



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN
INOVASI PRODUK TERHADAP KEBERHASILAN
USAHA PENJUAL BAKSO DI JAKARTA BARAT**

SHALESYA WIDIYA NINGRUM

NIM: 2205421019

**Skripsi yang Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis**

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2026



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRAK

SHALESYA WIDIYA NINGRUM. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Inovasi Produk Terhadap Keberhasilan Usaha Penjual Bakso Di Jakarta Barat Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta 2026

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor kuliner memiliki peran penting dalam perekonomian, namun tingginya persaingan menyebabkan tidak semua pelaku usaha mampu mencapai keberhasilan usaha secara optimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, pengaruh inovasi produk terhadap keberhasilan usaha, serta pengaruh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk secara simultan terhadap keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode asosiatif kausal. Populasi penelitian adalah penjual bakso di Jakarta Barat dengan sampel sebanyak 125 responden yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi (R^2). Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sementara itu, inovasi produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha secara parsial. Namun, secara simultan orientasi kewirausahaan dan inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Nilai koefisien determinasi sebesar 71,7% menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dapat dijelaskan oleh kedua variabel tersebut, sedangkan 28,3% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian

Kata Kunci: Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, Keberhasilan Usaha, UMKM



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRACT

SHALESYA WIDIYA NINGRUM. The Influence of Entrepreneurial Orientation and Product Innovation on the Success of Meatball Selling Businesses in West Jakarta, Department of Business Administration, Jakarta State Polytechnic 2026

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the culinary sector play an important role in the economy. However, intense competition has prevented many business owners from achieving optimal business success. This study aims to analyze the effect of entrepreneurial orientation on business success, the effect of product innovation on business success, and the simultaneous effect of entrepreneurial orientation and product innovation on the business success of meatball vendors in West Jakarta. This study employed a quantitative approach using a causal associative research method. The population consisted of meatball vendors in West Jakarta, with a sample of 125 respondents selected through purposive sampling. Data were collected using questionnaires and analyzed through validity and reliability tests, classical assumption tests, multiple linear regression analysis, t-test, F-test, and the coefficient of determination (R^2). The results indicate that entrepreneurial orientation has a positive and significant effect on business success. Meanwhile, product innovation does not have a significant partial effect on business success. However, entrepreneurial orientation and product innovation simultaneously have a positive and significant effect on business success. The coefficient of determination of 71.7% indicates that business success can be explained by these two variables, while the remaining 28.3% is influenced by other variables outside the scope of this study.

Keywords: Entrepreneurial Orientation, Product Innovation, Business Success, MSMEs



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena berkat limpahan dan rahmatnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Proposal Skripsi dengan judul *"Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk terhadap Keberhasilan Usaha Penjual bakso di Jakarta Barat"*.

Penyusunan Proposal Skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, karenanya penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M, selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Yanita Ella Nilla Chandra, S.A.B., M.Si, selaku kepala Program Studi Administrasi Bisnis Terapan dan selaku pembimbing materi yang telah memberikan arahan, masukan serta bimbingan selama proses penyusunan Proposal Skripsi.
4. Titik Purwinarti S.Sos., M.Pd, selaku Dosen Pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu dalam memberikan arahan, saran, dan petunjuk kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh staf Administrasi Bisnis Terapan yang telah memberikan ilmu dan pengalaman belajar yang sangat berharga selama masa perkuliahan.
6. Hary Kusumah dan Mini Casmini, selaku kedua orang tua, atas segala doa dan perhatian dari awal perkuliahan hingga akhir penyusunan skripsi ini.
7. Teman-teman Administrasi Bisnis Terapan kelas A atas dukungan selama di bangku perkuliahan ini.
8. Kepada Dwi Nirmala, Widia Nurhidayah, Kresida Andini, dan Nafisah Oktavianti selaku teman yang telah memberikan bantuan, dukungan, hiburan, serta semangat kepada penulis selama proses perkuliahan sampai dengan penyusunan skripsi.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan baik dalam materi maupun penyajian. Maka dari itu, kritik dan saran yang membangun diharapkan oleh penulis kepada semua pihak sebagai bahan evaluasi sehingga menjadi perbaikan dalam penelitian selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi para pembaca.

Jakarta, 28 Juli 2026
Yang Membuat Pernyataan,

Shalesya Widiya Ningrum
2205421019





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	9
1.3 Rumusan Masalah	9
1.4 Tujuan Penelitian	10
1.5 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Kerangka Teori	11
2.1.1 <i>Entrepreneurship Theory</i>	11
2.1.2 Orientasi Kewirausahaan	12
2.1.3 Inovasi Produk	15
2.1.4 Keberhasilan Usaha	21
2.2 Hasil Penelitian yang Relevan.....	25
2.3 Perumusan Hipotesis	32
2.4 Deskripsi Konseptual	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	36
3.1.1 Waktu Penelitian	36
3.1.2 Tempat Penelitian.....	37
3.2 Kerangka Penelitian	38
3.3 Metode Penelitian	39
3.4 Populasi dan Sampel Penelitian	39



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.4.1 Populasi.....	40
3.4.2 Sampel	40
3.4.3 Teknik Sampling	41
3.5 Jenis dan Sumber Data	42
3.5.1 Jenis Data	42
3.5.2 Sumber Data	43
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.7 Instrumen Penelitian.....	44
3.8 Teknik Analisis Data.....	50
3.8.1 Uji Reliabilitas	50
3.8.2 Uji Validitas	50
3.8.3 Uji Asumsi Klasik.....	51
3.8.4 Analisis Regresi Linear Berganda.....	52
3.8.5 Pengujian Hipotesis	53
3.8.6 Koefisien Determinasi (R^2).....	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
4.1 Hasil Rekapitulasi Data	55
4.1.1 Uji Pilot test	55
4.1.2 Hasil Penyebaran Kuesioner.....	56
4.1.3 Karakteristik Responden.....	56
4.2 Hasil Analisis Data	59
4.2.1 Data Responden berdasarkan Variabel Penelitian	59
4.2.2 Uji Kualitas Data	79
4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	82
4.2.4 Pengujian Hipotesis	86
4.3 Pembahasan	91
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	95
5.1 Kesimpulan.....	95
5.2 Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA.....	99
LAMPIRAN.....	102



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Sebaran Industri Mikro dan Kecil di DKI Jakarta (2023)	2
Tabel 1. 2 Fluktuasi Jumlah UMKM di Jakarta Barat 2019-2024.....	3
Tabel 1. 3 Pra Survey	6
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian atau Jurnal yang Relevan	25
Tabel 3. 1 Alokasi Waktu Penelitian	36
Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel.....	46
Tabel 4. 1 Hasil Validitas Test dan Reabilitas Test	55
Tabel 4. 2 Kategori Skoring.....	60
Tabel 4. 3 Deskriptif Orientasi Kewirausahaan	60
Tabel 4. 4 Deskriptif Inovasi Produk.....	66
Tabel 4. 5 Deskriptif Keberhasilan Usaha	72
Tabel 4. 6 Hasil pengujian Reliabilitas	79
Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas	80
Tabel 4. 8 Hasil Uji Normalitas	82
Tabel 4. 9 Hasil Uji Multikolinearitas	83
Tabel 4. 10 Analisis Koefisien Determinasi	86
Tabel 4. 11 Uji F.....	88
Tabel 4. 12 Uji t.....	90
Tabel 4. 13 Summary Hasil Hipotesis.....	91

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Hidangan Pilihan Anak Muda.....	4
Gambar 1. 2 Hasil observasi penjualan penjual bakso di Jakarta Barat.....	6
Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual.....	35
Gambar 3. 1 Kerangka Penelitian	38
Gambar 4. 1 Distribusi Responden berdasarkan Jenis Kelamin	57
Gambar 4. 2 Distribusi Responden berdasarkan Usia	57
Gambar 4. 3 Distribusi Responden berdasarkan Pendapatan	58
Gambar 4. 4 Distribusi Responden berdasarkan Pendidikan	59
Gambar 4. 5 Uji Heterokedastisitas.....	85





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisoner Penelitian.....	102
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan	104
Lampiran 3 Data Karakteristik Responden Kuesioner Google Form	107
Lampiran 4 Hasil Tabulasi Data Orientasi Kewirausahaan	108
Lampiran 5 Hasil Tabulasi Data Inovasi Produk.....	111
Lampiran 6 Hasil Tabulasi Data Keberhasilan Usaha	114
Lampiran 7 Transkrip wawancara.....	117
Lampiran 8 Dokumentasi.....	123
Lampiran 9 Uji Reliabilitas.....	125
Lampiran 10 Uji Validitas	126
Lampiran 11 Data	128
Lampiran 12 Daftar Riwayat Hidup	130

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan besar dalam perekonomian nasional. Keberadaan UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penggerak aktivitas ekonomi masyarakat, tetapi juga menjadi sarana dalam menciptakan pemerataan pendapatan dan memperluas kesempatan kerja. Peran tersebut terlihat dari kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional yang mencapai 60,5%, serta kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja sebesar 96,9 – 97% dari total tenaga kerja nasional (Kemenko PMK, 2023). Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat Indonesia bergantung pada sektor UMKM sebagai sumber penghidupan, sehingga keberlanjutan dan keberhasilan usaha pada sektor ini menjadi hal yang sangat menentukan stabilitas ekonomi secara luas.

Pada tingkat daerah, khususnya di DKI Jakarta, UMKM juga menjadi penopang utama aktivitas ekonomi masyarakat. Salah satu sektor yang berkembang pesat adalah usaha makanan dan minuman, yang tercatat sebagai sektor UMKM terbesar kedua setelah perdagangan, dengan jumlah pelaku usaha yang terus meningkat setiap tahunnya (BPS DKI Jakarta, 2024). Tingginya minat masyarakat terhadap sektor kuliner disebabkan oleh karakteristik usaha yang relatif mudah dijalankan, tidak memerlukan modal besar, serta memiliki permintaan yang stabil karena berkaitan dengan kebutuhan konsumsi harian (Suryana, 2017).

Sebaran UMKM di DKI Jakarta menunjukkan bahwa Jakarta Barat merupakan wilayah dengan konsentrasi Industri Mikro dan Kecil (IMK) tertinggi, yaitu sebesar 24,66% dari total IMK di DKI Jakarta (BPS, 2023). Tingginya konsentrasi tersebut mengindikasikan adanya intensitas persaingan usaha yang semakin kuat. Selain itu, data perkembangan jumlah UMKM di Jakarta Barat selama periode 2019–2024 menunjukkan adanya fluktuasi yang cukup signifikan.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Penurunan jumlah usaha pada tahun 2020 dan 2022 diduga dipengaruhi oleh dampak pandemi COVID-19, sementara peningkatan kembali terjadi pada tahun 2023 sebelum mengalami penurunan pada tahun 2024.

Pola fluktuatif ini menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha mikro dan kecil masih menghadapi berbagai tantangan, baik dari faktor internal maupun eksternal (BPS, 2023). Kondisi tersebut menyebabkan sebaran UMKM di DKI Jakarta terkonsentrasi pada wilayah dengan kepadatan penduduk dan aktivitas ekonomi tinggi. Industri Mikro dan Kecil antar wilayah DKI Jakarta terlihat pada tabel 1.1 dibawah ini;

Tabel 1. 1 Sebaran Industri Mikro dan Kecil di DKI Jakarta (2023)

Wilayah	Jumlah Unit	Persentase
Jakarta Barat	19.730 unit	24,66%
Jakarta Timur	17.325 unit	21,66%
Jakarta Utara	16.978 unit	21,23%
Jakarta Selatan	15.503 unit	19,38%
Jakarta Pusat	9.280 unit	11,60%
Kepulauan Seribu	1.178 unit	1,47%

Sumber: BPS DKI Jakarta (2023)

Berdasarkan Tabel 1.1, Jakarta Barat memiliki konsentrasi Industri Mikro dan Kecil (IMK) tertinggi di DKI Jakarta dengan 19.730 usaha atau 24,66% dari total. Menurut Tambunan (2019), konsentrasi UMKM di wilayah perkotaan meningkatkan intensitas persaingan usaha. Meskipun IMK merupakan sub-sektor manufaktur dari UMKM hal ini sejalan dengan tingginya konsentrasi Industri Mikro dan Kecil (IMK) di Jakarta Barat, yang mencapai 19.730 unit atau 24,66% dari total DKI Jakarta (BPS, 2023). Kondisi ini diperkuat oleh fakta bahwa sebagian besar IMK DKI Jakarta bergerak pada industri makanan (KBLI 10), yang menjadi hulu dari rantai pasok usaha kuliner (BPS, 2023). Banyaknya pelaku usaha pada sektor yang sama berpotensi memperketat persaingan dan menuntut strategi usaha yang lebih adaptif agar dapat bertahan. Perkembangan jumlah UMKM juga

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

menunjukkan dinamika yang perlu diperhatikan. Fluktuasi jumlah UMKM di Jakarta Barat selama periode 2019–2024 dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut;

Tabel 1. 2 Fluktuasi Jumlah UMKM di Jakarta Barat 2019-2024

Tahun	Jumlah UMKM Jakarta Barat
2019	16.969 unit
2020	15.929 unit
2021	17.036 unit
2022	15.297 unit
2023	19.730 unit
2024	18.210 unit

Sumber: BPS DKI Jakarta (2024)

Berdasarkan data pada Tabel 1.2 memperlihatkan bahwa jumlah UMKM di Jakarta Barat mengalami fluktuasi yang cukup signifikan. Penurunan terjadi pada tahun 2020 dan 2022, yang kemungkinan dipengaruhi oleh dampak pandemi COVID-19 terhadap aktivitas ekonomi. Peningkatan jumlah UMKM kembali terjadi pada tahun 2023, namun mengalami penurunan kembali pada tahun 2024. Pola tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha mikro dan kecil masih menghadapi berbagai tantangan. Fluktuasi yang terjadi mencerminkan adanya dinamika keluar-masuk pelaku usaha, sehingga menggambarkan kondisi usaha yang belum sepenuhnya stabil. Tingginya konsentrasi dan fluktuasi jumlah UMKM di Jakarta Barat sebagaimana telah diuraikan sebelumnya menunjukkan bahwa sektor usaha mikro dan kecil berada dalam kondisi persaingan yang dinamis. Situasi ini tidak hanya menggambarkan pertumbuhan jumlah pelaku usaha, tetapi juga menunjukkan adanya ketidakstabilan dalam keberlangsungan usaha (Catalina & Soelaiman, 2025).

Dalam konteks tersebut, diperlukan penentuan wilayah yang mampu merepresentasikan karakteristik persaingan usaha yang tinggi sekaligus memiliki potensi pasar yang besar. Salah satu wilayah yang memenuhi kriteria tersebut berada pada tingkat kecamatan di Jakarta Barat. Wilayah ini dipilih karena memiliki karakteristik yang mendukung sebagai lokasi penelitian (BPS Jakarta Barat, 2024). Selain itu, letaknya yang strategis, seperti kedekatan dengan perkantoran Kondisi ini pada gilirannya menciptakan lingkungan persaingan yang sangat kompetitif,

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

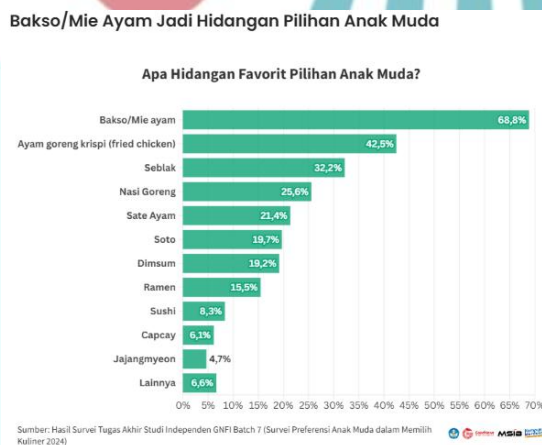
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

khususnya bagi usaha kuliner yang menawarkan produk dengan karakteristik serupa.

Salah satu jenis usaha kuliner yang paling banyak ditemukan di Jakarta Barat adalah penjual bakso. Bakso merupakan produk kuliner khas Indonesia yang memiliki penerimaan pasar yang luas, digemari oleh berbagai segmen masyarakat, serta dapat dijangkau dengan harga yang relatif terjangkau. Karakteristik tersebut menjadikan penjual bakso sebagai salah satu pilihan usaha yang cukup populer di kalangan pelaku UMKM. Popularitas bakso sebagai produk kuliner juga didukung oleh data preferensi konsumen. Berdasarkan hasil survei yang ditampilkan pada Gambar 1.1 berikut;



Gambar 1. 1 Hidangan Pilihan Anak Muda
Sumber: Goodstats, (2024)

Berdasarkan data pada gambar 1.1 bakso dan mie ayam menempati posisi sebagai hidangan yang paling banyak dipilih oleh anak muda dengan persentase sebesar 68,8%, lebih tinggi dibandingkan jenis makanan lainnya seperti ayam goreng krispi, seblak, dan nasi goreng. Data ini menunjukkan bahwa bakso memiliki tingkat preferensi yang tinggi di kalangan konsumen, khususnya generasi muda. Tingginya preferensi tersebut mendorong banyak pelaku usaha untuk menjalankan usaha di bidang yang sama. Kondisi ini berdampak pada meningkatnya jumlah usaha penjual bakso dalam satu wilayah, sehingga tingkat persaingan usaha menjadi semakin ketat. Dalam situasi tersebut, tidak semua pelaku usaha mampu mencapai keberhasilan usaha secara optimal. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha penjual bakso merupakan salah satu jenis usaha kuliner



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

yang berkembang pesat, namun memiliki tingkat persaingan yang tinggi. Hal ini sejalan dengan penelitian Pratama (2024) yang menyatakan bahwa usaha penjual bakso memiliki peluang yang besar, tetapi dihadapkan pada kondisi pasar yang kompetitif dan tidak menentu, sehingga pelaku usaha dituntut untuk terus melakukan inovasi agar dapat bertahan.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan di Jakarta Barat, ditemukan bahwa dalam radius sekitar satu kilometer terdapat beberapa penjual bakso yang beroperasi secara bersamaan. Bahkan, pada satu ruas jalan sepanjang kurang lebih 500 meter terdapat beberapa pedagang bakso dengan menu yang tidak jauh berbeda. Wawancara pendahuluan terhadap enam pemilik usaha bakso menunjukkan bahwa usaha tersebut telah beroperasi antara dua hingga sepuluh tahun dengan kisaran harga per porsi antara Rp15.000 hingga Rp25.000. Meskipun berada pada kondisi yang relatif homogen dari sisi jenis produk dan lokasi usaha, terdapat perbedaan yang signifikan dalam volume penjualan harian. Tiga pedagang mampu menjual sekitar 110–150 porsi per hari, sementara tiga pedagang lainnya hanya mencapai 60–85 porsi per hari. Selain itu, dua pedagang telah memanfaatkan layanan pesan antar berbasis aplikasi serta melakukan promosi melalui WhatsApp, sedangkan empat pedagang lainnya masih sepenuhnya mengandalkan pelanggan tetap dan promosi dari mulut ke mulut. Kesenjangan dalam volume penjualan dan strategi pengelolaan tersebut mengindikasikan adanya variasi nyata dalam tingkat keberhasilan usaha di antara para pelaku usaha. Perbedaan ini menunjukkan adanya kesenjangan keberhasilan usaha meskipun berada pada kondisi pasar yang relatif sama, sehingga menimbulkan pertanyaan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan tersebut.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

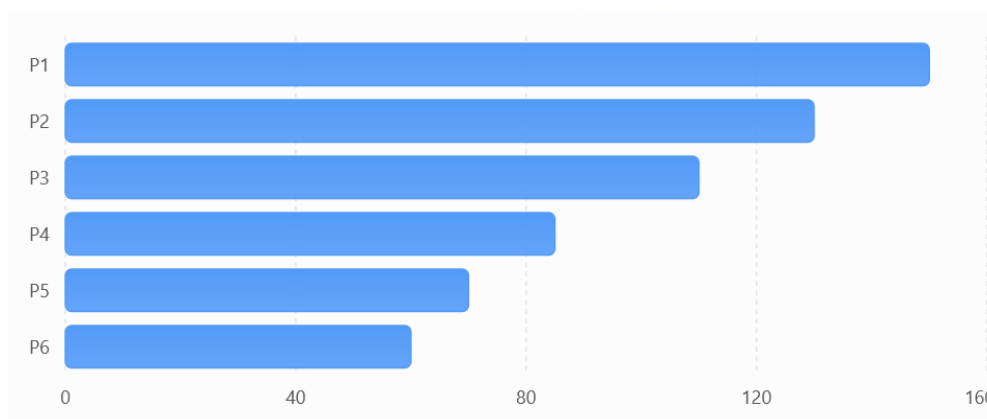
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Hasil observasi penjualan penjual bakso di Jakarta Barat pada gambar 1.2 berikut.,



Gambar 1. 2 Hasil observasi penjualan penjual bakso di Jakarta Barat

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan gambar 1.2 penulis melakukan pra-survei untuk memperoleh gambaran awal mengenai kondisi Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk terhadap Keberhasilan Usaha pada pelaku usaha penjual bakso di Jakarta Barat yang hasilnya disajikan pada tabel 1.3 berikut;

Tabel 1. 3 Pra Survey

No	Pernyataan	Ya	Tidak
1	Apakah anda merasa keuntungan (laba) usaha bakso anda mengalami peningkatan yang signifikan dalam satu tahun terakhir?	6	9
2	Apakah daya saing produk anda saat ini lebih kuat dibandingkan dengan produk kompetitor sejenis?	6	9
3	Apakah anda selalu berusaha menjadi yang pertama dalam memperkenalkan menu atau layanan baru sebelum didahului oleh pesaing.	2	13
4	Apakah anda melakukan pembaruan atau variasi menu bakso (misal: bakso varian rasa, ukuran, atau bentuk baru) secara berkala?	4	11
5	Apakah anda secara aktif memantau strategi pesaing untuk memastikan bisnis anda tetap unggul?	5	10
6	Apakah menurut anda, rasa dan kualitas produk bakso anda memiliki ciri khas unik yang tidak ditemukan di tempat lain?	7	8
7	Apakah publik kepercayaan publik konsumen terhadap merek anda meningkat (ditandai dengan ulasan positif atau retensi pelanggan)?	9	6
8	Apakah penurunan daya beli atau banyaknya persaingan usaha sejenis di Jakarta Barat saat ini menjadi kendala besar bagi kelangsungan usaha anda?	15	0



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan hasil pra-survey pada Tabel 1.3, terlihat bahwa sebagian besar pelaku usaha bakso di Jakarta Barat masih menghadapi berbagai kendala dalam mencapai keberhasilan usaha. Hal ini ditunjukkan oleh 9 dari 15 responden yang menyatakan bahwa laba usaha mereka belum mengalami peningkatan yang signifikan dalam satu tahun terakhir. Selain itu, 9 dari 15 responden juga mengungkapkan bahwa daya saing produk yang dimiliki belum lebih unggul dibandingkan dengan produk kompetitor sejenis. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih mengalami kesulitan dalam meningkatkan kinerja usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat.

Pada aspek orientasi kewirausahaan, mayoritas responden menunjukkan kecenderungan yang masih rendah. Sebanyak 13 dari 15 responden menyatakan belum berupaya menjadi pelopor dalam memperkenalkan menu atau layanan baru sebelum didahului oleh pesaing. Selain itu, 10 dari 15 responden juga mengaku belum secara aktif memantau strategi yang diterapkan oleh pesaing. Temuan tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih cenderung bersikap pasif dan kurang responsif terhadap perubahan pasar, sehingga berpotensi menghambat kemampuan usaha dalam menciptakan keunggulan bersaing.

Pada aspek inovasi produk, hasil pra-survey juga menunjukkan kondisi yang belum optimal. Sebanyak 11 dari 15 responden menyatakan belum melakukan pembaruan atau variasi menu bakso secara berkala, sedangkan 8 dari 15 responden menilai bahwa produk yang mereka tawarkan belum memiliki ciri khas yang mampu membedakannya dari produk pesaing. Rendahnya tingkat inovasi tersebut berpotensi menyebabkan produk sulit bersaing di pasar yang didominasi oleh usaha sejenis dengan karakteristik yang relatif homogen.

Sejumlah penelitian menunjukkan gap penelitian berbeda seperti Miranda & Budiono (2025) menyatakan bahwa Orientasi Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM F&B di Kota Depok. Farha, & Fatimah, (2025) orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan atau negatif terhadap keberhasilan usaha. Ini menunjukkan di beberapa kondisi orientasi kewirausahaan yang lemah tidak dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Lai &

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Widjaja (2023) menemukan bahwa inovasi berpengaruh positif dan signifikan secara statistik terhadap keberhasilan usaha UMKM yang diteliti. Bentuk inovasi yang dilakukan antara lain konsep tempat yang terapkan, inovasi produk dari makanan dan minuman serta inovasi lain sebagai tujuan menghadapi persaingan usaha dan mencapai keberhasilan usaha yang dijalankan. Ardy dkk., (2023) kemampuan inovasi produk tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha dikarenakan UMKM tidak bisa melakukan inovasi karena dibatasi pengetahuan dan modal yang dimiliki sehingga juga tidak di terima konsumen.

Berdasarkan uraian kondisi empiris tersebut, terlihat bahwa tingginya jumlah pelaku usaha kuliner khususnya penjual bakso di Jakarta Barat menyebabkan persaingan usaha menjadi semakin ketat. Meskipun berada pada lingkungan usaha yang relatif sama, terdapat perbedaan tingkat keberhasilan usaha antar pelaku usaha, terutama dalam hal volume penjualan, kemampuan mempertahankan pelanggan, serta strategi pemasaran yang diterapkan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh lokasi dan jenis usaha semata, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengembangkan orientasi kewirausahaan dan inovasi produk. Namun demikian, pada kenyataannya masih ditemukan pelaku usaha yang belum mampu melakukan pembaruan produk, belum proaktif dalam menghadapi persaingan, serta masih mengandalkan cara pemasaran konvensional. Selain itu, hasil penelitian terdahulu terkait pengaruh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk terhadap keberhasilan usaha juga menunjukkan hasil yang berbeda-beda atau belum konsisten.

Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat permasalahan yang cukup kompleks dalam keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat, yang ditandai dengan rendahnya daya saing, minimnya inovasi produk, serta lemahnya orientasi kewirausahaan di tengah tekanan persaingan yang tinggi. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan guna menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha, khususnya yang berkaitan dengan orientasi kewirausahaan dan inovasi produk, sehingga diharapkan dapat memberikan solusi yang tepat bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan keberhasilan usaha.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

- Kota Administrasi Jakarta Barat memiliki kontribusi IMK sebesar 24,66% terhadap total IMK di DKI Jakarta yang menunjukkan tingginya jumlah pelaku usaha dan berpotensi meningkatkan persaingan, khususnya pada sektor kuliner.
- Terdapat variasi tingkat penjualan harian antar penjual bakso di wilayah Jakarta Barat meskipun berada pada lokasi dan segmentasi pasar yang relatif sama.
- Tidak semua pelaku usaha penjual bakso menerapkan strategi inovasi produk, seperti variasi menu, pengemasan, maupun kerja sama dengan layanan pesan antar berbasis aplikasi.
- Perbedaan dalam sikap dan perilaku kewirausahaan (inovatif, proaktif, berani mengambil risiko, otonomi, dan agresivitas kompetitif) diduga memengaruhi keberhasilan usaha.
- Hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk terhadap keberhasilan usaha menunjukkan temuan yang bervariasi dan belum konsisten, khususnya pada usaha mikro berskala sangat kecil seperti penjual bakso.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- Bagaimana pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Penjual bakso di Jakarta Barat?
- Bagaimana pengaruh inovasi produk terhadap keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat?
- Bagaimana pengaruh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat?

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.4 Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat.
- b. Untuk menganalisis pengaruh inovasi produk terhadap keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat.
- c. Untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk secara simultan terhadap keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian ilmu manajemen, khususnya dalam bidang kewirausahaan dan manajemen usaha mikro, terkait pengaruh orientasi kewirausahaan dan inovasi produk terhadap keberhasilan usaha.

- b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Pelaku UMKM

Memberikan gambaran mengenai pentingnya penerapan orientasi kewirausahaan dan inovasi produk dalam meningkatkan keberhasilan usaha di tengah persaingan yang ketat.

- 2) Bagi Pemerintah/Instansi Terkait

Sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan program pembinaan dan pemberdayaan UMKM, khususnya sektor kuliner di wilayah Jakarta Barat.

- 3) Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan rujukan dan perbandingan dalam mengembangkan penelitian terkait faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha mikro.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk terhadap Keberhasilan Usaha Penjual bakso di Jakarta Barat. Berdasarkan hasil analisis data kuantitatif yang diolah menggunakan metode SPSS dengan melibatkan 125 responden, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Orientasi Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Artinya, semakin tinggi orientasi kewirausahaan yang dimiliki penjual bakso di Jakarta Barat, yang tercermin dari kemampuan menciptakan peluang usaha, bersikap proaktif dalam menghadapi perubahan pasar, berani mengambil risiko bisnis yang terukur, serta memiliki komitmen untuk mengembangkan usahanya, maka semakin tinggi pula keberhasilan usaha yang dicapai. Keberhasilan tersebut ditunjukkan melalui peningkatan penjualan, bertambahnya jumlah pelanggan, meningkatnya keuntungan, serta kemampuan usaha untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan.
- b. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Inovasi Produk tidak berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha. Artinya, inovasi produk yang dilakukan oleh penjual bakso di Jakarta Barat, seperti penambahan variasi menu, perubahan rasa, penggunaan kemasan yang lebih menarik, maupun penyempurnaan cara penyajian, belum mampu meningkatkan keberhasilan usaha secara signifikan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa konsumen lebih mempertimbangkan faktor lain, seperti cita rasa yang konsisten, harga yang terjangkau, lokasi usaha yang strategis, kualitas pelayanan dan loyalitas pelanggan dibandingkan dengan inovasi produk yang dilakukan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- c. Secara simultan, Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha. Artinya, keberhasilan usaha penjual bakso di Jakarta Barat dipengaruhi oleh kombinasi kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan orientasi kewirausahaan dan melakukan inovasi produk secara bersamaan. Kedua variabel tersebut mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan keberhasilan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan menjadi faktor utama yang mendorong pelaku usaha memanfaatkan inovasi produk secara lebih efektif sehingga dapat meningkatkan daya saing, mempertahankan pelanggan, dan mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk terhadap Keberhasilan Usaha Penjual Bakso di Jakarta Barat, maka beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Penjual Bakso di Jakarta Barat

Penjual bakso diharapkan dapat :

- 1) Meningkatkan Orientasi Kewirausahaan

Berdasarkan hasil penelitian, indikator *"Saya selalu aktif dalam bertindak untuk membuat kemajuan besar usaha saya"* memperoleh nilai rata-rata terendah. Oleh karena itu, penjual bakso di Jakarta Barat disarankan untuk meningkatkan sikap proaktif dalam mengembangkan usahanya. Upaya yang dapat dilakukan antara lain menyusun target penjualan bulanan, melakukan evaluasi usaha secara berkala, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, mendaftarkan usaha pada platform layanan pesan-antar makanan seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood, serta mengikuti pelatihan kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Dinas PPKUKM, perguruan tinggi, atau komunitas UMKM. Selain itu, pelaku usaha juga perlu membiasakan diri melakukan analisis sederhana terhadap perkembangan pasar dan aktivitas pesaing sehingga mampu mengambil keputusan bisnis secara lebih cepat dan tepat.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2) Meningkatkan Inovasi Produk

Indikator *"Saya mengembangkan produk baru untuk menarik minat pelanggan"* memperoleh nilai rata-rata terendah sehingga inovasi produk perlu ditingkatkan secara lebih terarah. Penjual bakso disarankan untuk melakukan pengembangan menu secara berkala, misalnya menghadirkan varian bakso isi keju, bakso mercon, bakso urat premium, bakso sehat rendah lemak, atau menu paket hemat. Selain itu, inovasi juga dapat dilakukan melalui perbaikan kemasan yang lebih menarik, pemberian label merek, penyediaan produk beku (*frozen food*), serta peluncuran menu edisi musiman untuk menjaga minat pelanggan. Sebelum meluncurkan produk baru, pelaku usaha sebaiknya melakukan survei sederhana kepada pelanggan mengenai varian yang diinginkan agar inovasi yang dilakukan benar-benar sesuai dengan kebutuhan pasar.

3) Meningkatkan Keberhasilan Usaha

Indikator *"Penjualan usaha saya mengalami peningkatan"* memperoleh nilai rata-rata terendah. Oleh karena itu, penjual bakso perlu menerapkan program peningkatan penjualan yang lebih terencana, seperti memberikan promo pada jam-jam sepi, menerapkan program loyalitas pelanggan (misalnya pembelian 10 mangkuk gratis 1 mangkuk), menyediakan layanan pemesanan secara daring, memperluas pemasaran melalui media sosial (Instagram, TikTok, dan WhatsApp Business), serta bekerja sama dengan aplikasi layanan pesan-antar makanan. Selain itu, pelaku usaha disarankan untuk melakukan pencatatan penjualan harian dan evaluasi omzet setiap bulan sehingga dapat mengidentifikasi produk yang paling diminati, menentukan strategi promosi yang lebih efektif, serta mengambil keputusan bisnis berdasarkan data penjualan.

b. Bagi Pemerintah dan Instansi terkait

Pemerintah daerah dan instansi yang berkaitan dengan pengembangan UMKM diharapkan dapat memberikan pelatihan, pendampingan, serta program pengembangan kewirausahaan bagi pelaku usaha bakso. Program tersebut dapat difokuskan pada peningkatan kemampuan manajerial,

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pemasaran digital, inovasi produk, serta pengelolaan usaha agar keberhasilan usaha dapat terus meningkat.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lain yang diduga memengaruhi keberhasilan usaha, seperti kemampuan pemasaran, penggunaan teknologi digital, kualitas pelayanan, keunggulan kompetitif, atau modal usaha. Selain itu, penelitian dapat dilakukan pada jenis usaha kuliner lainnya atau wilayah yang berbeda sehingga hasil penelitian dapat dibandingkan dan memiliki cakupan yang lebih luas





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2016). *Manajemen Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Andriana, A. N. (2021). *Peran Wirausaha Dalam Pengembangan UMKM Dan Desa Wisata*. Penerbit Lakeisha.
- Anisa, D., Nadeak, C. S., Hafizah, A., & Hasyim, H. (2023). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha UMKM Bakso Di Kota Medan Yang Dimediasi Oleh Kompetensi Kewirausahaan. *Sanskara Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 24–34.”
- Ardy, M., Games, D., & Sari, D. K. (2023). Inovasi Produk, Kreativitas, Orientasi Berwirausaha, Orientasi Pasar, Lokasi Dan Keberhasilan Usaha. *Journal Publicuho*, 6(3), 908–915.
- Asy’ari, A. T., Suharsono, N., & Churiyah, M. (2026). Improving the Success of Culinary MSMEs through Product Innovation, Social Capital, and Digital Marketing: A Competitive Advantage Approach. *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 10(1), 64–73.
- Catalina, V., & Soelaiman, L. (2025). Peran Orientasi Kewirausahaan, Keunggulan Bersaing, Dan Kreativitas Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Kuliner Di Jakarta. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 117–128.
- Diharto, A. K. (2022). *Manajemen Inovasi Dan Kreativitas*. Gerbang Media Aksara.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper Row.”
- Eko, S., Ghggg, H., Ghfgfh, H., Hgvvh, S., & Bvhggvv, B. (2022). *Manajemen Kreativitas Dan Inovasi*. Yayasan Kita Menulis.
- Fahreza, R. A., & Rahmiyati, N. (2025). Pengaruh Inovasi Produk, Orientasi Kewirausahaan, Dan Strategi Pemasaran Digital Terhadap Keberhasilan Usaha Coffee Shop Di Kecamatan Sukolilo Surabaya. *Gemah Ripah: Jurnal Bisnis*, 5(4), 1095–1104.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Farha, A. N., Fatimah, F., & Rusdiyanto. (2025). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Pemilihan Lokasi Usaha, Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Warung Madura Di Jember. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(3).

Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26* (Edisi 10). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gogi, K. (2019). *Kewirausahaan Di Era 4.0*. Sasanti Institute.

Gozali, B. F., & Widjaja, O. H. (2025). Pengaruh Inovasi Produk Orientasi Kewirausahaan Dan Dukungan Sosial Sebagai Prediktor Terhadap Keberhasilan UMKM Kuliner. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 7(3). <https://doi.org/10.24912/jmk.v7i3.34619>.

Husni, M. (2019). Orientasi Kewirausahaan Dan Karakteristik Perusahaan Terhadap Perkembangan Usaha (Studi Pada Institusi Kecil Bidang Agro Dan Hasil Hutan Di Kabupaten Garut). *Jurnal Wacana Ekonomi*, 18(2), 74–87.

Kasmir. (2011). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Kotler, & Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran* (13 Ed.). (B. Sabran, Trans.) Jakarta: Erlangga.

Kurnadi, & Yulia, N. (2020). *Kewirausahaan*. Cahaya Firdaus.

Lai, A., & Widjaja, O. H. (2023). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kreativitas, Dan Inovasi Terhadap Keberhasilan UMKM Kedai Kopi. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 5(3), 576-584.

Lumpkin, G. T. (1996). Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct And Linking IT To Performance. *Academy Of Management*, 21(1), 135-172.

Merline, M., & Widjaja, O. H. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Orientasi Kewirausahaan, Dan Inovasi Terhadap Keberhasilan UKM Alumni Dan Mahasiswa Universitas Tarumanagara. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 4(2), 435–443.

Miranda, F., & Budiono, H. (2025). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Inovasi Terhadap Keberhasilan UMKM F&B Di Kota Depok. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 7(3), 857–864.

Mubasit. (2015). *Kewirausahaan*. Alfabeta.

Muhammad, R., & Husinsah. (2022). *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*. Perdana Publishing.

Nizam, M. F., Mufidah, E., & Fibriyani, V. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Inovasi Produk Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Pemasaran UMKM. *Jurnal EMA*, 5(2).

Sahir, S. H. (2021). *Metodologi Penelitian*. Penerbit KBM Indonesia.

Santoso, H. (2021). *Produk Kreatif Dan Kewirausahaan: Industri Peternakan*. ANDI.

Saryanto. (2021). *Produk Kreatif Dan Kewirausahaan Teknik Kendaraan Ringan SMK/MAK Kelas XII*. PT Gramedia Widiasarana Indonesia.

Schumpeter, J. A. (1934). Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sugito, A. S., Pratama, I., & Azzahra, I. (2022). *Media Sosial (Inovasi Pada Produk & Perkembangan Usaha)*. Universitas Medan Area Press.

Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D (Edisi Terbaru)*. Alfabeta.

Suryana. (2013). *Ekonomi Keatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide Dan Menciptakan Peluang*. Jakarta: Salemba Empat.

Tanjung, F. Y., & Kadiyono, A. L. (2019). Gambaran Orientasi Kewirausahaan Siswa SMA Ditinjau Dari Variabel Demografi. *Intuisi: Jurnal Psikologi Ilmiah*, 11(3), 184–192.

Widagdo, S., Rachaningsih, E. K., & Handayani, Y. I. (2019). *Resource Based View: Strategi Bersaing Berbasis Kapabilitas Dan Sumber Daya*. Mandala Press.