

## ABSTRAK

Judul penelitian ini adalah “ Pendekatan Strategi *Blue Ocean* (Studi Kasus *Coffe Shop*)”. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui peluang pasar agar pengusaha bisa meningkatkan daya jual. Metode yang digunakan untuk mengetahui peluang pasar ini dengan kerangka kerja empat langkah. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode untuk menganalisis data menggunakan analisis kualitatif, *Blue Ocean*, kanvas strategi, dan dengan mewawancarai setiap informannya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar informan merupakan penikmat kopi dijember yang merasa puas dengan pelayanan yang ramah dan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada 10 informan. Diantaranya, 1 pemilik, 3 pegawai, 6 konsumen. Namun untuk menjelaskan semuanya menggunakan metode kerja empat langkah yaitu, apa yang harus dihapuskan, apa yang harus dikurangi, apa yang harus ditambahkan, apa yang harus diciptakan.

Kata kunci : Pendekatan, *Blue Ocean*, Kanvas Strategi.



## ABSTRACK

*The title of this research is "Blue Ocean Strategy Approach (Case Study of Coffe Shop)". The research objective is to find out market opportunities so that entrepreneurs can increase their selling power. The method used to find out this market opportunity with a four-step framework. The sample used in this study is primary data and secondary data. The method for analyzing data uses qualitative analysis, Blue Ocean, strategy canvas, and by interviewing each informant. The results of this study indicate that most of the informants were Jember coffee connoisseurs who were satisfied with the friendly service and the results of interviews conducted to 10 informants. Among them, 1 owner, 3 employees, 6 consumers. But to explain everything using the four-step work method, that is, what must be abolished, what must be reduced, what must be added, what must be created.*

*Keywords: Approach, Blue Ocean, Strategy Canvas.*

