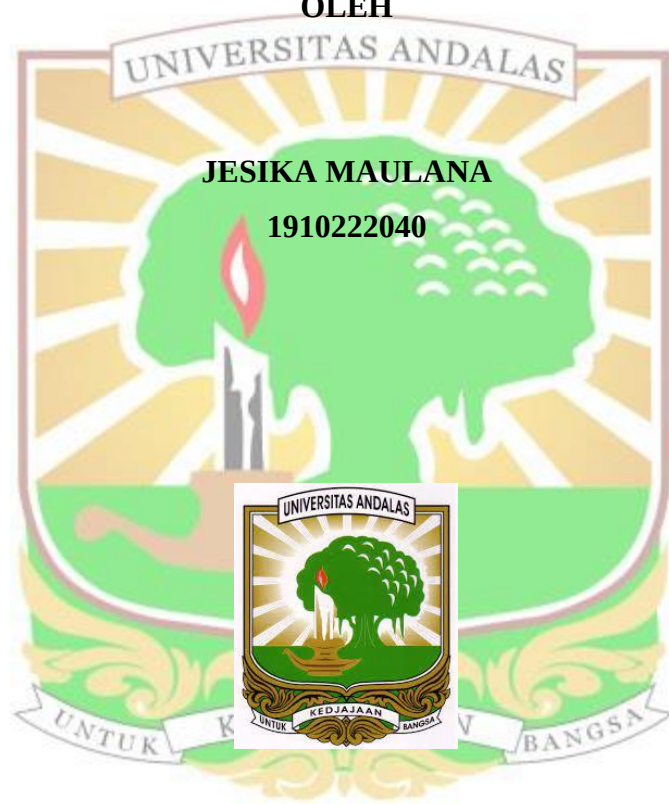


**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK BALADO 4x7
DI KECAMATAN PADANG BARAT KOTA PADANG**

SKRIPSI

OLEH



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2025**

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK BALADO 4X7 DI KECAMATAN PADANG BARAT KOTA PADANG

Abstrak

Usaha Keripik Balado 4x7 telah berdiri sejak tahun 1970, namun belum mampu menguasai pasar di Kota Padang akibat lokasi yang kurang strategis, meningkatnya persaingan, dan berbagai kendala lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha, serta merumuskan strategi pengembangan usaha Keripik Balado 4x7 di Kecamatan Padang Barat Kota Padang. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data dikumpulkan melalui observasi serta wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, pemasok, dinas Koperasi dan UMKM, serta pesaing. Responden penelitian berjumlah 10 orang yang pernah mengonsumsi produk ini. Analisis dilakukan menggunakan metode IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Keripik Balado 4x7 memiliki kekuatan dalam merek yang cukup dikenal, tetapi mengalami kelemahan dalam lokasi usaha yang kurang strategis. Peluang usaha muncul dari tren masyarakat yang gemar membeli oleh-oleh, sementara ancaman utama berasal dari persaingan kompetitor sejenis dan legalitas usaha yang belum maksimal. Strategi yang dirumuskan meliputi: (1) Merancang promosi terstruktur untuk meningkatkan penjualan, (2) Meningkatkan kualitas layanan dengan menambah karyawan dan melakukan evaluasi kinerja rutin, (3) Memanfaatkan media sosial dan layanan online serta menambah lokasi usaha yang strategis, (4) Meningkatkan legalitas usaha dengan menjaga HAKI, mengelola logo, dan merencanakan modal jangka panjang pendek untuk kebutuhan mendesak.

Kata Kunci: Keripik, Balado, Padang, Pengembangan Usaha

Business Development Strategy for Keripik Balado 4x7 in Padang Barat District, Padang City

Abstract

The 4x7 Balado Chips business has been established since 1970, but has not been able to dominate the market in Padang City due to its less strategic location, increasing competition, and various other obstacles. This study aims to Identify internal and external factors that influence business development, and formulate a strategy for developing the 4x7 Balado Chips business in Padang Barat District, Padang City. The research method used is a case study with a qualitative and quantitative descriptive approach. Data were collected through observation and interviews with business owners, employees, suppliers, the Cooperative and UMKM service, and competitors. The research respondents were 10 people who had consumed this product. The analysis was carried out using the IFE, EFE, IE, SWOT and QSPM methods. The results of the study showed that 4x7 Balado Chips has a strength in a fairly well-known brand, but has a weakness in a less strategic business location. Business opportunities arise from the trend of people who like to buy souvenirs, while the main threats come from competition from similar competitors and business legality that is not yet optimal. The strategies formulated include: (1) Designing structured promotions to increase sales, (2) Improving service quality by adding employees and conducting regular performance evaluations, (3) Utilizing social media and online services and adding strategic business locations, (4) Improving business legality by maintaining intellectual property rights, managing logos, and planning short and long term capital for urgent needs.

Keywords: *Chips, Balado, Padang , Business Developmen*