

ABSTRAK

Industri barbershop di Kota Bandung mengalami pertumbuhan pesat sehingga memicu persaingan yang semakin ketat, dengan banyaknya usaha yang menawarkan harga dan layanan serupa. Kondisi ini menciptakan pasar jenuh (*red ocean*), yang berdampak pada penurunan jumlah pelanggan harian Eiji Cuts Barbershop di Bojongsoang, terutama sejak pandemi. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi untuk meningkatkan daya saing Eiji Cuts melalui penerapan Blue Ocean Strategy yang mampu membuka ruang pasar baru dan menciptakan proposisi nilai berbeda. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis dilakukan dengan *Business Model Canvas* (BMC) untuk memetakan kondisi model bisnis saat ini, *Porter's Five Forces* untuk menilai tekanan eksternal, serta *Blue Ocean Strategy* melalui *Strategy Canvas*, *Six Paths Framework* dan ERRC Grid untuk menyusun inovasi nilai. Hasil analisis menunjukkan bahwa Eiji Cuts masih bergantung pada layanan potong rambut reguler dan promosi dari mulut ke mulut, dengan inovasi dan diferensiasi yang belum optimal. Sementara itu, tingkat persaingan dan kekuatan tawar pelanggan teridentifikasi tinggi, sehingga diperlukan strategi baru untuk memperluas segmen pasar. Strategi yang dihasilkan meliputi pengoperasian minivan barbershop bertema Jepang untuk mengurangi biaya sewa dan memperluas jangkauan layanan, reaktivasi paket premium dengan tambahan layanan refleksi dan perawatan, program loyalitas digital untuk pelanggan utama, promosi terarah bagi mahasiswa dan Gen-Z, serta digitalisasi reservasi dan pencatatan transaksi. Pendekatan ini diharapkan dapat menekan biaya tetap, memperluas segmen pelanggan, meningkatkan pengalaman emosional, dan memperkuat citra merek secara berkelanjutan. Penelitian ini berkontribusi dalam pengembangan literatur strategi inovasi pada UMKM jasa, sekaligus memberikan panduan praktis bagi barbershop untuk keluar dari persaingan harga ketat menuju penciptaan pasar baru.

Kata kunci: *Blue Ocean Strategy, Business Model Canvas, Porter's Five Forces, Keunggulan Kompetitif, Barbershop, Inovasi Nilai.*