

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK TAHU YAYA**

**SNACK (TAHYA SNACK)**

**SKRIPSI**

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S1  
pada Program Studi S1-Kewirausahaan



Disusun Oleh :

Solihatun Asroriyah

NIM 20.92.0303

**PROGRAM STUDI S1-KEWIRAUSAHAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN SOSIAL**

**UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

**YOGYAKARTA**

**2024**

# LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK TAHU YAYA  
SNACK (TAHYA SNACK)

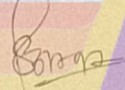
yang dipersiapkan dan disusun oleh

Solihatun Asroriyah

20.92.0303

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada 07 Maret 2024

Dosen Pembimbing,


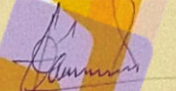
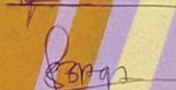


Suyatmi, S.E., M.M

NIK. 190302019


# LEMBAR PENGESAHAN

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**SKRIPSI**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK TAHU YAYA**  
**SNACK (TAHYA SNACK)**  
yang dipersiapkan dan disusun oleh  
**Solihatun Asroriyah**  
**20.92.0303**  
telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji  
04 Maret 2024

<b>Nama Penguji</b>	<b>Tanda Tangan</b>
<u>Yusuf Amri Amrullah, SE, MM</u> NIK. 190302308	
<u>Enny Ariyanto, S.E., M. Si., Dr.</u> NIK. 190302713	
<u>Suyatmi, S.E., M.M</u> NIK. 190302019	

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Bisnis (S.Bns)  
04 Maret 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial

  
Emha Taufiq Luthfi, S.T., M.Kom.  
NIK. 190302125

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

### HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini,

Nama mahasiswa : Solihatun Asroriyah  
NIM : 20.92.0303

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul berikut:

#### Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Tahu Yaya Snack (Tahya Snack)

Dosen Pembimbing : Suyatmi, S.E., M.M.

1. Karya tulis ini adalah benar-benar ASLI dan BELUM PERNAH diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas AMIKOM Yogyakarta maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penelitian SAYA sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam Daftar Pustaka pada karya tulis ini.
4. Perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab SAYA, bukan tanggung jawab Universitas AMIKOM Yogyakarta.
5. Pernyataan ini SAYA buat dengan sesungguhnya, apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka SAYA bersedia menerima SANKSI AKADEMIK dengan pencabutan gelar yang sudah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Yogyakarta, 04 Maret 2024

Yang Menyatakan,



Solihatun Asroriyah

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas rahmat Allah SWT, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Tahu Yaya Snack (Tahya Snack).” Skripsi ini dibuat untuk memenuhi tugas akhir perkuliahan dan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 pada Program Studi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas Amikom Yogyakarta. Selain itu, skripsi ini dibuat sebagai wujud implementasi dari ilmu yang didapatkan selama perkuliahan. Dalam skripsi ini penulis memaparkan bisnis Kerupuk Tahu.

Skripsi ini tentu tidak lepas dari bimbingan, masukan dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada:

1. Prof. Dr. M. Suyanto, M.M. selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta
2. Bu Suyatmi, S.E., M.M. selaku Kaprodi Kewirausahaan dan dosen pembimbing yang telah memberikan semangat, bimbingan dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Orang tua tercinta, Khodirin dan Paryatun serta kakak saya Asep Supriyanto S.Th.I., M.Ag yang telah mendoakan, memberikan dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Teman – teman kelas Kewirausahaan 01 angkatan 2020

Terakhir, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini memberikan wawasan yang jelas dan bermanfaat kepada semua pembaca.

Yogyakarta, 26 Januari 2024

Solihatun Asroriyah

## INTISARI

Usaha mikro Kerupuk tahu by Tahu Yaya Snack termasuk dalam 17 subsektor ekonomi kreatif yakni bidang kuliner lebih spesifik camilan / makanan ringan. Dalam usaha kerupuk tahu ini mengalami permasalahan konsumen terbesar dari sisi rasa yakni keasinan, sisi stok yakni ketersediaan terbatas, kadaluarsa cepat dan dari sisi kemasan yakni informasi yang tidak lengkap, kemasan sulit dibuka. Adapun permasalahan konsumen lainnya ada dari sisi pelayanan, harga, Kesehatan dan Legalitas (Halal, PIRT).

Sehingga diperlukan strategi untuk pengembangan usaha Kerupuk tahu agar operasional industri dapat berjalan efektif dan efisien salah satunya dengan analisis matriks SWOT. Metode analisis yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Data diperoleh dari hasil kuesioner yang dibagikan melalui broadcast whatsapp dengan sasaran orang yang sudah pernah membeli dan konsumen yang *repeat order*. Pengembangan usaha mikro Kerupuk tahu juga diperlukan promosi offline seperti menyebarkan leaflet calon customer yang menjadi target pelanggan Kerupuk tahu di pasar. Dukungan diharapkan datang dari Masyarakat Kebumen, Yogyakarta dan sekitarnya terutama pelajar/mahasiswa.

**Kata kunci: kerupuk tahu, kuliner, strategi, SWOT, kebumen**

## ABSTRACT

*Tofu crackers micro business by Tahu Yaya Snack is included in 17 sub-sectors of the creative economy, namely the culinary sector, more specifically snacks/snacks. The tofu cracker business experiences the biggest consumer problems in terms of taste, namely saltiness, in terms of stock, namely limited availability, fast expiry and in terms of packaging, namely incomplete information, packaging is difficult to open. Other consumer problems are in terms of service, price, health and legality (Halal, PIRT).*

*So a strategy is needed to develop the Tofu Crackers business so that industrial operations can run effectively and efficiently, one of which is SWOT matrix analysis. The analytical method used is a descriptive approach. Data was obtained from the results of a questionnaire distributed via WhatsApp broadcast targeting people who have already purchased and consumers who repeat orders. Tofu crackers micro business development also requires offline promotion such as distributing leaflets to prospective customers who are target customers for tofu crackers in the market. Support is expected to come from the people of Kebumen, Yogyakarta and surrounding areas, especially students.*

***Keywords: tofu crackers, culinary, strategy, SWOT, Kebumen***