

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif mengenai strategi berbasis *menu engineering* dalam upaya meningkatkan volume penjualan menu *dessert* di *The Rooses Restaurant*. Maka dapat ditarik kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Berdasarkan penerapan *menu engineering* pada menu *dessert* periode 01 Januari 2014 hingga 31 Desember 2014 di *The Rooses Restaurant*, mengindikasikan bahwa kinerja menu *dessert* belum optimal. Restoran belum konsisten melakukan *menu engineering* pada menu *dessert* secara rutin. Setelah melakukan penelitian ini, sebaiknya restoran melakukan evaluasi menu setiap bulannya menggunakan metode *menu engineering*. Evaluasi penjualan menu *dessert* ini bertujuan untuk mengetahui kinerja menu setiap saat, apakah menu populer atau memiliki keuntungan yang besar atau sebaliknya.
2. Klasifikasi *menu engineering* yang dihasilkan menunjukkan bahwa komposisi kategori *dog* paling banyak diantara keempat kategori. Hal ini mengindikasikan bahwa kinerja menu *dessert* tidak optimal karena setengah menu *dessert* yang ada, tidak populer dan memiliki keuntungan atau margin kontribusi yang rendah. Sehingga dapat menyebabkan restoran mudah merugi, serta timbul inefektivitas dan inefisiensi operasional. Salah satu cara untuk mensiasati dengan mengurangi menu *dessert* yang dijual. Sebaliknya dengan kategori *star*, jumlah menu *dessert* dengan kategori ini sangat sedikit, hanya pisang bakar keju, *banana fritter* dan *ice cream delight*. Selain harus selalu menjaga kualitas menu yang menguntungkan dan populer, perlu adanya pertimbangan untuk menambah variasi menu *dessert* yang berbeda. Jumlah menu kategori *plow horse* dan *puzzle* tidak jauh berbeda, mengindikasikan bahwa kinerja menu *dessert* dapat diperbaiki. Setiap kategori menu perlu adanya perbaikan.

3. Salah satu tujuan pengoperasional restoran adalah untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Restoran hotel (*main dining room*) mempunyai target penjualan yang harus dicapai, dan tertuang dalam sebuah anggaran. Salah satu strategi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan menu *dessert* adalah mensinkronisasi target penjualan yang harus dicapai dengan hasil klasifikasi *menu engineering* (*star, plow horse, puzzle, dog*). Target penjualan dipetakan menjadi target penjualan menu per hari dan per bulan. *Menu engineering* sendiri berfungsi untuk mengetahui posisi atau kondisi restoran terkini, sehingga restoran bisa memutuskan sendiri strategi mana yang dilakukan terlebih dahulu, karena tidak semua strategi bisa dilakukan bersamaan. Volume penjualan menu *dessert* akan naik apabila tamu banyak membeli menu *dessert* yang dijual. Memasarkan atau mengenalkan menu dengan promosi dapat dilakukan agar tamu lebih tertarik tentang menu *dessert* yang dijual di restoran.

5.2. Rekomendasi

The Rooses Restaurant diharapkan dapat menerapkan strategi dalam meningkatkan volume penjualan menu *dessert* melalui penerapan *menu engineering*. Evaluasi menu dilakukan setiap bulannya, untuk mengetahui kinerja penjualan menu yang terbaru. Berikut strategi berdasarkan klasifikasi menu :

Menu star (Keuntungan Menu tinggi, Popularitas Menu tinggi)

Seluruh menu *dessert* kategori star perlu meningkatkan promosi serta pertahankan kualitas, kuantitas, cita rasa dan penampilan menu. Namun disisi lain ada kekurangan yang perlu diperbaiki, yaitu bahwa menu yang paling diminati tamu hanya berbahan dasar pisang, dan termasuk menu tradisional Indonesia. Perlu adanya pengenalan menu *dessert* lainnya untuk menambah pilihan menu dan keuntungan penjualan. Salah satu contoh menu baru bisa berbentuk *cake*. Jenis *cake* yang dijual bisa disesuaikan dengan bahan – bahan yang ada di dapur, kebijakan manajemen, trend, tema bulanan, dan lain sebagainya. Apabila menu baru ini penjualannya kurang bagus, bisa diganti

dengan menu lain. Promosi menu bisa dilakukan untuk memperkenalkan varian menu *dessert* baru yang dijual kepada tamu.

Menu Plow Horse (Keuntungan Menu rendah, Popularitas Menu tinggi)

- 1) *Standard recipe* menu *plowhorse* harus ditinjau ulang, apakah ada bahan yang bisa ditambah, kurang, atau dihilangkan tanpa menurunkan kualitas produk.
- 2) Promo membeli menu *dessert* kategori *star*, gratis menu *dessert puzzle* atau *plow horse*. Promo ini menerapkan adanya kenaikan harga, namun tetap dijadikan satu harga.
- 3) Pembuatan flyer promo menu *dessert* untuk di kamar – kamar. Promosi ini atas kerja sama *food and beverage product department* dengan *front office department*.
- 4) Meningkatkan aspek pemasaran dengan cara promo menu. Promosi ini bisa dilakukan oleh *food and beverage service* sebagai lini terdepan *food and beverage department* dalam melayani kebutuhan makan atau minum tamu. Juga *sales and marketing department* bisa mempromosikan menu *dessert* unggulan di *The Amaroossa Hotel Bandung* kepada para tamu.

Menu Puzzle (Keuntungan Menu tinggi, Popularitas Menu rendah)

- 1) Cara alternatif yaitu dengan mengurangi menu *puzzle* yang ada di menu. Dan diganti dengan variasi menu yang seimbang namun tetap menarik perhatian tamu.
- 2) Promo pembelian menu *dessert* yang populer, gratis menu *dessert puzzle* ataupun *plow horse*. Promo ini menerapkan adanya kenaikan harga, namun tetap dijadikan satu harga.
- 3) Pembuatan flyer promo menu *dessert* untuk di kamar – kamar. Promosi ini atas kerja sama *food and beverage product department* dengan *front office department*.

- 4) Meningkatkan aspek pemasaran dengan cara promo menu. Promosi ini bisa dilakukan oleh *food and beverage service* sebagai lini terdepan *food and beverage department* dalam melayani kebutuhan makan atau minum tamu. Juga *sales and marketing department* bisa mempromosikan menu *dessert* unggulan di *The Amaroossa Hotel Bandung* kepada para tamu.

Menu Dog (Keuntungan Menu rendah, Popularitas Menu rendah)

Penggantian menu *dog* dengan menu yang baru. Salah satu contohnya penambahan menu *cake* atau *shorbet* pilihan di menu *ala carte* dan *room service*. Penggantian atau penambahan menu sangat erat kaitannya dengan perencanaan menu. Perencanaan menu di hotel biasanya berdasarkan dua metode, yaitu:

- 1) Perencanaan menu disesuaikan dengan *standard food cost* yang disetujui manajemen. Resikonya gramasi dan jenis bahannya menjadi terbatas. Membuka peluang produk yang dihasilkan tidak maksimal, yang berimbas pada ketidakpuasan pelanggan terhadap menu *dessert*, sehingga tamu enggan membeli menu *dessert*.
- 2) Perencanaan menu sesuai dengan keinginan *food and beverage product (full recipe)*. Biasanya produk *full recipe* menghasilkan produk yang bercita rasa tinggi dan berkualitas baik, serta menu inovatif dan bervariasi. Resikonya memiliki *food cost* yang tinggi, harga jual tidak fleksibel, sehingga keuntungan yang didapatkan tidak banyak.