

## ABSTRAK

Bakso Hadirin merupakan UKM yang bergerak dibidang industri kuliner pada umumnya bakso disajikan dengan kuah panas dan bening, akan tetapi bapak hadirin selaku pendiri sekaligus pemilik bakso hadirin membuat inovasi baru untuk memproduksi pentol dalam kemasan *frozen food* oleh karena itu Bakso Hadirin perlu merancang sebuah strategy yang tepat untuk bersaing dan mengembangkan usahanya. *Blue Ocean Strategy* adalah suatu strategi yang diterapkan perusahaan bersama dengan alat dan kerangka kerjanya, untuk dapat menciptakan inovasi nilai, dimana perusahaan mampu menciptakan nilai yang baru bagi pelanggan, dan mampu menciptakan ruang pasar baru dimana tidak ada pesaing didalamnya tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini yakni untuk mengetahui analisis rancangan strategi pengembangan usaha dengan menggunakan metode pendekatan *Blue Ocean Strategy (BOS)* pada usaha Bakso Hadirin Kencong Kabupaten Jember Metode penelitian menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. dengan menggunakan alat kerangka kerja empat langkah dan skema hapuskan-kurangi-tingkatkan-ciptakan. Hasil dari penelitian ini adalah faktor promosi , faktor kualitas produk harus ditingkatkan, faktor produk harus diciptakan, faktor harga harus konsistensi, akan tetapi Bakso Hadirin harus bisa konsisten dalam menjalankan sebuah promosi agar produk yang ditawarkan bisa dikenal oleh banyak masyarakat serta bisa meningkatkan penjualan dalam jangka panjang

**Kata Kunci :** *Blue Ocean Strategi*, pengembangan, kerangka kerja empat langkah



## **ABSTRACT**

*Bakso Hadirin is an SME engaged in the culinary industry in general meatballs are served with hot and clear soup, but the father hadirin as the founder and owner of the Bakso Hadirin made a new innovation to produce pentol in frozen food packaging therefore bakso hadirin need to design the right strategy to compete and develop the business. Blue Ocean Strategy is a strategy that the company applies together with its tools and frameworks, to be able to create value innovations, where the company is able to create new value for customers, and is able to create a new market space where there are no competitors in it the goal to be achieved in this study, namely to know the analysis of the business development strategy design using the Blue Ocean Strategy (BOS) approach method in the bakso hadirin business Kencong, Jember Regency. The research method uses a qualitative research approach. by using the four-step framework tool and the abolish-reduce-enhance-create scheme. The result of this study is the promotion factor, the product quality factor must be improved, the product factor must be created, the price factor must be consistent, but The bakso hadirin must be able to be consistent in carrying out a promotion so that the products offered can be known by many people and can increase sales in the long term.*

**Keyword :** *Blue Ocean Strategy, development, four step framework*

