

ABSTRAK

Nama : Kayla Vienna Wijaya, Michelle Aurny Hariady, Yesica Valeria

Program Studi : Bisnis Perhotelan

Fakultas : Kewirausahaan dan Bisnis

Judul : CERITA DI BALIK SOTO BANDUNG PAK SIMON

Soto Bandung Pak Simon merupakan salah satu pilihan kuliner favorit di kalangan warga Bandung. Perjalanan Pak Simon dimulai sejak tahun 2006, dan perjalanan selama 18 tahun ini tentu tidak lepas dari berbagai tantangan, mengingat usaha Soto Bandung Pak Simon merupakan bisnis generasi pertama. Kisah Pak Simon dapat menjadi inspirasi bagi pelaku usaha lainnya, terutama bagi mereka yang baru memulai atau sedang bangkit dari kegagalan di bidang kuliner untuk kembali meraih kesuksesan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tantangan yang dialami oleh Pak Simon Budiman selaku pemilik bisnis Soto Bandung Pak Simon dan alasan yang membuat para pelanggan memilih Soto Bandung Pak Simon. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu kajian literatur, observasi dan wawancara yang dilakukan dengan delapan orang. Di antaranya, satu orang pemilik bernama Simon Budiman, serta tujuh orang pelanggan. Berdasarkan hasil penelitian, bisnis Soto Bandung Pak Simon menghadapi empat dari enam tantangan utama yang sering dihadapi oleh bisnis keluarga. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan modal, siklus hidup bisnis yang semakin matang dan persaingan yang semakin meningkat, kelemahan pada generasi penerus, serta adaptasi terhadap perubahan. Penelitian juga mengungkap bahwa kualitas makanan adalah faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Faktor pendukung lain, seperti lokasi serta pelayanan memberikan pengalaman positif.

Kata Kunci : Soto Bandung, Kuliner Bandung, Tantangan Bisnis, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Nama : Kayla Vienna Wijaya, Michelle Auryn Hariady, Yesica Valeria
Program Studi : Bisnis Perhotelan
Fakultas : Kewirausahaan dan Bisnis
Judul : CERITA DI BALIK SOTO BANDUNG PAK SIMON

Soto Bandung Pak Simon is one of the favorite culinary choices among Bandung residents. Pak Simon's journey began in 2006, and this 18-year journey has certainly not been without challenges, considering that Soto Bandung Pak Simon is a first-generation business. Pak Simon's story can serve as an inspiration for other entrepreneurs, especially for those who are just starting or are recovering from failures in the culinary field to achieve success again. This research aims to identify the challenges faced by Pak Simon Budiman as the owner of Soto Bandung Pak Simon and the reasons why customers choose Soto Bandung Pak Simon. This research uses a qualitative method, including literature studies, observations, and interviews conducted with eight individuals—one of whom is the owner, Simon Budiman, and the other seven are customers. Based on the findings, the Soto Bandung Pak Simon business faces four out of six major challenges often encountered by family businesses. These challenges include limited capital, a maturing business life cycle and increasing competition, weaknesses in the next generation, and adaptation to change. The research also reveals that food quality is the main factor influencing customers' purchasing decisions. Other supporting factors, such as location and service, provide a positive experience.

Keywords : Soto Bandung, Bandung Culinary, Business Challenges, Purchasing Decisions