

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN
BEDAK BENGKUANG
DI KOTA PADANG**

SKRIPSI

UNIVERSITAS ANDALAS

Oleh:

CYNDI YELIAN PUTRI

1911132014



Dosen Pembimbing:

- 1. Dr. Azrifirwan, S.TP., M.Eng**
- 2. Dr. Neswati, S.TP., M.Eng**

**FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG**

2025

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN BEDAK BENGKUANG DI KOTA PADANG

Cyndi Yelian Putri, Azrifirwan, Neswati

ABSTRAK

Bengkuang merupakan pangan yang kaya akan serat dan terdapat kandungan gizi seperti vitamin C, mineral Ca, dan vitamin B1. Bengkuang mengandung banyak zat gizi sehingga bengkuang dapat dikonsumsi secara langsung maupun dilakukan pengolahan menjadi produk industri. Bengkuang banyak diperjual belikan sebagai buah tangan khas daerah kota Padang, yang mengakibatkan perkembangan sektor industri dan pariwisata berdampak positif terhadap peningkatan penjualan bengkuang di Kota Padang, baik itu dalam hal jumlah, mutu, ataupun ragamnya. Industri rumah tangga bedak dingin bengkuang XYZ merupakan industri rumah tangga yang berada di Kota Padang dan telah berdiri sejak 1993. Industri ini memproduksi bedak dingin bengkuang kurang lebih mencapai 3000 bungkus atau setara dengan 30 kg dalam satu kali proses produksi. Media pemasaran yang digunakan oleh industri rumah tangga XYZ yaitu menggunakan media sosial dan *e-commerce*. Namun belum ada optimalisasi dalam memanfaatkan hal tersebut, kurangnya optimalisasi dalam pemasaran produk dan keterbatasan pengetahuan teknologi merupakan kendala yang dihadapi oleh industri rumah tangga bedak dingin bengkuang XYZ. Tujuan menganalisis hingga menggunakan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) agar dapat menentukan strategi yang tepat dalam meningkatkan usaha olahan bedak dingin bengkuang. Hasil penelitian ini diketahui nilai tambah olahan bedak dingin bengkuang tergolong dalam kategori sedang, karena terletak di rasio 15%-40%. Strategi untuk meningkatkan agroindustri olahan bengkuang di Kota Padang adalah strategi SO, dengan skor strengths sebesar 2,01 dan opportunity sebesar 1,78, sehingga totalnya mencapai 4,64. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan mencakup peningkatan pemasaran melalui promosi dan penjualan secara *online*, pengembangan produk, serta perluasan dan penguatan kemampuan dalam menjalin kerja sama.

Kata Kunci: QSPM, Bengkuang, SWOT, Nilai Tambah