

ABSTRAK

Untuk mengembangkan bisnis, salah satu langkah yang dapat digunakan adalah melakukan perluasan jaringan usaha, yaitu dengan membuka cabang di beberapa tempat untuk menjangkau pelanggannya. Perluasan jaringan ini dapat dilakukan dengan cara yang lebih mudah, yaitu dengan menggunakan konsep yang dinamakan *franchise* (waralaba). Saat ini bisnis *franchise* mulai mewabah dan dianggap sebagai langkah strategis yang ampuh untuk mengembangkan dan memperluas jaringan bisnis dengan biaya yang murah, cepat, dan memiliki tingkat keberhasilan yang relatif tinggi.

Bakso Pak Atmo adalah suatu tempat makan yang sedang mengalami peralihan konsep dari kaki lima ke resto yang sudah berdiri sejak tahun 2000. Untuk mengembangkan usahanya Bakso Pak Atmo ini berencana untuk mengembangkan usahanya dengan format bisnis *franchise*. Output dari penelitian ini adalah perubahan dari keadaan saat ini yang ada di Perusahaan (*current condition*) menjadi suatu warung bakso dengan format bisnis *franchising* (*future condition*).

Untuk menjawab hal tersebut, penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan untuk mengetahui apakah Bakso Pak Atmo memenuhi kriteria untuk menjalankan bisnis *franchise*. Kriteria-kriteria tersebut merupakan hasil rumusan dari buku Ekotama dan merupakan saran dari para *franchisor* yang telah lebih dahulu berpengalaman dibidang *franchise*.

Dari hasil wawancara mendalam (*in-depth interview*) yang dilakukan kepada pihak perusahaan, penulis dapat mengetahui kriteria mana yang sudah dipenuhi dan yang belum dipenuhi untuk menjawab permasalahan yang ada dan apa saja yang harus dipersiapkan oleh Bakso

Dari hasil analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Bakso Pak Atmo sedang dalam proses pemenuhan kriteria bisnis *franchise*, untuk itu perlu diadakan pembenahan untuk mengadopsi konsep *franchise*.

Kata Kunci : *Franchise*, Bakso Pak Atmo, Pengembangan Bisnis