

**USULAN DAN ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN
BISNIS PADA PRODUK RENDANG DAPUR YONICA
PADANG**

TUGAS AKHIR

Oleh:

FITRI RAHMAT TUNISYA

1910931035



**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2024**

**USULAN DAN ANALISIS KELAYAKAN PENGEMBANGAN
BISNIS PADA PRODUK RENDANG DAPUR YONICA
PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Program Sarjana di
Departemen Teknik Industri Universitas Andalas*



Oleh:

FITRI RAHMAT TUNISYA

1910931035

Pembimbing:

Dr. AHMAD SYAFRUDDIN INDRAPRIYATNA, M. T

**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2024**

ABSTRAK

Tingkat pertumbuhan industri yang semakin meningkat, menyebabkan banyaknya industri-industri yang bermunculan. Tidak hanya industri dengan skala besar dan menengah, akan tetapi industri rumahan dan industri kecil menengah (IKM) juga terus bermunculan. Rendang Dapur Yonica merupakan salah satu pelaku IKM pengolahan rendang kemasan yang berada di Padang. Dapur Yonica memiliki beberapa kendala yang ditemui, seperti adanya persaingan dengan kompetitor lokal dengan produk sejenis, pemasaran dan pendistribusian rendang yang masih minim dengan hanya menitipkan produk ke beberapa toko oleh-oleh yang berada di Padang serta penjualan yang dilakukan melalui platform e-commerce yang masih minim. Dapur Yonica belum memiliki toko penjualan produk sendiri serta pembagian kerja yang tidak baku sehingga adanya kelemahan dalam sumber daya manusia yang dimiliki. Sehingga Dapur Yonica perlu menentukan strategi pengembangan bisnis yang akan dilakukan serta uji kelayakan apakah strategi prioritas tersebut dapat diterapkan pada bisnis ini.

Terdapat 3 tahapan pengembangan bisnis Dapur Yonica, yaitu tahapan pemasukan data menggunakan matriks IFAS (Internal Faktor Analisis Strategi) dan EFAS (External Factors Analysis Strategi), kemudian tahapan pencocokkan data menggunakan matriks IE (IFAS dan EFAS) dan matriks SWOT lalu tahapan pengambilan keputusan menggunakan metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). Strategi prioritas pengembangan bisnis Dapur Yonica berdasarkan QSPM akan dianalisis kemudian dilakukan analisis kelayakan terhadap strategi tersebut apakah layak dan dapat diterapkan sesuai dengan keadaan dan kemampuan yang dimiliki Dapur Yonica.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa terdapat 18 indikator kekuatan, 11 indikator kelemahan, 14 indikator peluang dan 7 indikator ancaman. Dapur Yonica berada pada kuadran II pada posisi bisnis tumbuh dan membangun dengan total skor matriks IFAS adalah 2.889 dan skor matriks EFAS adalah 3.109. Terdapat 15 rancangan strategi pengembangan bisnis Dapur Yonica yang didapatkan berdasarkan matriks IE dan matriks SWOT. Strategi prioritas Dapur Yonica yang diperoleh dari perhitungan QSPM adalah strategi intensif dengan Total Attractive Score (TAS) adalah 6.390. Strategi intensif terdiri dari 12 rancangan strategi pengembangan bisnis Dapur Yonica. Berdasarkan hasil uji kelayakan strategi bisnis Dapur Yonica yang telah dilakukan terdapat 5 strategi layak, 5 strategi dengan peninjauan lebih lanjut dan 2 strategi tidak layak.

Kata Kunci: Dapur Yonica, Pengembangan Bisnis, Rendang, SWOT, QSPM

ABSTRACT

The rate of industrial growth is increasing, causing many industries to emerge. Not only large and medium scale industries, but home industries and small and medium industries (IKM) also continue to emerge. Rendang Dapur Yonica is one of the business is processing packaged rendang in Padang. Dapur Yonica has encountered several obstacles, such as competition with local kompetitors with similar products, marketing and distribution of rendang which is still minimal with only entrusting the product to several souvenir shops in Padang and sales made through e-commerce platforms which are still limited. minimum. Yonica Kitchen does not yet have its own product sales shop and the division of labor is not standard, resulting in weaknesses in its human resources. So Dapur Yonica needs to determine the business development strategy that will be carried out as well as a feasibility test whether this priority strategy can be applied to this business.

There are 3 stages of Yonica Kitchen business development, namely the data entry stage using the IFAS (Internal Factor Analysis Strategy) and EFAS (External Factors Analysis Strategy) matrices, then the data matching stage using the IE matrix (IFAS and EFAS) and the SWOT matrix then the decision making stage using QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) method. Dapur Yonica's business development priority strategy based on QSPM will be analyzed and then a feasibility analysis will be carried out on whether the strategy is feasible and can be implemented according to the circumstances and capabilities of Dapur Yonica.

Based on the results of the research that has been carried out, it is known that there are 18 strength indicators, 11 weakness indicators, 14 opportunity indicators and 7 threat indicators. Yonica Kitchen is in quadrant II in the growth and development business position with a total IFAS matrix score of 2,889 and an EFAS matrix score of 3,109. There are 15 Yonica Kitchen business development strategy plans obtained based on the IE matrix and SWOT matrix. Yonica Kitchen's priority strategy obtained from the QSPM calculation is an intensive strategy with a Total Acctractive Score (TAS) of 6,390. Strategy intensification consists of 12 Yonica Kitchen business development strategy plans. Based on the results of the Yonica Kitchen business strategy feasibility test that has been carried out, there are 5 feasible strategies, 5 strategies with further review and 2 strategies that are not feasible.

Keywords: Business Development, QSPM, Rendang, SWOT, Yonica's Kitchen