

ABSTRAK

Gaya hidup masyarakat yang gemar minum kopi menjadi fenomena yang menarik akhir-akhir ini. Hal tersebut dapat memberikan peluang sekaligus ancaman dalam memanfaatkan pangsa pasar yang berkembang. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha yang bergerak dalam industri ini harus mempunyai keunggulan yang dapat menjadi proposisi nilai bagi pelanggannya. Kedai Kopi Imadji adalah salah satu *coffee shop* yang menjual minuman olahan kopi sebagai produk unggulannya. Kedai Kopi Imadji mengalami permasalahan mengenai turunnya penjualan, salah satunya dikontribusikan oleh *dynamic revenue stream*, dengan rincian dari pemegang kartu keanggotaan *silver*, *gold*, dan *platinum*. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan pengembangan proposisi nilai bagi Kedai Kopi Imadji dalam rangka meningkatkan kepuasan pelanggan. Pengumpulan data direncanakan dengan cara mewawancari 13 orang informan, yang terdiri dari pemilik kedai Kedai Kopi Imadji, 10 orang pelanggan Kedai Kopi Imadji, dan 1 orang pemilik Kedai Kopi Infinity sebagai informan ahli (*expert*). Kesimpulan pada penelitian ini adalah terdapat 20 poin keunggulan Kedai Kopi Imadji dalam kategori tinggi, 2 poin pada kategori moderat, dan 1 poin pada kategori rendah, sedangkan kelemahan Kedai Kopi Imadji ada 5 poin dimana 3 diantaranya berada pada kategori rendah dan 2 poin pada kategori moderat. Perbaikan pada kategori moderat bersifat mandatori atau perlu dikembangkan, sedangkan perbaikan pada kategori rendah bersifat opsional.

Kata Kunci: *dynamic revenue stream*, gaya hidup, dan proposisi nilai.