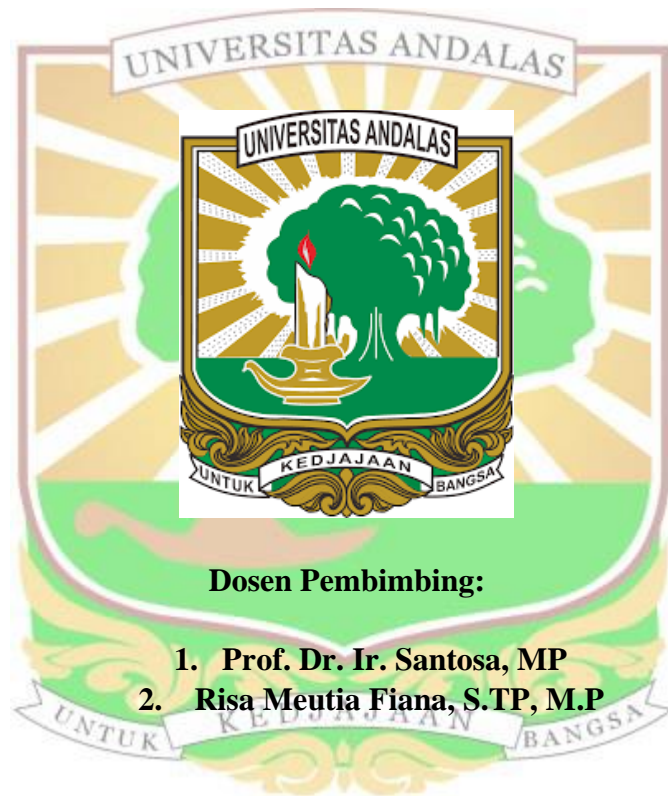


**ANALISIS NILAI TAMBAH, EFISIENSI USAHA, DAN PROSPEK  
PENGEMBANGAN USAHA PADA PRODUK OLAHAN  
KERIPIK PISANG**

**FITRI HERLYADISTI  
1911132004**



**Dosen Pembimbing:**

- 1. Prof. Dr. Ir. Santosa, MP**
- 2. Risa Meutia Fiana, S.TP, M.P**

**FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**PADANG**

**2023**

# ANALISIS NILAI TAMBAH, EFISIENSI USAHA, DAN PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA PADA PRODUK OLAHAN KERIPIK PISANG

Fitri Herlyadisti, Santosa, Risa Meutia Fiana

## ABSTRAK

Usaha keripik pisang merupakan salah satu usaha yang banyak dikembangkan. Maka dari itu, dilakukan pengembangan pada produk olahan keripik pisang dengan melihat nilai tambah dan efisiensi usaha dari keripik pisang tersebut, sehingga dapat dirancang strategi yang tepat untuk prospek pengembangan usahanya. Dengan menggunakan metode Hayami, diperoleh nilai tambah keripik pisang rasa coklat yaitu sebesar Rp 26.145/kg pisang, keripik pisang *chocco vanilla* sebesar Rp 25.628/kg pisang, dan keripik pisang balado sebesar Rp 25.887/kg pisang. Efisiensi usaha dilihat dari *Break Event Point* (BEP) dan juga nilai R/C ratio dari masing-masing keripik pisang yang dikembangkan. Pada pengembangan keripik pisang yang dilakukan, nilai R/C ratio dari ketiga produk keripik pisang yang dikembangkan lebih besar dari 1, yang artinya produk dan usaha tersebut layak untuk dikembangkan. Dengan menggunakan Metode Perbandingan Eksponensial (MPE) diambil keputusan bahwa keripik pisang dengan variasi rasa coklat menjadi produk unggulan dari tiga alternatif produk yang dikembangkan, karena mempunyai TN (total nilai) tertinggi yaitu 4.124,3. Perencanaan strategi prospek pengembangan usaha dilakukan dengan mengidentifikasi beberapa faktor internal dan eskternal yang kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk mendapatkan strategi yang tepat. Strategi terpilih untuk pengembangan usaha pada ketiga produk olahan keripik pisang tersebut yaitu menggunakan strategi SO (*Strength-Opportunities*) dengan menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan segala peluang yang ada.

**Kata kunci:** keripik pisang, nilai tambah, pengembangan usaha

# **ANALYSIS OF ADDED VALUE, BUSINESS EFFICIENCY, AND BUSINESS DEVELOPMENT PROSPECTS IN PROCESSED BANANA CHIPS PRODUCTS**

Fitri Herlyadisti, Santosa, Risa Meutia Fiana

## ***ABSTRACT***

The banana chips business is one of the businesses that is being developed a lot. Therefore, development of processed banana chip products is carried out by looking at the added value and business efficiency of banana chips, so that the right strategy can be designed for business development prospects. Using the Hayami method, the added value of chocolate-flavored banana chips was IDR 26.145/kg banana, choceo vanilla banana chips IDR 25.628/kg banana, and balado banana chips IDR 25.887/kg banana. Business efficiency is seen from the Break Event Point (BEP) and also the R/C ratio value of each banana chip developed. In the development of banana chips that was carried out, the R/C ratio value of the three banana chip products developed was greater than 1, which means that the product and business were feasible to develop. By using the Exponential Comparison Method (MPE), a decision was made that banana chips with a variety of chocolate flavors were the superior product of the three alternative products developed, because they had the highest TN (total value), namely 4,214.3. Strategic planning for business development prospects is carried out by identifying several internal and external factors which are then analyzed using SWOT analysis to obtain the right strategy. The chosen strategy for business development in the three processed banana chip products is using the SO (Strength-Opportunities) strategy by using existing strengths and taking advantage of all existing opportunities.

**Keywords:** banana chips, added value, business development