

ABSTRAK

Penelitian ini berfokus pada pengembangan strategi bisnis berkelanjutan untuk Kedai Kopi Tekari di Semarang. Tujuan penelitian adalah mengevaluasi posisi bisnis saat ini dengan menggunakan analisis SWOT dan merumuskan strategi yang dapat diimplementasikan untuk mengatasi kelemahan internal serta memanfaatkan peluang eksternal. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh strategi yang efektif dalam meningkatkan daya saing bisnis Kedai Kopi Tekari di tengah persaingan industri kopi yang semakin ketat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kedai Kopi Tekari memiliki potensi pasar yang kuat, terutama karena tingginya minat konsumen terhadap produk kopi yang unik dan terjangkau. Namun, masih terdapat tantangan internal seperti kurang lengkapnya informasi bisnis online dan strategi pemasaran yang lemah. Dengan demikian, peningkatan aspek-aspek internal seperti pemasaran, pelayanan, dan pengelolaan bisnis menjadi kunci untuk memperkuat daya saing kedai kopi ini.

Kesimpulan dari penelitian ini menyatakan bahwa implementasi strategi bisnis yang terfokus pada peningkatan kualitas pelayanan dan pemasaran secara efektif akan memperkuat posisi Kedai Kopi Tekari di pasar. Dengan strategi yang tepat, Kedai Kopi Tekari memiliki peluang besar untuk berkembang di industri kopi yang dinamis dan kompetitif.

Kata Kunci: Strategi Bisnis, Kedai Kopi, Analisis SWOT, Potensi Pasar, Pemasaran.