanaman pangan cukup potensial. Setiap tahunnya Provinsi Sulawesi Selatan menghasilkan 2.305.469 ton beras (Dwipa dalam Yapputra, 2017). Produksi beras di Sulawesi Selatan, berdasarkan data dari (BPS, 2022) Produksi beras pada tahun 2022 untuk konsumsi penduduk diperkirakan sekitar 3,06 juta ton.

Kota Makassar sebagai sentra ekonomi di Sulawesi Selatan memiliki beberapa pusat sumber ekonomi. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Sulawesi Selatan, pola distribusi utama perdagangan beras di provinsi ini melibatkan produsen, distributor dan pedagang eceran sebelum akhirnya sampai ke konsumen akhir. Pedagang grosir di Makassar memainkan peran penting dalam memastikan ketersediaan beras yang stabil di pasar lokal, menghubungkan produsen dan pengecer. Namun panjangnya rantai distribusi dapat meningkatkan biaya logistik dan menyebabkan harga beras menjadi lebih mahal di tingkat konsumen.

Analisis rantai nilai beras pada distributor beras merupakan aspek penting dalam mengidentifikasi titik-titik kritis dalam proses distribusi yang dapat ditingkatkan. Pendekatan ini memungkinkan pemetaan aliran produk, informasi dan keuangan dari produsen ke konsumen akhir, sehingga dapat ditemukan area yang memerlukan intervensi untuk meningkatkan efisiensi dan menambah nilai. Dengan memahami struktur dan dinamika rantai nilai secara menyeluruh, distributor dapat mengoptimalkan operasionalnya. Hal ini mencakup pengurangan biaya logistik, percepatan waktu distribusi, dan peningkatan daya saing di pasar global.

Stakeholder dalam rantai nilai beras perlu memahami perubahan yang dapat meningkatkan kinerja rantai nilai agroindustri beras, profitabilitas, efisiensi, kerjasama, dan pemasaran. Karena analisis rantai nilai memperhatikan kekhasan komoditas, penerapan pada tingkat praktis rantai pangan agroindustri beras menjadi alat diagnostik untuk keberlanjutan bisnis (Howieson et al., 2016). Panjangnya rantai distribusi beras menyebabkan harga beras tinggi dan merugikan beberapa pihak seperti petani dan pedagang eceran. Titik pertama adalah saat petani akan menjual beras yang sudah dipanen kepada tengkulak atau pemotong padi, yang akan

mengeringkan padi dan menjualnya kepada pemilik penggilingan. Setelah padi digiling menjadi beras, pemilik penggilingan akan menjual beras tersebut ke pedagang grosir berskala besar yang memiliki gudang penyimpanan. Kemudian, pedagang grosir berskala besar ini akan kembali menjual beras tersebut kepada pedagang grosir berskala kecil di tingkat provinsi atau kepada pedagang grosir antar pulau maupun antar daerah lainnya (M. Sihombing, 2018).

Rantai nilai mencakup aktivitas dalam sebuah sistem dengan adanya perubahan input menjadi output. Setiap aktivitas dalam sebuah sistem dalam suatu rantai terdapat peningkatan nilai tambah secara teratur (Baguna & Kaddas, 2021). Rantai nilai sangat penting untuk menjaga kestabilan pasokan beras dengan adanya sistem terstruktur, pasokan beras dapat tetap tersedia sepanjang tahun. Hal tersebut dapat mencegah masyarakat mengalami kekurangan beras (Fauziah et al., 2021). Rantai nilai yang efektif merupakan kunci keunggulan kompetitif yang dapat menghasilkan nilai tambah (*value added*) bagi suatu industri. Rantai nilai bisa digambarkan sebagai keseluruhan aktivitas yang disyaratkan untuk membawa barang atau jasa dari perancangan, melalui fase produksi yang beragam (melibatkan transformasi fisik dan input dari beragam penyedia jasa), mengirimkan kepada konsumen akhir, dan daur ulang setelah penggunaan (Mangifera & Setyawan, 2015).

Meskipun berbagai penelitian telah membahas rantai nilai dan distribusi beras, peran spesifik distributor dalam rantai nilai beras kurang mendapat perhatian mendalam. Misalnya dalam penelitian Marina et al. (2020) dalam jurnal berjudul *“Rantai Nilai Pemasaran Beras di Pasar Tradisional Terong Makassar”* membahas pentingnya pedagang grosir dalam menjaga stok dan berkomunikasi dengan pemasok, namun tidak secara spesifik membahas kontribusi distributor terhadap efisiensi rantai nilai secara keseluruhan. Demikian pula penelitian Harnadi et al. (2019) yang berjudul *“Distribusi Nilai Tambah Beras Organik dengan Pendekatan Konsep Rantai Nilai”* membahas distribusi nilai tambah pada agribisnis beras organik, namun tidak secara spesifik mengkaji peran distributor dalam meningkatkan efisiensi biaya dan waktu distribusi. Selain itu, penelitian Isra et al. (2023) dalam *“Analisis Rantai Nilai Komoditas Beras Pada Kilang CV.ISH Padi di Kecamatan Glumpang Tiga Kabupaten Pidie”* membahas alur produksi dan pendapatan dalam rantai nilai beras, namun tidak menggunakan pendekatan rantai nilai Porter untuk menganalisis dampak distributor terhadap keunggulan kompetitif.

Penelitian lain seperti yang dilakukan Wuryantoro et al. (2022) yang berjudul *“Analisis Rantai Nilai dan Efisiensi Pemasaran Beras di Kabupaten Lombok Barat”* membahas arus produk, finansial, dan informasi dalam rantai pasok beras, namun tidak mengkaji secara spesifik peran distributor dalam menciptakan efisiensi dan nilai tambah. Demikian pula penelitian Kusuma (2023) yang berjudul *“Manajemen Rantai Pasokan Produk Beras di Penggilingan Padi Sumber Baru”* membahas manajemen rantai pasok beras di penggilingan padi, namun peran distributor dalam rantai nilai ini belum tergali secara mendalam. Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang lebih komprehensif dan mendalam yang membahas peran distributor dalam rantai nilai beras, khususnya dalam hal efisiensi operasional, penerapan teknologi, dan kontribusi terhadap keunggulan kompetitif.

Maka dari itu, di anggap perlu untuk mengetahui peranan stakeholder di rantai nilai beras dengan mengangkat judul **“Peranan Distributor Dalam Rantai Nilai Beras (Studi Kasus UD. X di Kelurahan Kapasa Kota Makassar)”**

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis peranan distributor dalam rantai nilai beras pada UD. X di Kelurahan Kapasa Kota Makassar, memahami proses distribusi beras yang dilakukan, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi distribusi dan distribusi keuntungan di antara pelaku rantai pasok. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui bagaimana perubahan harga beras di berbagai tingkatan rantai nilai berdampak terhadap stabilitas pasar dan kesejahteraan para pelaku yang terlibat, sehingga dapat dirumuskan rekomendasi kebijakan yang mendukung peningkatan efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan distribusi beras.

1.3 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan mampu berguna diantaranya sebagai kegunaan teoritis bagi penulis untuk media pembelajaran dan penerapan ilmu pengetahuan juga sebagai salah satu pemenuhan tugas akhir dari Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Adapun kegunaan praktis dari penelitian ini diharapkan mampu bermanfaat bagi usaha distributor beras dan stakeholder lainnya yang terlibat dapat memberikan informasi tentang pentingnya penguatan hubungan dalam meningkatkan efektivitas kerjasama satu sama lainnya.

1.4 Kerangka Pemikiran

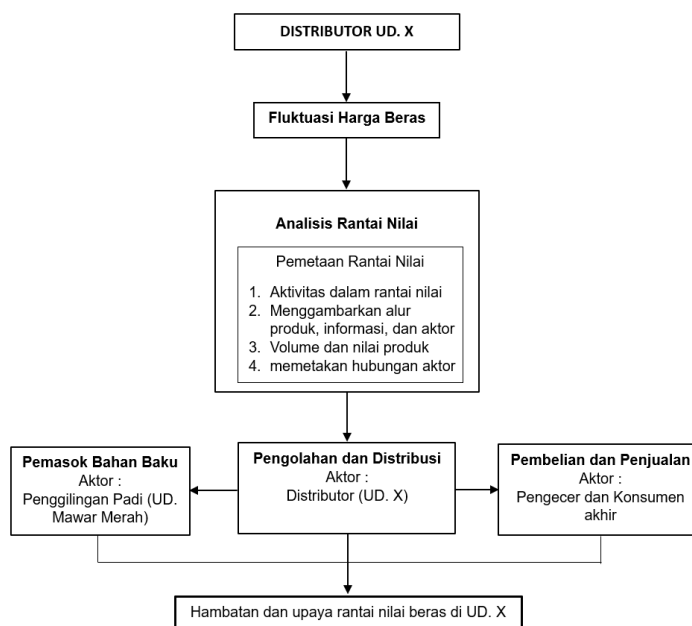
Kebutuhan masyarakat terhadap beras sebagai bahan pangan pokok semakin meningkat, disertai dengan kondisi harga yang fluktuatif, sehingga mempengaruhi stabilitas pasar lokal maupun nasional. Berdasarkan data BPS pada Gambar 1 dapat dilihat bahwa harga beras mengalami perubahan 5 tahun terakhir:



Gambar 1. Rata- rata Harga Beras di Tingkat Distributor di Indonesia (2020-2024) Dalam rantai distribusi beras, UD. X memegang peranan penting sebagai distributor yang menghubungkan antara pemasok bahan baku dengan pengecer dan konsumen akhir. Oleh karena itu, diperlukan analisis rantai nilai yang mendalam untuk

mengetahui struktur distribusi dan faktor-faktor yang mempengaruhi efisiensi distribusi beras di UD. X.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis rantai nilai yang meliputi pemetaan pelaku utama, aktivitas yang terlibat, dan hubungan antar pelaku dalam rantai distribusi beras. Peneliti akan mengidentifikasi bagaimana aliran produk, informasi, dan keuntungan didistribusikan di sepanjang rantai nilai. Hasil analisis ini akan memberikan wawasan tentang bagaimana UD. X dapat meningkatkan efisiensi distribusi dan memperkuat kemitraan dengan pemasok dan pengecer. penelitian ini juga mengidentifikasi tantangan utama dalam rantai nilai beras, seperti ketergantungan pada satu pemasok, fluktuasi harga, dan tingginya biaya logistik akibat panjangnya rantai distribusi. Dengan memetakan hubungan antar pelaku dan menganalisis faktor inefisiensi, penelitian ini diharapkan dapat merumuskan rekomendasi strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UD. X. Integrasi yang efektif antara pemasok bahan baku, distributor, dan pengecer dapat berdampak positif pada stabilitas pasokan dan harga beras di tingkat regional. Dengan memetakan interaksi dan kontribusi masing-masing pelaku secara menyeluruh, diharapkan dapat ditemukan peluang untuk kolaborasi strategis yang lebih erat dalam rantai nilai beras di UD. X.



Gambar 2. Kerangka Berpikir

II. METODE PENELITIAN

2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Pemilihan Lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kota Makassar merupakan pusat distribusi beras utama di Indonesia Timur dan memiliki peran strategis dalam menghubungkan pasar dengan daerah produksi. Makassar adalah tempat yang ideal untuk mempelajari hubungan antar-stakeholder dalam rantai nilai beras karena memiliki jaringan pasar grosir yang kuat. Selain itu, dinamika distribusi dan masalah seperti fluktuasi harga serta kebutuhan rantai pasokan yang efisien di kota ini juga penting untuk dipelajari untuk mendukung keberlanjutan pangan. Waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember-Januari.

2.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Moleong (2019), penelitian kualitatif adalah metode yang bertujuan untuk memahami realitas sosial dengan cara menginterpretasikan makna dari fenomena yang diamati. Penelitian kualitatif memiliki sifat yang digunakan dalam meneliti yaitu deskriptif. Maka untuk menginterpretasi data yang didapatkan, metode yang dilakukan pada penelitian ini adalah menggunakan metode studi kasus. Studi kasus ialah serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam tentang suatu program, peristiwa, dan aktivitas, baik pada tingkat perorangan, sekelompok orang, lembaga, atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut (Rahardjo, 2017). Pada penelitian ini, digunakan pendekatan studi kasus yang berfokus pada satu distributor beras yaitu UD. X di Kelurahan Kapasa, Kota Makassar. Studi kasus dipilih karena memungkinkan untuk menemukan informasi secara intensif, detail dan mendalam terhadap kegiatan distribusi beras yang dilakukan oleh UD. X. Dengan pendekatan tersebut, penelitian mampu menggambarkan secara komprehensif mengenai struktur aliran produk, aliran informasi, hubungan antar aktor, volume distribusi, margin keuntungan, dan hambatan dalam rantai nilai beras di lokasi penelitian.

2.3 Informan Penelitian

Peneliti menggunakan teknik yang berjenis *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2013) *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Artinya pengambilan sampel didasarkan pada pertimbangan atau kriteria tertentu yang telah dirumuskan terlebih dahulu oleh peneliti. Penentuan sampel penelitian ini peneliti mencari beberapa sumber yang dapat mendukung dan bisa mendapatkan informasi dari berbagai sumber agar mendapatkan hasil yang sebagaimana mestinya. Adapun subjek penelitian terdiri atas pemilik UD. X sebagai informan utama karena memiliki peran sentral dalam mengelola hubungan dengan penggilingan, pengecer, dan konsumen akhir. Selain itu, informan tambahan meliputi perwakilan dari penggilingan, pengecer, serta konsumen akhir, dengan tujuan untuk memperoleh perspektif yang lebih komprehensif terkait rantai distribusi dan interaksi antar pelaku dalam sistem distribusi beras.

Pemilihan hanya satu distributor dalam penelitian ini dilakukan untuk memungkinkan studi kasus yang bersifat mendalam (in-depth case study). Dengan fokus pada satu unit analisis, peneliti dapat mengeksplorasi secara rinci struktur rantai nilai, peran distributor, aktivitas distribusi, hambatan yang dihadapi, serta nilai tambah yang dihasilkan. Kedalaman dan detail dalam penelitian kualitatif diperoleh melalui jumlah kasus yang terbatas, di mana fokus analisis diarahkan secara intensif pada unit-unit tertentu yang dianggap paling representatif. Dalam hal ini, penggunaan pendekatan *single instrumental case study* memungkinkan eksplorasi fenomena secara mendalam dan komprehensif (Poltak et al., 2024).

2.4 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini bersifat deskriptif dan menggunakan kata-kata sebagai bentuk utama penyajian data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer dan sekunder adalah dua kategori data yang berbeda berdasarkan cara mereka diperoleh (Nugraha, 2021)

a. Data Primer

Data yang dikumpulkan atau diperoleh langsung dari sumbernya disebut data primer. Data ini diperoleh melalui pengukuran, penghitungan sendiri, atau metode tambahan seperti angket, observasi, dan wawancara (Auliya et al., 2020). Penggunaan data primer umumnya untuk kebutuhan menghasilkan informasi yang mencerminkan kebenaran sesuai dengan kondisi faktual, sehingga informasi yang dihasilkan dapat berguna dalam pengambilan keputusan (Pramiyati et al., 2017). Dalam penelitian ini, data primer dikumpulkan berupa informasi dan disajikan dalam keterangan atau uraian untuk mengulik rantai nilai pada distributor. Jadi, data primer pada penelitian ini diperoleh dari wawancara mendalam dengan penggiling modern di Kabupaten Soppeng dan pedagang grosir beras di Kota Makassar yang diperoleh secara langsung.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang tersedia. Data ini dapat diperoleh secara tidak langsung dari orang lain, kantor, laporan, profil, buku pedoman, atau pustaka (Auliya et al., 2020). Data sekunder yaitu sebagai data pendukung primer dari berbagai literatur dan dokumen terkait dengan permasalahan di lapangan yang terdapat di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik, buku, jurnal, atau skripsi dari penelitian terdahulu terkait dengan rantai nilai.

2.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu cara memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian (Makbul M, 2021). Dalam penelitian ini Teknik yang digunakan antara lain sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara merupakan komunikasi antara dua pihak atau lebih yang dapat dilakukan dengan tatap muka di mana salah satu pihak berperan sebagai *interviewer* dan pihak lainnya berperan sebagai *interviewee* dengan tujuan tertentu, misalnya untuk mendapatkan informasi atau mengumpulkan data. Interviewer menanyakan

sejumlah pertanyaan kepada interviewee untuk mendapatkan jawaban (Fadhallah, 2021). Ciri utama wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dan narasumber secara langsung. Dalam wawancara sudah disiapkan berbagai macam pertanyaan-pertanyaan dalam bentuk kuesioner yang terstruktur dan sistematis. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan informasi yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab dengan jujur dan tepat. (Nurbaiti et al, 2020).

Melalui wawancara inilah peneliti menggali data, informasi, dan kerangka dari subyek penelitian. Teknik wawancara yang dilakukan adalah wawancara semi terstruktur, artinya peneliti telah mempersiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan tetapi urutan pengajuan pertanyaan-pertanyaan tersebut bersifat fleksibel karena bergantung pada arah pembicaraan. Wawancara dilakukan di lokasi penelitian yaitu UD. X, Kelurahan Kapasa, Kota Makassar. Aktor yang diwawancarai pada penelitian ini adalah bapak Hj. Nurdin selaku pemilik UD. X Wawancara mendalam dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan terbuka dan menerapkan teknik wawancara terstruktur, tidak terstruktur, serta *probling* untuk menggali informasi yang relevan sesuai kebutuhan penelitian.

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi dilakukan pada penelitian ini dengan tujuan memperkaya data dan informasi. Data dan informasi yang diambil adalah data dan informasi yang berkaitan dengan masalah penelitian. Dalam hal ini, peneliti telah mengumpulkan data sekunder yang merupakan data pendukung untuk kelengkapan analisis yang didapat dari distributor.

2.6 Metode Analisis Data

Pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis data secara kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Wijaya, 2018). Penelitian ini menggunakan dua pendekatan analisis data, yaitu pemetaan rantai nilai dan rantai nilai porter, untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam terhadap aliran nilai pada UD. X.

2.6.1 Pemetaan Rantai Nilai (*Mapping Value Chains*)

Pemetaan rantai nilai adalah konsep yang menggambarkan serangkaian aktivitas untuk menghasilkan produk, menciptakan nilai tambah, dan meningkatkan daya saing (Nesia et al., 2024). Penelitian ini menggunakan metode analisis pemetaan rantai nilai dengan menerapkan teori Porter. Dalam kerangka Porter (1985), rantai nilai memberikan alat yang dapat digunakan perusahaan untuk menentukan sumber keunggulan kompetitif mereka (baik sumber yang ada saat ini ataupun yang masih berupa potensi). Pada khususnya, dalam argumentasinya Porter menyatakan bahwa

sumber-sumber keunggulan kompetitif tidak dapat terdeteksi hanya dengan melihat perusahaan secara keseluruhan.

Kerangka yang dikemukakan oleh Porter (1985) menempatkan rantai nilai sebagai alat analisis strategis yang memungkinkan perusahaan mengidentifikasi sumber-sumber keunggulan kompetitif, baik yang telah ada maupun yang masih berupa potensi. Porter menegaskan bahwa keunggulan bersaing tidak dapat dikenali hanya dengan melihat perusahaan secara keseluruhan. Sebagai gantinya, perusahaan perlu dipecah menjadi berbagai aktivitas spesifik, karena keunggulan kompetitif biasanya muncul dari satu atau beberapa aktivitas tersebut. Aktivitas-aktivitas ini dibagi menjadi dua kelompok, yaitu aktivitas utama yang secara langsung menambah nilai pada produk atau layanan, dan aktivitas pendukung yang memberikan kontribusi tidak langsung terhadap penciptaan nilai akhir.

Konsep rantai nilai pada kerangka porter tidak hanya berfokus pada proses produksi atau transformasi fisik. Porter menekankan bahwa daya saing suatu perusahaan tidak semata-mata ditentukan oleh produksi, tetapi juga oleh berbagai aktivitas lain yang memberikan nilai tambah. Nilai tambah adalah peningkatan nilai ekonomi suatu produk melalui proses pengolahan, distribusi, atau layanan tambahan (Porter, 1985). Dalam konteks distribusi beras, nilai tambah bisa berbentuk pengemasan ulang, efisiensi harga, dan kemudahan akses produk bagi konsumen. Daya saing suatu bisnis dapat dianalisis dengan melihat rangkaian aktivitas yang membentuk rantai nilai, mulai dari desain produk, pengadaan bahan baku, logistik internal, logistik eksternal, pemasaran, penjualan, hingga layanan purna jual. Selain itu, terdapat pula aktivitas pendukung seperti perencanaan strategis, manajemen sumber daya manusia, dan penelitian yang membantu meningkatkan efisiensi dan daya saing perusahaan (ACIAR, 2012).