

**ANALYSIS OF MARKETING STRATEGY AT COFFE  
SHOP NUJU IN THE CITY OF BANDAR LAMPUNG LAMPUNG**

**ABSTRACT**

*By*

***Muhamad Rahman***

*This research aims to determine the marketing strategy of Nuju Coffee Shop in the 2020-2023 observation period. The sampling method used in this research is purposive sampling. So the sample determined by the researcher consisted of 6 sources, namely managers, cashiers, baristas, waiters and 2 Nuju Coffee shop consumers at each branch. If there are 6 Nuju Coffee shop branches in Bandar Lampung, a sample of 36 sources will be obtained. The results of this research show that Nuju Coffee Shop is in a good and strong position with good IFAS and EFAS table values. This value shows that Nuju Coffee Shop can utilize strengths to overcome weaknesses and take advantage of opportunities to overcome threats faced by Nuju Coffee Shop. Furthermore, the results of the SWOT matrix analysis obtained twenty-two alternative development strategies that could be implemented by Nuju Coffee Shop in running its business.*

***Keywords:*** *Marketing Strategy and Nuju Coffee Shop.*

# **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA *COFFEE SHOP* NUJU DI KOTA BANDAR LAMPUNG**

## **ABSTRAK**

**Oleh**

**Muhamad Rahman**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran *Coffee Shop* Nuju pada periode atau waktu observasi 2020-2023. Metode penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling*. Sehingga sampel yang di tentukan oleh peneliti berjumlah 6 orang narasumber, yaitu manajer, kasir, barista, waiters dan 2 konsumen *Coffee shop* Nuju pada setiap cabang. Jika ada 6 cabang *Coffee shop* Nuju di Bandar Lampung, maka didapat sampel sebanyak 36 narasumber. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Coffee Shop* Nuju berada pada posisi baik dan kuat dengan nilai tabel IFAS dan EFAS yang baik. Nilai tersebut menunjukkan bahwa *Coffee Shop* Nuju dapat memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan serta memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman yang dihadapi oleh *Coffee Shop* Nuju. Selanjutnya hasil analisis matriks SWOT diperoleh dua puluh dua alternatif strategi pengembangan yang dapat diterapkan oleh *Coffee Shop* Nuju dalam menjalankan usahanya.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran dan *Coffee Shop* Nuju.