

ABSTRAK

Kedai Kopi Merapi merupakan suatu usaha dagang yang bidang usahanya café dan juga menyediakan kopi yang telah dikemas. Adanya tingkat persaingan yang tinggi karena semakin banyak usaha yang sama bermunculan, maka Kedai Kopi Merapi dituntut untuk membuat sebuah rancangan strategi yang dapat memberikan nilai lebih kepada konsumen dengan biaya yang terjangkau. Untuk itu penelitian ini diperlukan guna mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan. Dalam penelitian ini, Blue Ocean Strategy digunakan sebagai metode untuk merancang sebuah strategi yang berfokus menciptakan ruang pasar baru melalui proses dengan alat analisis kanvas strategi dan kerangka kerja empat langkah. Kanvas strategi digunakan untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap pesaing di dalam ruang pasar. Sedangkan kerangka kerja empat langkah berfungsi untuk merekonstruksi atribut-atribut nilai konsumen dalam membuat kurva nilai baru. Dari hasil pembahasan yang telah dilakukan maka strategi yang perlu diterapkan Kedai Kopi Merapi adalah strategi memberikan tabel rasa kopi, varian kopi, dan sekolah barista yang selama ini belum pernah ditawarkan. Selain itu juga perlu melakukan peningkatan kualitas produk, inovasi produk, kenyamanan tempat, dan penambahan teknologi ajringan Wifi di Kedai Kopi Merapi.

Kata kunci : *Blue Ocean Strategy, Kanvas Strategi, Kerangka Kerja Empat Langkah.*