

ABSTRAK

Usaha kuliner Sop Pak Jenggot didirikan pada tahun 2017 di sebuah kedai kecil pada pujasera di kawasan kuliner Jl. Anggrek Loka Raya BSD City kota Tangerang Selatan. Tujuan awal pendirian Sop Pak Jenggot (SPJ) adalah untuk *socio entrepreneurship* yang diharapkan dapat membantu menyerap lapangan kerja sektor informal. Pada tahun 2019, SPJ membuka cabang baru di Jalan Raya Serpong dekat dengan kompleks Perumahan Alam Sutera. Seiring dengan tren pertumbuhan bisnis kuliner saat ini, SPJ berniat untuk mengembangkan bisnis SPJ dengan membuka lebih banyak cabang baru namun dengan modal seminimal mungkin. Salah satu cara ekspansi bisnis dengan modal seminimal mungkin adalah pengembangan bisnis melalui program kemitraan.

Penelitian ini bertujuan untuk membuat perencanaan bisnis yang tepat dalam rangka melakukan ekspansi dengan menjalin kemitraan sesuai dengan semangat *socio entrepreneurship*. Metode penelitian yang dilakukan adalah dengan melakukan pengumpulan data primer maupun sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara kepada pemasok daging dan sayur, observasi dapur umum SPJ dan dapur bumbu SPJ, serta penyebaran kuesioner kepada *existing consumer* maupun *potential costumer*.

Penelitian ini menjelaskan mengenai potensi pengembangan perencanaan bisnis SPJ melalui sistem kemitraan *virtual*. Kemitraan *virtual* saat ini dianggap sangat menguntungkan baik bagi mitra maupun SPJ itu sendiri. Investasi awal yang relatif cukup rendah bagi mitra *virtual* dan produk SPJ yang berkualitas cenderung menjadi faktor penarik yang cukup signifikan. Perencanaan bisnis yang dikembangkan dalam penelitian ini terdiri atas 3 (tiga) skenario, yaitu skenario pesimis, *most likely* dan optimis dengan jangka waktu yang dianalisis selama 5 (lima) tahun. Perencanaan bisnis ini juga mempertimbangkan preferensi *existing* dan *potential consumer* dalam memutuskan membeli suatu produk kuliner.

Kata kunci: *Socio entrepreneurship*, kemitraan *virtual*, skenario pesimis, skenario *most likely*, skenario optimis, perencanaan bisnis

ABSTRACT

Sop Pak Jenggot's culinary business was founded in 2017 in a small shop on food court in the culinary area Jl. Anggrek Loka Raya BSD City, South Tangerang city. The initial purpose of establishing Sop Pak Jenggot (SPJ) was for socio entrepreneurship which was expected to help absorb informal sector employment. In 2019, SPJ opened a new branch on Jalan Raya Serpong close to the Alam Sutera Housing complex. Along with the growing trend of the culinary business, SPJ intends to develop the SPJ business by opening more new branches but with a minimum capital investment. One way to expand business with minimal capital is business development through a partnership program.

This study aims to make the right business planning in order to expand SPJ by establishing partnerships in accordance with the spirit of socio entrepreneurship. The research method used is to collect primary and secondary data. Primary data collection was carried out through interviews with meat and vegetable suppliers, observation of SPJ public kitchens and SPJ spices, and distributing questionnaires to existing consumers and potential customers. The secondary data was carried out through government websites such as bps.go.id and bekraf.go.id.

This study explains the potential for developing SPJ business plans through a virtual partnership system. Virtual partnerships are currently considered very beneficial to both partners and SPJ itself. Initial investments are relatively low for virtual partners and the quality of SPJ products tend to be a significant pull factor. The business planning developed in this study consists of 3 (three) scenarios, namely pessimistic, most likely and optimistic scenarios with a time period analyzed for 5 (five) years. This business plan also considers the preferences of existing and potential consumers in deciding to buy a culinary product.

Keywords: Socio entrepreneurship, virtual partnership, pessimistic scenario, most likely scenario, optimistic scenario, business plan