



## **Dinamika Usaha Bakso Bakar Di Taman Bumi Bahari: Peluang, Tantangan, Dan Strategi Pengembangan**

**Adika Tirta Atansyah<sup>1</sup>, Pratiwi<sup>2</sup>, Fadilatunisa<sup>3</sup>, Suasa<sup>4</sup>, Dandan Haryono<sup>5</sup>,  
Nurhayati Hamid<sup>6</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas  
Tadulako

Email: [adikatirtaataansyah@gmail.com](mailto:adikatirtaataansyah@gmail.com)<sup>1</sup>, [puddupratiwi@gmail.com](mailto:puddupratiwi@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[f17285062@gmail.com](mailto:f17285062@gmail.com)<sup>3</sup>

### **ABSTRAK**

Taman Lasoso telah menjadi tempat yang digemari oleh warga Palu dan sekaligus sumber penghidupan bagi UMKM. Salah satu produk yang ditawarkan kepada pengunjung adalah bakso bakar yang dijual oleh UMKM di Taman Lasoso. Usaha bakso bakar merupakan bisnis kuliner yang belakangan ini sangat populer di Indonesia. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mengumpulkan data melalui pengamatan, wawancara, dan dokumentasi kegiatan riset. Peluang untuk menjual bakso bakar memberikan beberapa keuntungan, seperti kesempatan untuk menjangkau segmen pasar yang sebelumnya terabaikan. Kendala yang dihadapi para pengusaha termasuk cuaca hujan, yang menyebabkan jumlah pengunjung dan pelanggan menjadi berkurang, serta adanya persaingan antar pedagang. Strategi pengembangan bisnis mencakup promosi sederhana, variasi menu, menjaga kualitas dan kebersihan, penyesuaian jam operasional, serta strategi harga yang terjangkau. Narasumber juga melaporkan peningkatan keuntungan pada akhir pekan dan penerapan sistem pembayaran tanpa tunai untuk mempermudah pelayanan kepada pelanggan.

**Kata Kunci:** Bakso Bakar, UMKM, Peluang Usaha, Tantangan Usaha, Strategi Pengembangan

### **ABSTRACT**

Lasoso Park has become a favorite destination for Palu residents and a source of livelihood for MSMEs. One of the offerings to visitors is grilled meatballs sold by MSMEs in Lasoso Park. The grilled meatball business is a culinary business whose popularity in Indonesia has grown significantly in recent years. The method used in this study is qualitative, collecting data through observation, interviews, and documentation of research activities. The opportunity to sell grilled meatballs offers several advantages, such as the opportunity to tap into previously overlooked market segments. Challenges faced by entrepreneurs include rainy weather, resulting in fewer visitors and fewer customers, as well as competition between vendors. Business development strategies include simple promotions, menu variations, maintaining quality and cleanliness, adjusting operating hours, and affordable pricing strategies. Informants also reported increased profits on weekends and the implementation of a cashless payment system to facilitate customer service.

**Keywords:** Grilled Meatballs, MSMEs, Business Opportunities, Business Challenges, Development Strategy

### **PENDAHULUAN**

Taman patung kuda bumi bahari atau yang lebih akrab dikenal oleh masyarakat Palu dengan sebutan taman lasoso, telah menjadi salah satu tujuan favorit warga Palu, terutama bagi mereka yang tinggal di kawasan Palu Barat. Taman ini menawarkan ruang terbuka hijau yang asri di tengah kesibukan kota, serta menjadi lokasi berkumpul yang menyenangkan bagi keluarga yang ingin bersantai. Titik fokus utama taman ini adalah dua buah patung kuda yang seolah melompat keluar dari kolam. Patung-patung

dua kuda ini menjadi ikon yang sangat dikenal dan sering dijadikan spot foto oleh pengunjung yang datang.

Taman Lasoso telah dibangun sejak masa gubernur Sulteng Aminudin Ponulele (1996–2001). Hingga kini taman tersebut masih menjadi tempat wisata populer bagi masyarakat umum, meskipun telah ada selama lebih dari dua puluh tahun (Sulteng, 2025). Taman Lasoso tidak hanya berfungsi sebagai tempat umum dan rekreasi, tetapi juga berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi pelaku UMKM. Dalam konteks aktivitas ekonomi masyarakat setempat, keberadaan dari ruang publik dapat membantu pertumbuhan ekonomi lokal terutama melalui sektor informal dan bisnis kuliner. Hal ini sejalan dengan temuan Fitriani & Pratama yang menjelaskan bahwa ruang publik dan destinasi wisata perkotaan berperan penting dalam membuka peluang usaha baru, khususnya di sektor kuliner, karena tingginya aktivitas sosial masyarakat.

Usaha yang dijalankan oleh masyarakat di sekitar kawasan taman menyediakan berbagai macam barang dan jasa kepada pengunjung. Keberagaman ini mungkin memberi masyarakat beberapa pilihan untuk mencoba berbagai kuliner yang ditawarkan oleh pelaku UMKM di Taman Lasoso. Salah satu jenis makanan yang mungkin ditawarkan kepada pengunjung adalah bakso bakar yang dijual oleh pelaku UMKM setempat.

Seiring dengan meningkatnya aktivitas ekonomi di area taman usaha pembuatan bakso bakar secara mandiri juga semakin berkembang dalam beberapa tahun terakhir, jajanan ini juga menjadi semakin terkenal di berbagai daerah di Indonesia. Jajanan bakso bakar bisa dengan mudah kita temui di berbagai sudut kota, baik dari pedagang keliling maupun yang mendirikan kedai atau tempat di lokasi-lokasi wisata yang ramai dikunjungi. Usaha kecil semacam ini sangat menguntungkan dan sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan keluarga, serta secara otomatis dapat menambah pendapatan keluarga bagi mereka pelaku usaha, karena modal untuk mendirikan usaha tersebut tidak terlalu banyak hanya butuh kemampuan, kemauan dan keterampilan dasar (Situmorang & Manihuruk, 2020).

Mengembangkan usaha bakso bakar di Taman Lasoso ini, tentu memerlukan perencanaan strategi yang tepat dalam upaya mengembangkan usahanya agar terus berkembang. Salah satu langkah yang dapat diterapkan adalah dengan memperkuat pemasaran produk bakso bakarnya sehingga menarik para pelanggan untuk mengetahui produk yang sedang dijual di kawasan taman, upaya ini dapat menjadi daya tarik tersendiri untuk menarik sebagian pengunjung. Namun dalam membangun usaha itu tidak selalu berjalan mulus, terdapat juga berbagai tantangan yang dihadapi para pelaku UMKM seperti perubahan cuaca yang tidak menentu mengakibatkan kurangnya jumlah pengunjung di taman dan pada akhirnya berdampak pada penjualan bakso bakar, dalam penelitian ini peneliti akan berfokus untuk mengkaji mengenai dinamika usaha bakso bakar dengan melihat peluang yang ada, tantangan yang harus dihadapi serta strategi pengembangan yang dapat diterapkan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Konsep Peluang Usaha dan Bisnis**

Peluang adalah tren positif di luar perusahaan. Peluang ini dapat menghasilkan keuntungan jangka panjang jika dimanfaatkan. Peluang adalah kesempatan (ruang gerak), baik secara konkret maupun abstrak, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia. Inspirasi, ide, atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan untuk kepentingan seseorang, baik dalam bisnis maupun dalam kehidupan sehari-hari, merupakan dasar dari peluang bisnis. Dalam bahasa Inggris, "peluang" mengacu pada satu atau lebih peluang yang muncul sebagai akibat dari suatu peristiwa atau momen tertentu.

Oleh karena itu, peluang bisnis adalah kesempatan yang tepat untuk seseorang mendapatkan keuntungan. Karena tidak semua orang melihat peluang, dan mereka yang melihatnya belum tentu memiliki keberanian untuk memanfaatkannya, banyak peluang yang terbuang dan terlewatkan. Peluang bisnis akan hilang begitu saja jika tidak diambil (Syahra dkk., 2019).

### **Konsep Tantangan Usaha dan Bisnis**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, tantangan adalah sesuatu atau seseorang yang membuat seseorang ingin meningkatkan kemampuan dalam menyelesaikan tantangan. Tantangan mendorong orang untuk bekerja lebih keras. Tantangan adalah istilah untuk segala sesuatu yang harus diatasi. Ketika seseorang berhasil menyelesaikan masalah, mereka dianggap menang. Terkadang, seseorang yang berhasil menyelesaikan tugas dianggap sukses. Sangat penting untuk diakui bahwa kapasitas pemecahan masalah setiap individu dapat disesuaikan. Berbagai tantangan yang dihadapi wirausahawan saat menjalankan dan mengembangkan bisnis mereka dikenal sebagai tantangan dalam manajemen bisnis kewirausahaan. Tantangan ini dapat muncul dari berbagai sumber, termasuk internal (seperti kurangnya sumber daya atau keterampilan manajemen yang terbatas) atau eksternal (seperti persaingan pasar atau perubahan peraturan). Definisi tantangan dalam manajemen bisnis kewirausahaan mencakup semua aspek yang mengharuskan wirausahawan menemukan solusi dan strategi kreatif untuk mengatasi hambatan tersebut guna mencapai kesuksesan dalam bisnisnya. Dengan kata lain, tantangan dalam manajemen bisnis kewirausahaan adalah hambatan atau rintangan yang harus diatasi wirausahawan untuk mencapai tujuan bisnisnya (Rizky Auliani dkk., 2023).

### **Konsep Strategi Pengembangan Usaha dan Bisnis**

Strategi pengembangan Usaha dan Bisnis adalah sebuah tindakan dalam menerapkan strategi pengembangan, serta keputusan dari manajemen puncak terkait pengembangan bisnis harus dibuat. Lebih lanjut, strategi pengembangan berdampak pada organisasi dalam jangka panjang atau setidaknya sampai lima tahun dan oleh karena itu berfokus pada masa depan. Menurut David, strategi pengembangan harus mampu bertanggung jawab untuk merancang dan mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan yang dikemukakan oleh David.

Menurut Hunger dan Wheelen, perumusan strategi mencakup pembuatan visi dan misi bisnis, identifikasi peluang dan ancaman eksternal, dan pengembangan rencana strategis; dan strategi yang lebih spesifik dibuat berdasarkan aktivitas fungsional

manajemen. David mengatakan bahwa ada tiga kategori strategi pengembangan usaha: strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis (Afridhal, t.t.).

## **METODE PELAKSANAAN**

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan tanggal 21 November 2025, pada usaha Bakso Bakar di Kecamatan Palu Barat, Kota Palu, tepatnya di Taman Bumi Bahari. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan dirancang dalam bentuk penelitian deskriptif yang lebih menekankan kepada proses, makna serta pemahaman mendalam terhadap fenomena yang diteliti. Fokus penelitian kualitatif mencakup komponen seperti manusia, perilaku, objek, institusi, dan bagaimana elemen-elemen ini berinteraksi untuk memahami fenomena atau perilaku tertentu. Penelitian kualitatif menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mengumpulkan data. Selain itu, berbagai sumber pendukung seperti dokumen, jurnal, dan buku untuk memperkuat data penelitian. Proses penelitian ini juga membutuhkan pendukung, seperti memilih informan, menyimpan data, dan mengelolanya menjadi hasil penelitian.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Profil Usaha Bakso Bakar**

Menurut Thah & Yuwono bakso bakar merupakan hidangan bakso yang unik, proses dalam pembuatannya meliputi pelapisan bakso dengan bumbu khusus, kemudian dibakar di atas panggangan (tanpa arang) serta disajikan bersama bumbu kacang yang telah disiapkan. Cita Rasa dari bakso bakar sendiri dipengaruhi oleh bermacam bumbu, garam dan komposisi daging yang dicampurkan selama proses pembuatan. Masing-masing dari olahan daging tersebut mempunyai rasa yang khas, dan setiap penjual mempunyai resep yang berbeda dari bumbu nya, akibatnya rasa produk tersebut akan akan berbeda-beda walaupun digolongkan dalam rasa enak yang sama (Thah & Yuwono, 2014). Usaha bakso bakar di Taman Lasoso umumnya dikelola secara mandiri oleh pelaku UMKM kecil. Pengamatan kami menunjukkan bahwa bisnis ini berukuran kecil dan membutuhkan modal yang relatif kecil. Panggangan, kipas, arang, wadah bumbu, panggangan, dan lampu penerangan, yang biasanya ditenagai secara mandiri atau portabel.

Biasanya bakso yang dijual terdiri dari tiga hingga empat butir bakso tusuk yang dilengkapi dengan bumbu manis pedas, barbeque, atau kecap manis. Harga per tusuk antara Rp 5.000 dan Rp 10.000, tergantung ukuran dan jenis bakso. Bisnisnya biasa mulai buka dari pukul 16.00 hingga 00.00 WITA, dan pengunjung biasanya membeli bakso bakar mulai dari pukul 17.00 hingga 00.00, terutama karena taman mulai ramai pada saat itu. Menurut informan yang kami tanya, para pelanggan biasanya mengalami peningkatan pada hari Sabtu dan Minggu (Weekend). Sebagian besar pelanggan adalah remaja dan keluarga yang memiliki anak.

### **Strategi Pengembangan Usaha Bakso Bakar**

- a. Strategi Promosi Sederhana  
Para Pedagang bakso bakar kadang menggunakan sosial media seperti Facebook, WhattsApp, dan lain-lain untuk mempromosikan serta menjualkan dagangannya pada komsumen dan menggunakan spanduk agar terlebih oleh pelanggan.
- b. Variasi Menu  
Variasi menu juga ditambah oleh pedagang agar lebih menarik minat pelanggan. Dengan banyaknya variasi menu juga memperkuat diferensiasi produk.
- c. Menjaga Kualitas dan Kebersihan  
Kebersihan tempat dan kesegaran bahan baku agar kualitasnya dapat terjaga untuk membangun kepercayaan pelanggan. Hal ini berpengaruh pada loyalitas dan repeat order.
- d. Penyesuaian Jam Operasional  
Pedagang menyesuaikan waktu yang diberikan oleh pengelola taman tersebut. Waktu buka berdasarkan waktu yang ramai taman untuk meningkatkan efektivitas penjual.
- e. Strategi Harga Terjangkau  
Harga yang terjangkau untuk semua kalangan menjadikan bakso bakar sebagai pilihan jajanan yang kompetitif.

### **Tantangan Usaha Bakso Bakar**

- a. Cuaca yang tidak menentu  
Karena sebagian aktivitas di Taman Lasoso itu di ruang terbuka, sehingga terkadang cuaca hujan menjadi hambatan utama dalam menjalankan usaha. Ketika hujan itu pengunjung berkurang sehingga pendapatan usaha bakso bakar terkadang menurun.
- b. Persaingan antar pedagang  
Di Taman Lasoso terdapat beberapa penjual bakso bakar, sehingga persaingannya cukup ketat. Jadi pelaku usaha harus tetap menjaga kualitas rasa dan pelayanan yang baik agar tidak kalah bersaing dengan pelaku usaha yang lain.
- c. Pengunjung yang tidak stabil  
Pada hari-hari tertentu, jumlah pengunjung terkadang tidak stabil, sehingga pendapatan penjualan tidak konsisten. Hal ini berdampak pada keuntungan para pedagang.

### **Analisis Swot**

Analisis, menurut Kurtz, adalah instrumen krusial dalam perencanaan startegis. Alat ini berfungsi perencanaan startegis dalam membandingkan aspek mulai kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weeknesses*) dalam lingkungan internal, dengan peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dari lingkungan eksternal. Oleh karena itu Untuk membuat strategi yang tepat, pelaku usaha harus mempelajari analisis swot secara mendalam (Rahmat dkk., 2024).

- **Strengths (Kekuatan)**
  - Popularitas: Bakso sangat dikenal di seluruh Indonesia, sehingga Bakso Bakar memiliki potensi pasar yang besar karena telah memiliki basis konsumen. Orang Indonesia umumnya menyukai bakso, dan variasi seperti bakso bakar dapat menarik perhatian lebih.

- Rasa Unik: Rasa yang dihasilkan dari proses pemanggangan memberikan nuansa yang berbeda dibandingkan dengan bakso biasa. Ini bisa menjadi daya tarik yang kuat karena konsumen selalu mencari pengalaman kuliner yang baru.
- Bahan Baku Terjangkau: Dengan bahan utama seperti daging sapi, tepung, dan bumbu yang mudah didapat dan relatif murah, biaya produksi dapat dijaga rendah sehingga harga jual tetap bersaing.
- Mudah Disesuaikan: Bakso bakar dapat disesuaikan dengan berbagai bumbu dan saus sesuai dengan selera konsumen lokal. Misalnya, versi pedas, manis, atau gurih dapat dibuat untuk memenuhi preferensi pasar tertentu.
- Proses yang Sederhana: Proses produksi dan penyajian yang relatif sederhana memungkinkan untuk produksi skala besar tanpa memerlukan teknologi mahal atau keahlian khusus.
- **Weaknesses (Kelemahan)**
  - Umur Simpan Produk: Bakso bakar mungkin tidak memiliki umur simpan yang lama jika tidak disimpan dengan benar, terutama jika dibandingkan dengan bakso rebus yang disimpan dalam kuah. Hal ini dapat menimbulkan tantangan dalam hal distribusi dan penyimpanan.
  - Kualitas Bahan Baku: Perbedaan dalam mutu bahan baku, terutama daging, dapat memengaruhi rasa dan konsistensi produk akhir. Penting untuk mempertahankan standar kualitas bahan baku agar pelanggan tetap puas.
  - Ketergantungan pada Bumbu dan Saus: Rasa bakso bakar sangat dipengaruhi oleh kualitas bumbu dan saus yang digunakan. Inovasi dalam resep bumbu dan saus sangat penting untuk menjaga daya tarik produk.
- **Opportunities (Peluang)**
  - Tren Kuliner: Makanan yang dibakar saat ini sedang populer di banyak tempat, sehingga bakso bakar dapat menarik lebih banyak konsumen yang tertarik dengan jenis makanan ini.
  - Ekspansi Pasar: Ada peluang besar untuk memperluas ke berbagai daerah, bahkan secara internasional, dengan strategi pemasaran yang tepat. Menargetkan pasar yang belum banyak dijangkau oleh penjual bakso bisa membuka peluang baru.
  - Kerja Sama dengan Platform Pengiriman: Layanan pengiriman online seperti GoFood, GrabFood, atau ShopeeFood dapat membantu menjangkau lebih banyak konsumen yang tidak bisa datang langsung ke lokasi penjualan.
  - Inovasi Produk: Mengembangkan varian baru seperti bakso bakar isi keju, bakso bakar pedas, dan lainnya. Ini dapat menarik berbagai segmen pasar dan mendorong konsumen untuk mencoba lebih banyak produk.
  - Acara dan Festival Kuliner: Berpartisipasi dalam acara atau festival kuliner dapat meningkatkan visibilitas merek dan produk, serta menarik lebih banyak calon pelanggan.
- **Threats (Ancaman)**
  - Persaingan Ketat: Banyaknya penjual bakso dan pilihan makanan lain yang tersedia sebagai alternatif bagi konsumen bisa menjadi tantangan. Memiliki USP (Unique Selling Proposition) yang jelas sangatlah penting.
  - Perubahan Preferensi Konsumen: Preferensi konsumen yang terus berubah dapat mempengaruhi permintaan untuk Bakso Bakar. Sangat penting untuk selalu memantau tren dan beradaptasi dengan cepat.

- Kenaikan Harga Bahan Baku: Fluktuasi harga bahan baku, terutama daging, dapat mempengaruhi margin keuntungan. Memiliki strategi pengadaan yang efisien sangat penting.

## **Hasil Wawancara**

### **1. Nama: Dewanti**

Usia: 33 tahun

Alamat: Jl Kwaaid Hasim

Tanggungan: 5 orang

Ibu Dewanti merupakan salah satu pelaku usaha bakso bakar di Taman Lasoso berusia 33 tahun, tinggal di alamat Jl Kwaaid Hasim kota palu. Ibu Dewanti juga menyewa tempat seperti pelaku usaha lainnya. Sewa tempat Rp 10.000 dan sewa genset Rp 10.000 sehingga dalam satu bulan sebanyak Rp 600.000. Ibu Dewanti membuat sendiri olahan bakso bakar nya dan menjualnya dengan berbagi varian. Keuntungan yang di dapatkan dalam sehari biasa 200.000-300.000 perhari, namun ketika akhir pekan biasanya pelanggan banyak dan meningkatnya keuntungan penjualan. tantangan yang di alami menurut ibu Dewanti adalah cuaca hujan sehingga kurang nya pengunjung dan berkurangnya juga pelanggan yang membeli. Informan juga mengatakan tantangannya yaitu olahan bakso bakar nya hanya bertahan hingga 3 hari saja sehingga terkadang informan rugi karena tidak terjual habis. Ibu Dewanti juga melakukan penjualan melalui via online, meng-upload foto produk di sosial media. Ibu Dewanti juga menerapkan sistem pembayaran Chris karena menurutnya itu akan mempermudah pelanggan dalam proses pembayaran.

### **2. Nama: Fatma**

Usia: 43 Tahun

Alamat: Jl Jeruk

Jumlah tanggungan: 1

Ibu Fatma merupakan pelaku usaha bakso bakar di Taman Lasoso, yang berusia 43 tahun, beralamat di Jl Jeruk kota Palu. Informan memulai usaha sekitar beberapa tahun yang lalu di Taman Lasoso. UMKM yang di dagangkan ibu Fatma berupa bakso bakar dan juga ada beberapa varian lainnya. Informan menyewa tempat atau lahan untuk jualan di Taman Lasoso dengan harga berkisar Rp 10.000 perhari dan sewa Genset untuk penerangan dengan harga Rp 10.000. Jadi dalam satu bulan di bayar sebanyak Rp 600.000. Keuntungan ibu Fatma setiap hari itu tidak menentu tergantung dari pengunjung yang datang untuk membeli. Biasanya ibu Fatma memperoleh sekitar Rp, 400.000 keuntungan dalam satu hari di mulai dari jam 16:00-00:00. Biasa juga keuntungan nya meningkat ketika banyak pelanggan apalagi di akhir pekan. Ibu Fatma belum menerapkan promosi usahanya di media sosial dan belum menerapkan metode pembayaran menggunakan Chris. Jadi semua masih manual. Menurut ibu Fatma yang menjadi tantangan dalam usaha nya yaitu musim hujan. Karena jika musim hujan akan sulit untuk menjual dan pelanggan berkurang.

### **3. Nama: Kartini**

Usia: 49 Tahun

Alamat: Jl Raja Moiri

Jumlah Tanggungan: 1 Ibu Kartini merupakan salah satu pelaku usaha bakso bakar di Taman Lasoso. Ibu Kartini berusia 49 tahun dan beralamat di Jl Raja Moiri Kota Palu. Ibu Kartini juga menjual bakso bakar dan beberapa varian lainnya. Informan menyewa tempat atau lahan dengan harga Rp 10.000 dan harga genset Rp 10.000.

Sehingga dalam satu bulan itu membayar sebanyak Rp 600.000. Menurut informan keuntungan dalam sehari itu biasa mencapai 200.000-300.000. Ketika akhir pekan keuntungannya akan meningkat dan pernah mencapai sekitar 1.000.0000. Ibu Kartini memulai jualan bakso bakar di Taman Lasoso sekitar 5 bulan yang lalu, beliau menjual di mulai dari jam 16:000 hingga jam 00:00, beliau berkendara sendiri ketika pergi ke Taman Lasoso. Ibu Kartini juga mempromosikan produknya di media sosial seperti Facebook dan WhatsApp sehingga informan menggunakan dua metode penjualan yaitu offline dan online. Ibu Kartini menerapkan sistem pembayaran Chris Untuk memudahkan bagi pelanggan. Tantangan yang biasa terjadi yaitu cuaca ketika hujan akan kurang pelanggan sehingga berpengaruh pada keuntungan beliau. Strategi yang di lakukan ibu Kartini untuk meningkatkan minat pelanggan yaitu meningkatkan varian rasa seperti bakso bakar isi ayam, isi telur, isi keju.

## KESIMPULAN

Secara keseluruhan bisnis bakso bakar di Taman Lasoso terbukti dapat menguntungkan masyarakat dan membantu memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Memiliki kesempatan untuk menjual bakso bakar memiliki banyak keuntungan, salah satunya adalah kemampuan untuk masuk ke pasar yang belum pernah dilihat. Namun, Pengusaha juga menghadapi beberapa tantangan seperti cuaca yang tidak dapat diprediksi, yang sering menghalangi operasi bisnis, persaingan antar pedagang, dan basis pelanggan yang tidak stabil, yang menyebabkan pendapatan penjualan yang tidak konsisten.

Untuk mengembangkan usaha perlu melakukan pemasaran sederhana melalui social media, menu yang beragam, penilaian kualitas dan kebersihan, kompatibilitas dengan jam operasional, dan perubahan biaya adalah beberapa strategi untuk mengembangkan bisnis. Meskipun bakso bakar hanya bertahan tiga hari, dan terkadang mengalami kesulitan karena barang yang tidak dijual, tetapi keuntungan meningkat di akhir pekan. Owner bisnis juga menerapkan metode penjualan offline dan online serta sistem pembayaran yang tidak menggunakan uang tunai untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, M. (t.t.). *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA ROTI TANJONG DI KECAMATAN SAMALANGA KABUPATEN BIREUEN*.
- Rahmat, Y. H., Yunita, T., & Zhafran, T. A. I. (2024). *ANALISIS SWOT USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) BAKSO BAKAR*. 6(3).
- Rizky Auliani, Dinda Asri Ramadhani, Luthfiyyah Tasya, & Mansur Keling. (2023). Tantangan Dalam Pengelolaan Bisnis Kewirausahaan. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 3(1), 176–184. <https://doi.org/10.55606/jekombis.v3i1.3068>
- Situmorang, R. F. R., & Manihuruk, F. N. (2020). *YANG DIPERJUALBELIKAN DI SEKITAR PASAR USU KOTA*.

- sulteng, fakta. (2025, Januari 8). *Taman Lasoso: Oase Baru di Palu Barat—Faktasulteng.id.* Faktasulteng.id.  
<https://www.faktasulteng.id/kailinesia/taman-lasoso-oase-baru-di-palu-barat-1157>
- Syahra, E., Bake, J., & Abdullah, A. (2019). Identifikasi Peluang Bisnis Usaha Kecil Pada Wilayah Sekitar Industri Kelapa Sawit PT. Damai Jaya Lestari di Kecamatan Polinggona Kabupaten Kolaka Sulawesi Tenggara. *Business UHO: Jurnal Administrasi Bisnis*, 4(2), 184.  
<https://doi.org/10.52423/bujab.v4i2.9459>
- Thah, H. M., & Yuwono, S. S. (2014). *ANALISIS PREFERENSI, PERILAKU MAHASISWA DAN KEAMANAN PANGAN TERHADAP PRODUK BAKSO DI SEKITAR UNIVERSITAS BRAWIJAYA*. 2(4).