

SKRIPSI

**ANALISIS MENU DENGAN METODE MENU ENGINEERING
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
SANUR HARUM RESTAURANT DI PRIME PLAZA SANUR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

I Gede Adi Apriana

**JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2025**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul "Analisis Menu dengan Metode *Menu Engineering* dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Sanur Harum Restaurant di Prime Plaza Hotel Sanur" dalam keadaan tepat waktu. Penulisan skripsi ini merupakan sebuah wadah penyalur ilmu dan minat mahasiswa agar bermanfaat dan bisa menjadi acuan referensi yang baku. Tujuan penulisan skripsi ini adalah memperoleh gelar Sarjana Terapan Manajemen Bisnis Pariwisata Politeknik Negeri Bali.

Ada beberapa kendala yang penulis temukan pada tahap penulisan skripsi terkait mengumpulkan data ataupun sumber-sumber penunjang bagi kebutuhan penulisan laporan, namun berkat adanya bimbingan dan dukungan yang positif dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tak langsung, skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

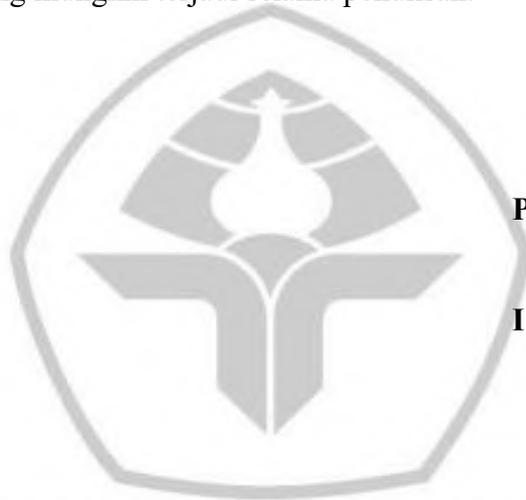
Penulis berhasil menyelesaikan penulisan skripsi ini berkat dukungan dan masukan yang terus-menerus diberikan oleh berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada mereka, termasuk di antaranya:

1. I Nyoman Abdi, S.E., M.e, Com., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang memberikan fasilitas serta kesempatan pada penulis untuk melaksanakan perkuliahan di kampus Politeknik Negeri Bali.
2. Dr. Ni Nyoman Sri Astuti, SST. Par., M.Par., selaku Ketua Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan izin dalam melaksanakan perkuliahan pada Jurusan Pariwisata serta turut membantu kelancaran penulis dalam melakukan penyusunan skripsi.
3. Putu Tika Virginiya, S.Pd., M.Pd., selaku Sekretaris Jurusan Pariwisata yang turut membantu memberikan kelancaran dan masukan bagi penulis.
4. Dr. Made Satria Pramanda Putra, S.H., S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi Manajemen Bisnis Pariwisata, Jurusan Pariwisata, Politeknik Negeri Bali yang turut memberikan banyak panduan, dorongan, dan masukan dalam melaksanakan penyusunan skripsi ini.

5. Luh Linna Sagitarini, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing I yang turut memberikan pandangan, arahan, motivasi dan telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis demi kelancaran penyusunan skripsi ini dari tahap awal sampai akhir.
6. Putu Gita Suari Miranti, S.Si., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, dukungan, dan bimbingan nya tanpa henti untuk membantu penulis agar dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
7. Nyoman Gd Suasta, selaku Executive Assistant Manager F&B di Prime Plaza Hotel Sanur yang telah memberikan motivasi dan menginspirasi selama penulis melakukan penelitian di hotel.
8. Komang Adiarsana, selaku Executive Chef di Prime Plaza Hotel Sanur yang telah memberikan arahan dan kesempatan selama penulis melakukan penelitian di hotel.
9. I Nyoman Pariawan, selaku Sous Chef di Prime Plaza Hotel Sanur yang telah memberi petunjuk, menyertai dan membimbing selama penulis melakukan penelitian di hotel.
10. I Gusti Ngurah Putra Vasudeva, S.E., M.M., selaku Cost Controller di Prime Plaza Hotel Sanur yang telah menjadi mentor dan dengan sabar membimbing penulis selama penulis melakukan penelitian di hotel.
11. Seluruh F&B Team yang telah banyak memberi petunjuk penulis pada saat penulis melakukan penelitian di hotel serta seluruh karyawan Prime Plaza Hotel Sanur yang memberikan bimbingan dan pengarahan selama penulis melakukan penelitian di hotel.
12. Kedua orang tua, istri, serta seluruh anggota keluarga yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam bentuk fisik, materi maupun doa selama melakukan penulisan skripsi.
13. Teman-teman kelas RPL yang selalu memberikan dorongan motivasi serta dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
14. Seluruh teman-teman dan rekan-rekan yang selalu memberi *support* dan masukan yang bermanfaat bagi penulis.

15. Terakhir, namun tak kalah pentingnya, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada diri penulis sendiri atas segala usaha, kerja keras, ketekunan, kepercayaan diri, serta komitmen untuk terus memberi lebih banyak daripada menerima, berusaha melakukan lebih banyak kebaikan daripada kesalahan, dan selalu menjadi diri sendiri dalam setiap situasi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis sangat mengharapkan masukan dan saran yang konstruktif agar karya ini dapat menjadi lebih baik lagi. Sebagai penutup, penulis mengucapkan terima kasih dan memohon maaf atas segala kesalahan yang mungkin terjadi selama penulisan.



Penulis

I Gede Adi Apriana

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRAK

Apriana, I Gede Adi. (2025). Analisis Menu dengan Metode *Menu Engineering* dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Sanur Harum Restaurant di Prime Plaza Sanur. Skripsi: Manajemen Bisnis Pariwisata, Jurusan Pariwisata, Politeknik Negeri Bali.

Skripsi ini telah disetujui dan diperiksa oleh pembimbing I Luh Linna Sagitarini, SE, MM dan Pembimbing II Putu Gita Suari Miranti, S.Si., M.Si.

Kata Kunci: *Menu Engineering*, Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur, *Menu Mix Percentage*, *Contribution Margin*, Optimasi Penjualan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *menu engineering* dalam pengelolaan menu *main course* di Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur, serta upaya yang dapat diterapkan untuk mengoptimalkan penjualan berdasarkan kategori dalam *menu engineering*. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan analisis kuantitatif untuk mengevaluasi data penjualan menu, harga jual, biaya bahan baku, dan kontribusi margin. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi dari Oktober 2024 hingga Maret 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa menu di restoran ini dapat dibagi ke dalam empat kategori yaitu *Star*, *Plowhorse*, *Puzzle*, dan *Dog*. Menu *Star* seperti Rendang Padang dan Korean Beef Bulgogi populer dan menguntungkan, sedangkan Soto Ayam termasuk *Plowhorse* dengan popularitas tinggi namun margin rendah. Menu seperti Rawon Jawa Timur dan Prawn Laksa Noodles masuk kategori *Puzzle*, menguntungkan tetapi kurang populer, sementara Plahmuk Thai Hot tergolong *Dog*, dengan penjualan dan margin rendah. Upaya optimasi penjualan mencakup peningkatan promosi untuk menu *Star* dan *Puzzle*, pengurangan biaya bahan baku untuk *Plowhorse*, serta penghapusan menu kategori *Dog*. Penelitian ini menunjukkan bahwa *menu engineering* membantu restoran dalam meningkatkan efisiensi operasional dan keuntungan.

ABSTRACT

Apriana, I Gede Adi. (2025). Analysis of Menu Using Menu Engineering Method to Optimize Sales at Sanur Harum Restaurant in Prime Plaza Sanur. Thesis: Tourism Business Management, Department of Tourism, Bali State Polytechnic.

This thesis has been approved and examined by Supervisor I Luh Linna Sagitarini, SE, MM, and Supervisor II Putu Gita Suari Miranti, S.Si., M.Si.

Keywords: Menu Engineering, Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur, Menu Mix Percentage, Contribution Margin, Sales Optimization.

This research analyzes the application of the menu engineering method in managing the main course menu at Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur, and efforts to optimize sales based on menu engineering categories. A qualitative approach with quantitative analysis is used to evaluate menu sales data, selling prices, raw material costs, and contribution margins. Data was collected through observations, interviews, and document studies from October 2024 to March 2025. The results show that the menu can be categorized into four categories include Star, Plowhorse, Puzzle, and Dog. Star items like Rendang Padang and Korean Beef Bulgogi are popular and profitable, while Soto Ayam falls into the Plowhorse category with high popularity but low margins. Dishes like Rawon Jawa Timur and Prawn Laksa Noodles are in the Puzzle category, profitable but less popular, while Plahmuk Thai Hot is in the Dog category, with low sales and margins. Efforts to optimize sales include promoting Star and Puzzle items, reducing raw material costs for Plowhorse items, and removing or replacing Dog items. This research shows that menu engineering can help restaurants identify profitable items, improve operational efficiency, and maximize profits.

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSYARATAN GELAR SARJANA TERAPAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	5
1.4.2 Manfaat Praktis.....	5
1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Hotel	7
2.1.2 Food and Beverages Department.....	9
2.1.3 Restoran.....	11
2.1.4 Menu.....	14
2.1.5 Metode Menu Engineering	17
2.1.6 Penjualan	22
2.2 Hasil Penelitian Sebelumnya	24
BAB III METODE PENELITIAN	29
3.1 Lokasi dan Periode Penelitian	29
3.2 Objek Penelitian	29
3.3 Identifikasi Variabel.....	30
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	30
3.5 Jenis dan Sumber Data	31

3.5.1 Jenis Data.....	32
3.5.2 Sumber Data	32
3.6 Penentuan Informan.....	33
3.7 Pengumpulan Data.....	34
3.7.1 Observasi	34
3.7.2 Wawancara.....	34
3.7.3 Dokumentasi.....	35
3.7.4 Studi Pustaka	35
3.8 Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
4.1 Gambaran Umum Prime Plaza Hotel Sanur	39
4.1.1 Sejarah Prime Plaza Hotel Sanur.....	40
4.1.2 Fasilitas Hotel.....	41
4.1.3 Struktur Organisasi Prime Plaza Hotel Sanur.....	51
4.2 Penyajian Hasil Penelitian	57
4.2.1 Penerapan Menu Engineering Dalam Pengelolaan Menu Main Course Di Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur.....	58
4.2.2 Upaya Yang Dapat Diterapkan Untuk Mengoptimalkan Penjualan Berdasarkan Kategori Dalam Menu Engineering	66
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	75
5.1 Simpulan.....	75
5.2 Saran	76
DAFTAR PUSTAKA.....	79
LAMPIRAN.....	81

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kriteria Dalam Menentukan Klasifikasi Menu	21
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel	31
Tabel 3.2 Kriteria Dalam Menentukan Klasifikasi Menu	38
Tabel 4.1 Analisis Total Menu Terjual dalam Periode Oktober 2024 hingga Maret 2025 di Sanur Harum Restaurant	60
Tabel 4.2 Perbandingan Menu Mix Score dan Jumlah Menu Terjual Menu Kategori Star Setelah Perbaikan.....	68
Tabel 4.3 Perbandingan Penjualan, Menu Mix Score, dan Jumlah Menu Terjual Menu Kategori Puzzle Setelah Perbaikan	69
Tabel 4.4 Perbandingan Menu CM dan CM Score Menu Kategori Plowhorse Setelah Perbaikan.....	71
Tabel 4.5 Perbandingan Penurunan Food Cost, Peningkatan Menu Mix Score, CM Score, dan Jumlah Menu Terjual Menu Kategori Dog Setelah Perbaikan.....	72
Tabel Lampiran 1 Analisis Total Menu Terjual dalam Periode Oktober 2024 hingga Maret 2025 di Sanur Harum Restaurant.....	92

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Prime Plaza Hotel Sanur	39
Gambar 4.2 Prime Plaza Hotel Sanur	40
Gambar 4.3 Struktur Organisasi F&B.....	51
Gambar 4.4 Menu Kategori Star	63
Gambar 4.5 Menu Kategori Puzzle.....	64
Gambar 4.6 Menu Kategori Plowhorse.....	65
Gambar 4.7 Menu Kategori Dog.....	65
Gambar 4.8 Matriks Menu Engineering.....	67
Gambar 4.9 Grafik Perbandingan Penjualan Menu	70
Gambar 4.10 Penyajian Menu Rawon Jawa Timur yang Dimodifikasi.....	69
Gambar 4.11 Siklus Strategi Penghapusan Menu	72
Gambar Lampiran 1 Wawancara dengan Executive Asst. Manager - F&B.....	84
Gambar Lampiran 2 Wawancara dengan Executive Chef	84
Gambar Lampiran 3 Wawancara dengan Sous Chef.....	84
Gambar Lampiran 4 Wawancara dengan Cost Controller	85
Gambar Lampiran 5 Wawancara dengan Income Auditor	85
Gambar Lampiran 6 Wawancara dengan Captain Waitress	85

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ijin Penelitian	81
Lampiran 2 Panduan Wawancara	82
Lampiran 3 Foto Pengumpulan Data dengan Informan	84
Lampiran 4 Hasil Wawancara	86
Lampiran 5 Hasil Olah Data.....	92



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri perhotelan di Bali, khususnya di kawasan Sanur, terus berkembang seiring dengan meningkatnya jumlah wisatawan domestik dan mancanegara. Salah satu hotel yang berperan penting dalam menyediakan akomodasi berkualitas di area ini adalah Prime Plaza Hotel Sanur. Hotel ini menawarkan berbagai fasilitas, termasuk 329 kamar yang dirancang dengan baik untuk kenyamanan para tamu. Selain itu, Prime Plaza Hotel Sanur memiliki beberapa fasilitas penunjang seperti kolam renang, spa, pusat kebugaran, dan berbagai pilihan restoran yang menyajikan beragam kuliner.

Pendapatan hotel Prime Plaza Hotel Sanur berasal dari beberapa sektor utama, yaitu kamar dan F&B. Secara umum, kontribusi utama berasal dari kamar dengan kisaran 60-70%, sementara sektor F&B berkontribusi sekitar 30-40% terhadap total pendapatan hotel. Di Prime Plaza Hotel Sanur, proporsi ini mungkin berbeda, namun F&B tetap menjadi komponen penting dalam struktur pendapatan hotel. Salah satu outlet F&B unggulan di hotel ini adalah Sanur Harum Restaurant, yang menawarkan berbagai hidangan Asia.

Seiring dengan meningkatnya persaingan di sektor restoran dan hotel, banyak usaha kuliner yang berfokus pada peningkatan kualitas menu sebagai salah satu upaya untuk menarik lebih banyak pelanggan. Namun, tanpa strategi yang tepat dalam merancang dan mengelola menu, restoran dapat mengalami kerugian, baik dalam hal biaya produksi maupun dalam pencapaian kepuasan pelanggan. Oleh

karena itu, penerapan manajemen menu di Sanur Harum Restaurant menjadi sangat penting, agar restoran ini dapat beroperasi secara lebih efisien, memenuhi harapan pelanggan, serta mencapai target finansial yang optimal.

Pada umumnya, restoran dihadapkan pada manajemen menu yang baik untuk mencapai keseimbangan yang optimal antara kepuasan pelanggan dan efisiensi biaya (Kotschevar & Withrow, 2001). Konsep *menu engineering*, yang diperkenalkan oleh Kasavana & Smith (1982), merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi item menu berdasarkan popularitas dan profitabilitasnya, dengan tujuan mengoptimalkan penjualan dan margin keuntungan. Sanur Harum Restaurant sebelumnya telah menerapkan konsep *menu engineering* untuk meningkatkan penjualan mereka. Setelah menerapkan sistem *menu engineering*, restoran berhasil meningkatkan penjualan *item-menu* dengan margin keuntungan tertinggi, serta mengurangi menu yang kurang menguntungkan. Hal ini juga membantu pelanggan lebih mudah memilih pilihan yang lebih populer dan menguntungkan, sehingga peningkatan total pendapatan sebesar 15% dalam tiga bulan pertama penerapannya.

Integrasi *menu engineering* diharapkan dapat mengidentifikasi menu-menu dengan penjualan terbaik berdasarkan margin keuntungan dan tingkat popularitas. Langkah ini tidak hanya berpotensi meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat posisi Sanur Harum Restaurant sebagai sebagai salah satu restoran Asia terbaik di area Sanur. Dalam rangka mendukung tujuannya untuk meningkatkan penjualan dan menghadirkan pengalaman makan yang lebih

bermakna bagi pelanggan, Sanur Harum Restaurant sudah mulai menerapkan metode *menu engineering*.

Meskipun *menu engineering* dapat membawa keuntungan, tantangan baru muncul, seperti kebutuhan untuk terus memantau dan mengevaluasi performa menu, serta memastikan bahwa semua anggota tim terlatih dalam memahami dan mengimplementasikan perubahan menu yang ada. Beberapa permasalahan yang dihadapi dalam penerapan *menu engineering* di Sanur Harum Restaurant antara lain:

1. Kurangnya pemahaman tentang pengelompokan menu. Staf restoran mungkin belum sepenuhnya memahami cara mengkategorikan item menu ke dalam kelompok seperti bintang (stars), teka-teki (puzzles), sapi perah (plow horses), dan anjing (dogs) berdasarkan analisis popularitas dan profitabilitas. Hal ini dapat mengakibatkan strategi penjualan yang kurang efektif.
2. Perubahan preferensi pelanggan. Selera dan preferensi pelanggan dapat berubah seiring waktu, dipengaruhi oleh tren kuliner, musim, dan faktor lainnya. Kurangnya responsivitas terhadap perubahan ini dapat menyebabkan penurunan penjualan pada item menu tertentu.
3. Keterbatasan dalam promosi menu. Tanpa strategi promosi yang efektif, item menu yang sebenarnya memiliki potensi tinggi mungkin tidak mencapai tingkat penjualan yang diharapkan. Hal ini bisa disebabkan oleh kurangnya pelatihan staf dalam teknik *upselling* atau minimnya materi promosi yang menarik.

Dalam upaya meningkatkan penjualan, penelitian ini akan fokus pada analisis *main course* di Sanur Harum Restaurant. Pemilihan *main course* didasarkan pada data penjualan yang menunjukkan bahwa kategori ini memiliki permintaan tertinggi dibandingkan dengan kategori menu lainnya. Dengan demikian, optimalisasi pada *main course* diharapkan dapat memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan restoran secara keseluruhan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan *menu engineering* dalam pengelolaan menu *main course* di Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur?
2. Upaya apa yang dapat diterapkan untuk mengoptimalkan penjualan berdasarkan kategori dalam *menu engineering*?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Menganalisis penerapan *menu engineering* dalam pengelolaan *main course* di Sanur Harum Restaurant, Prime Plaza Hotel Sanur.
2. Mengidentifikasi upaya yang efektif untuk mengoptimalkan penjualan berdasarkan hasil analisis *menu engineering*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian terdiri dari manfaat teoritis dan manfaat praktis dengan uraian sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori tentang *menu engineering* dan optimalisasi menu di industri perhotelan. Dengan demikian, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi akademisi dan peneliti yang ingin mengkaji lebih dalam tentang penerapan *menu engineering* dalam berbagai konteks bisnis kuliner dan perhotelan.

1.4.2 Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian lain dibagi menjadi 3, antara lain:

1. Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan untuk penelitian selanjutnya mengenai penerapan *menu engineering* dan optimalisasi menu di industri perhotelan serta menambah pustaka di Politeknik Negeri Bali.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini memberikan masukan strategis yang praktis bagi Prime Plaza Hotel Sanur untuk mengoptimalkan penjualan melalui pendekatan *menu engineering*. Rekomendasi yang dihasilkan dapat membantu manajemen memahami pola konsumsi pelanggan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memaksimalkan keuntungan tanpa mengorbankan kualitas layanan. Hal ini juga berpotensi memperkuat daya saing hotel dalam industri perhotelan.

3. Bagi Peneliti

Penelitian ini menjadi sarana pengembangan kompetensi akademik dan profesional peneliti dalam bidang manajemen menu di industri perhotelan.

Peneliti mendapatkan pengalaman mendalam dalam menganalisis data penjualan dan merancang strategi berbasis data untuk meningkatkan penjualan.

1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah menganalisis penerapan *menu engineering* pada 10 menu *main course*, yaitu Rawon Jawa Timur, Udang Goreng Asam Pedas, *Mackerel Plaza Fried Fish*, Rendang Padang, dan Soto Ayam, *Prawn Laksa Noodles*, *Korean Beef Bulgogi*, *Chicken Kung Pow*, *Plahmuk Thai Hot*, dan *Tonkatsu*, dan dampaknya terhadap penjualan di Sanur Haru Restaurant. Penelitian ini membahas bagaimana penerapan metode *menu engineering* di Sanur Harum Restaurant berkontribusi terhadap peningkatan penjualan makanan. Fokus penelitian ini mencakup analisis item menu, popularitas, dan profitabilitas serta dampaknya terhadap keputusan pembelian pelanggan dalam waktu enam bulan terakhir. Penelitian ini akan difokuskan pada aspek perancangan menu, pengaruh terhadap penjualan, dan kepuasan pelanggan. Sementara itu, batasan penelitian memastikan bahwa fokus tetap pada 10 menu *main course* yang ada di menu restoran selama periode yang telah ditentukan, dengan penggunaan data penjualan sebagai dasar analisis.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penerapan *menu engineering* di Sanur Harum Restaurant, dapat disimpulkan bahwa proses pengelolaan menu utama (*main course*) di restoran ini telah melalui langkah-langkah analitis yang sistematis. Pengumpulan data penjualan, harga jual, dan biaya bahan baku menu-menu yang ada telah dilakukan dengan cermat, melibatkan kolaborasi antara tim *Food & Beverage (F&B)*, akuntansi, dan manajemen. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan matriks *menu engineering* untuk mengklasifikasikan menu ke dalam empat kategori utama yaitu *Star*, *Plowhorse*, *Puzzle*, dan *Dog*. Proses ini tidak hanya memberikan gambaran yang jelas mengenai popularitas dan profitabilitas setiap menu, tetapi juga membantu dalam menentukan strategi yang perlu diterapkan pada masing-masing menu untuk meningkatkan keuntungan restoran.

Berdasarkan analisis tersebut, ditemukan bahwa Rendang Padang dan Korean Beef Bulgogi termasuk dalam kategori *Star*, yang menunjukkan bahwa menu-menu ini sangat populer dan menguntungkan. Di sisi lain, Soto Ayam merupakan menu yang sangat populer namun memiliki margin rendah, masuk dalam kategori *Plowhorse*. Sementara itu, menu seperti Rawon Jawa Timur, Udang Goreng Asam Pedas, Mackerel Plaza Fried Fish, Prawn Laksa Noodles, Chicken Kung Pow, dan Tonkatsu, masuk dalam kategori *Puzzle*, yang menguntungkan tetapi kurang populer. Terakhir, menu Plahmuk Thai Hot masuk dalam kategori *Dog*, yang tidak laku dan tidak menguntungkan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran yang dikemukakan mengacu pada pernyataan berikut:

1. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam pengembangan studi manajemen restoran, khususnya dalam penerapan konsep *menu engineering*. Sebagai institusi pendidikan, Politeknik Negeri Bali dapat memanfaatkan hasil penelitian ini untuk memperkaya kurikulum yang ada, dengan menambahkan topik-topik terkait analisis bisnis restoran dan strategi pemasaran yang lebih aplikatif. Diharapkan, para mahasiswa dapat memahami betul bagaimana teori-teori yang dipelajari dapat diaplikasikan dalam industri nyata. Selain itu, kolaborasi antara akademisi dan praktisi industri, seperti restoran atau hotel, perlu diperkuat untuk memberikan pengalaman belajar yang lebih nyata bagi mahasiswa, yang akan bermanfaat bagi pengembangan karir mereka di bidang manajemen bisnis pariwisata.

2. Bagi Prime Plaza Hotel Sanur

Berdasarkan hasil analisis dan penerapan *menu engineering* yang telah dilakukan di Sanur Harum Restaurant, terdapat beberapa langkah strategis yang dapat diterapkan untuk mengoptimalkan kinerja restoran. Pertama, untuk menu kategori *Star*, restoran sebaiknya meningkatkan promosi melalui media sosial dengan menampilkan foto-foto menggugah selera serta penempatan strategis menu dalam buku menu agar lebih mudah terlihat oleh pelanggan. Penyesuaian harga juga perlu dilakukan untuk menjaga margin keuntungan, sementara kualitas rasa tetap

dipertahankan. Untuk menu kategori *Plowhorse*, langkah yang disarankan adalah mengganti pemasok dengan yang lebih efisien dari sisi harga tanpa mengorbankan kualitas. Untuk menu kategori *Puzzle* dan *Dog*, restoran disarankan untuk memperbarui penyajian menu dan mendesain deskripsi menu yang lebih menarik, serta menawarkan diskon atau promosi bundling dengan menu lain yang lebih populer untuk meningkatkan perhatian pelanggan. Evaluasi berkala terhadap menu yang kurang menguntungkan juga sangat penting untuk memutuskan apakah perlu dihapus atau diganti dengan menu baru. Terakhir, restoran perlu memperhatikan pengelolaan bahan baku yang efisien dengan memilih pemasok yang lebih baik serta mengelola persediaan bahan baku secara tepat guna mengurangi pemborosan dan biaya operasional.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini memberikan pemahaman yang berguna mengenai pengaruh strategi penetapan harga dan pemasaran media sosial terhadap keputusan pembelian di Sanur Harum Restaurant, namun ada beberapa saran untuk penelitian selanjutnya. Pertama, penelitian ini dilakukan di satu lokasi restoran, sehingga untuk memperluas wawasan, disarankan untuk melibatkan restoran di beberapa kota atau daerah lainnya untuk melihat apakah hasil yang sama dapat diterapkan secara lebih luas. Penelitian selanjutnya juga bisa memperhatikan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, seperti kualitas layanan, pengalaman pelanggan, dan faktor psikologis lainnya. Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam, penelitian selanjutnya bisa menggunakan pendekatan kualitatif, seperti wawancara mendalam dengan pelanggan untuk

mengeksplorasi alasan mereka dalam memilih menu dan merespons promosi. Selain itu, penelitian ini berfokus pada dampak jangka pendek dari penerapan *menu engineering*, sementara pengaruh jangka panjang terhadap loyalitas pelanggan dan retensi merek juga perlu dieksplorasi dalam penelitian berikutnya. Penelitian selanjutnya bisa memperpanjang periode pengamatan untuk melihat pengaruh berkelanjutan dari perbaikan yang diterapkan, serta menguji eksperimen dengan strategi *menu engineering* yang berbeda untuk mengetahui dampaknya pada penjualan dan profitabilitas restoran dalam jangka panjang.



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, I. N. P. S., Pambudi, B., & Wardana, M. A. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis Menu Engineering Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Restoran. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 2(5), 1206–1224.
- Susila, B. P. E., & Nugraha, S. (2021). Menu Engineering Sebagai Strategi Penetapan Produk Makanan Dalam Menghadapi Tatahan Kehidupan Baru Di Kori Restaurant & Bar Kuta - Bali. *Journal of Applied Management and Accounting Science*, 3(1), 14–27.
- Hamidah, S., & Komariah, K. (2018). Resep & Menu. *Yogyakarta: Deepublish*.
- Kasavana, M. L., & Smith, D. J. (1982). Menu Engineering: A Practical Guide to Menu Analysis. *Michigan State University*.
- Kotschevar, L. H., & Withrow, D. (2001). Food and Beverage Management. *Pearson Education*.
- Mutlu, H., Demircakmak, I. L., & Dogan, M. (2022). Menu Engineering in the Restaurant Business: A Study on Kitchen Chefs. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, December.
- Rohmah, M., Sundari, S., & Haryati, T. (2024). The Role of Profitability in the Influence of ESG Disclosure and Agency Costs on Firm Value of IDX ESG Leaders Indexed. *Proceedings of International Conference on Economics Business and Government Challenges*, 7(1), 249–256.
- Sabadosh, G. (2019). Menu Engineering Mechanism for Restoranthousehold Establishments That Serve the Organized Groups of Consumers in Recreational Regions. *Bulletin of the National Technical University "KhPI". Series: Innovation Researches in Students' Scientific Work*, 0(21), 52–56.
- Siti, M. H. (2022). Penerapan Metode Rekayasa Menu (Menu Engineering) Untuk Menentukan Klasifikasi Menu Item Pada Sejalan Coffehouse Kabupaten solok.
- Soekresno & I. N. R. Pendit. (2004). Petunjuk Praktek Pramusaji Food & Beverage Service. *Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama*.
- Darmaatmadja, S. (2024). Rahasia Sukses Bisnis Restoran. *Media Pressindo*.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. *Bandung: Alfabeta*.
- Utama, I. B., & Junaedi, I. R. (2018). Membangun Pariwisata Dari Desa.

Yogyakarta: Deepublish.

Wani, Y. A., Tanuwijaya, L. K., & Arfiani, E. P. (2019). *Manajemen Operasional, Penyelenggaraan Makanan Massal. Malang: UB Press.*

Ekawatiningsih, W. R. P. (2020). *Manajemen Pelayanan Makanan dan Minuman. UNY Press.*



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI