

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

Objek penelitian merupakan permasalahan yang diteliti “suatu atribut atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, dan kemudian ditarik kesimpulannya” (Sugiyono, 2008:38).

Penelitian ini dilakukan di restoran Koi Bistro yang berada di Hotel Grand Serela Serela Setiabudhi Bandung, objek yang akan diteliti yaitu penurunan penjualan pada tahun 2014, 2015, dan 2016. Penelitian ini berdasarkan metode *menu engineering*.

Objek penelitian ini terdiri dari variabel bebas, dan variabel terikat. Adapun yang menjadi variabel bebas (*independent variabel*) yaitu Analisis Pengembangan menu *a'la carte* (X), sedangkan variabel terikat (*dependent variabel*) (Y) yaitu upaya meningkatkan penjualan yang ada di Hotel Grand Serela Setiabudhi Bandung.

#### **3.2 Jenis dan Metodologi Penelitian**

##### **3.2.1 Jenis Penelitian**

Jenis Penelitian umumnya ada dua yaitu kualitatif, dan kuantitatif Menurut Denzin dan Lincoln (2009) dalam buku (Noor J. , 2011:33) Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian, dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial serta masalah manusia, sedangkan kuantitatif adalah penelitian yang tidak mementingkan kedalaman data, yang terpenting dapat merekam data sebanyak-banyaknya dari populasi yang luas.

Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian, yang terjadi saat sekarang. Penelitian

deskriptif memusatkan perhatian pada masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung (Noor J. , 2011)

Berdasarkan penjabaran di atas maka jenis yang peneliti ambil yaitu penelitian kualitatif, kuantitatif, dan deskriptif bertujuan untuk mengetahui gambaran dari analisis pengembangan menu *A'la Carte* melalui pendekatan matriks serta diketahui melalui angka berdasarkan kuesioner yang disebar kepada konsumen.

### 3.2.2 Metodologi Penelitian

Metodologi adalah ilmu tentang kerangka kerja untuk melakukan penelitian yang sistematis, sekumpulan peraturan, kegiatan, dan prosedur yang digunakan oleh pelaku suatu disiplin ilmu, studi atau analisis teoritis mengenai suatu metode atau cabang ilmu logika yang berkaitan dengan prinsip umum pembentukan pengetahuan (*knowledge*).

### 3.3 Sumber Data

Kuncoro (2007:124) menjelaskan bahwa data adalah sekumpulan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Data yang didapat dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi data primer, dan data sekunder.

“Data primer merupakan sumber-sumber dasar yang merupakan bukti atau saksi utama dari kejadian yang lalu” (M. Nazir, 2006:50). Sedangkan data sekunder menurut Wirartha (2006:245) “Data sekunder biasanya telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen”.

**Tabel 3.1**  
**Jenis Dan Sumber Data**

No	Data	Sumber Data	Jenis Data
1	Data Penjualan	Grand Serela Setiabudhi Bandung	Sekunder
2	Harga Jual Produk	Grand Serela Setiabudhi Bandung	Primer

Sumber : Hasil Penulisan Peneliti (2017)

### 3.4 Operasional Variabel

Menurut Wardiyanta (2006:11) variabel adalah operasional sebuah konsep agar dapat diteliti secara empiris. Variabel juga diartikan sebagai Operasional variabel di bawah ini yaitu :

**Tabel 3.2**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Konsep Teoritis	Konsep Empiris	Konsep Analisis	Sumber
<i>Pendekatan Matriks (X)</i>	<p>a. Analisis Marjin Kontribusi dan Tingkat Popularitas disebut dengan <i>menu engineering</i>. <i>Menu engineering is management application that take a deterministic approach in a evaluating decisions regarding current and future menu pricing, design and content (John R. Walker: 2005: 129)</i></p> <p>b. Analisis Presentase Harga Pokok dan Tingkat Popularitas</p> <p>c. Analisis Marjin Kontribusi Harga Rerata Tertimbang (Wiyasha, 2011:136)</p>	Pihak hotel dapat mengetahui menu yang dapat di evaluasi, dan dapat melihat keuntungan serta kepopuleran dari menu yang dipesan oleh tamu hotel.	<p><i>Menu engineering</i> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontribusi Margin (analisis biaya keuntungan)</li> <li>- Bauran Produk</li> <li>- Klasifikasi Menu</li> </ul> <p>Kualitas Produk :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas Rasa</li> <li>2. Daya Tarik Aroma</li> <li>3. Variasi Menu</li> <li>4. Kebersihan Makanan</li> <li>5. Kesesuaian Harga dengan Porsi yang disajikan</li> <li>6. Keterjangkauan Harga</li> <li>7. Kemudahan Menuju Lokasi</li> <li>8. Kestrategisan Lokasi.</li> <li>9. Luas Lahan Parkir</li> <li>10. Kemudahan Mendapat Informasi</li> <li>11. Kualitas Pelayanan</li> <li>12. Tingkat Kenyamanan</li> <li>13. Penampilan Menu</li> </ol>	<i>Supervisor FB Service, Ex.Chef, konsumen, dan karyawan Grand Serela Bandung</i>
Upaya Meningkatkan Penjualan Menu <i>a'la</i>	Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan,	Data Total Penjualan	Data berskala numerik yang diperoleh dari pihak manajemen Grand	<i>Supervisor Food And Beverage Service</i>

Siti Sri Rahayu, 2016

**ANALISIS PENGEMBANGAN MENU A'LA CARTE DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL GRAND SERELA SETIABUDHI BANDUNG**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

carte (Y)	memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. (Swastha, 2004)		Serela Seiabudhi.	Grand Serela Setiabudhi Bandung
--------------	---	--	-------------------	---------------------------------

Sumber : *Pengolahan Data Peneliti (2017)*

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah utama dalam suatu penelitian karena data, hal yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian. Teknik yang digunakannya seperti di bawah ini (Noor J. , 2011:12) :

#### 3.5.1 Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung bersama orang yang diwawancarainya atau narasumbernya, tetapi bisa juga dilakukan dengan memberikan pertanyaan terlebih dahulu selanjutnya dijawab pada kesempatan lain. Wawancara pada penelitian kualitatif dilakukan secara mendalam karena data yang dibutuhkan dari narasumber berupa keterangan-keterangan yang berkaitan dengan perusahaan atau hotel yang menjadi objek penelitiannya. Peneliti pada teknik ini mewawancarai *Supervisor Food and Beverage Service* dan *Ex.Chef* Grand Serela Setiabudhi Hotel Bandung.

#### 3.5.2 Dokumen

Sejumlah fakta yang tersimpan yaitu berupa data berbentuk surat, catatan harian, laporan penjualan, dan foto. Sifat utama dari data ini yaitu tak terbatas pada ruang, dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu yang lalu. Pada teknik ini peneliti diperbolehkan mendapatkan data penjualan permenu selama tiga tahun dari 2014-2016.

#### 3.5.3 Observasi

Teknik observasi menuntut adanya pengamatan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian. Alasan dilakukannya observasi yaitu untuk menyajikan gambaran realistis perilaku atau kejadian,

Siti Sri Rahayu, 2016

**ANALISIS PENGEMBANGAN MENU A'LA CARTE DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL GRAND SERELA SETIABUDHI BANDUNG**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

menjawab pertanyaan, membantu mengerti perilaku manusia, dan evaluasi. Dengan teknik penulis melakukan pengamatan secara langsung dari awal hingga akhir penelitian agar mendapatkan data dari restoran hotel yang akan diteliti.

#### **3.5.4 Studi Pustaka**

Studi pustaka merupakan penelitian yang berdasarkan kepustakaan dengan mempelajari teori-teori sebagai dasar teoritis.

#### **3.5.5 Kuesioner**

Alat untuk mengumpulkan data adalah daftar pertanyaan yang sering disebutkan secara umum dengan nama kuesioner. Pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner atau daftar pertanyaan cukup terperinci, dan lengkap yang menuliskan isian dalam kuesioner adalah responden. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan daftar pertanyaan yang harus diisi oleh responden yang telah ditentukan. Data yang dikumpulkan melalui kuesioner dapat sebagai penunjang dalam membahas permasalahan.

### **3.6 Teknik Penentuan Data**

#### **3.6.1 Populasi**

Populasi Tahap pertama yang dilakukan peneliti dalam pemilihan sampel adalah mengetahui populasinya. Menurut Sugiyono (2009:80), menyatakan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas, dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dari penelitian ini adalah tamu yang pernah datang ke hotel Grand Serela Setiabudhi Bandung. Jumlah populasi pada penelitian ini berdasarkan rata-rata tamu yang pernah datang perhari dalam satu tahun yaitu yaitu sebesar 4756 konsumen.

#### **3.6.2 Sampel**

Sampel, dan Teknik Sampling bila jumlah populasi besar, dan tidak mungkin dilakukan penelitian terhadap seluruh anggota populasi maka

dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Sugiyono (2010:81) memaparkan bahwa, Sampel adalah bagian dari jumlah serta karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut .

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini mengacu kepada pendekatan Slovin, pendekatan yang dinyatakan dengan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana : n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

E = batas kesalahan yang ditoleransi (1%, 5%, 10%)

$$n = \frac{4756}{1 + 4756 (0,1)^2} = 97,94 \text{ (dibulatkan menjadi 98)}$$

Jika penelitian menggunakan metode deskriptif, maka minimal tingkat kesalahan dalam penentuan anggota sampel yang harus diambil adalah 10% dari jumlah populasi yang diketahui. Peneliti menentukan tingkat kesalahan sebesar 10% Untuk menghindari dari pada kerusakan angket, dan jumlah tidak kembalinya angket, maka dibulatkan menjadi 98. Sehingga jumlah sampel yang diambil 98 konsumen.

### 3.7 Teknik Sampling

Menurut sugiono (2009:62) teknik sampling adalah teknik pengambilan sampel. Untuk mengetahui sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat berbagai teknik yang digunakan. Teknik sampling yang akan digunakan pada penelitian ini adalah *Nonprobability Sampling*. Menurut Sugiono (2009:66) *Nonprobability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang / kesempatan bagi setiap umur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Dari *Nonprobability Sampling* teknik yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh.

Siti Sri Rahayu, 2016

**ANALISIS PENGEMBANGAN MENU A'LA CARTE DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL GRAND SERELA SETIABUDHI BANDUNG**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Menurut Sugiono (2009:66) *Accidental Sampling* dimana penelitian ini diambil secara acak dilakukan tidak berdasarkan pada kriteria tertentu melainkan pengambilan acak berdasarkan konsumen baik wawancara ataupun angket.

### **3.8 Metode Analisis Data**

Metode analisis data yang digunakan peneliti untuk membuat analisa terhadap strategi pengembangan menu *A'la Carte* di Hotel Grand Serela Setiabudhi Bandung. Metode atau teknik yang digunakan oleh penulis untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **3.8.2 Analisis dan Pencatatan Harga Bahan**

Metode analisis, dan pencatatan harga bahan makanan dengan cara mencatat harga bahan pembuatan makanan berdasar *food cost*. Bahan-bahan makanan dikelompokkan berdasarkan daftar bahan utama, pelengkap, penutup maupun hiasan dalam makanan tersebut.

#### **3.8.2 Analisis Harga Pokok Menu Makanan**

Setelah mengetahui resep dasar, resep penyajian makanan maka dilakukan analisis terhadap harga pokok menu makanan, karena banyaknya penggunaan bahan telah diketahui pada analisis sebelumnya, maka peneliti baru bisa membebankan setiap biaya yang terjadi pada setiap porsi menu makanan dalam mengetahui harga pokok makanan.

#### **3.8.3 Analisis Kinerja Penjualan Restoran**

Selanjutnya adalah dengan melakukan analisis kinerja penjualan restoran. Disini peneliti menggunakan data penjualan dari tahun 2014 hingga 2015. Analisis ini guna diperlukan untuk melengkapi data-data dalam menganalisis manajemen menu untuk meningkatkan penjualan menu.

### 3.8.4 Analisis Harga Jual

Menetapkan harga jual di restoran sudah termasuk ke dalam biaya pemakaian gas untuk memasak, biaya pemakaian air, biaya pemakaian listrik, dan upah tenaga kerja serta biaya lainnya. Menetapkan harga jual diperlukan perhitungan serta dibutuhkan *food cost*. Seperti contoh dalam restoran Koi Bistro di Grand Serela Setiabudhi Bandung menetapkan *food cost* sebesar 30%.

### 3.8.5 Analisis Total Penjualan

Analisis ini didasarkan dalam perhitungan seperti jumlah menu yang terjual dikali harga jual itu sendiri. Harga jual disini belum termasuk ke dalam harga yang sudah ditambahkan pajak, dan pelayanan.

### 3.8.6 Analisis Tingkat Popularitas

Analisis indeks popularitas makanan yang terdapat dari dalam *menu engineering* dapat diartikan sebagai dasar untuk mengukur tingkat popularitas dari masing-masing jenis makanan. Dalam hal ini popularitas makanan terukur melalui sejumlah produk yang paling dominan dibeli, dan dikonsumsi konsumen.

### 3.8.7 Analisis Margin Kontribusi

Analisis *contribution margin* adalah selisih antara harga jual makanan dengan harga pokok makanan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya lain seperti biaya *over head*, pegawai, dan keuntungan.

### 3.8.8 Analisis Manajemen Menu Melalui Pendekatan Matriks

Analisis ini merupakan fokus utama pada penelitian ini meliputi tiga tahapan dengan analisis manajemen menu dengan pendekatan matriks, sebagai berikut : (1) pendekatan *menu engineering*, (2) pendekatan persentase harga pokok makanan, (3) pendekatan kontribusi harga pokok makanan

**Tabel 3.2**  
***Worksheet Menu engineering***

No	Nama Item Menu	Terjual	%	Harga Pokok Makanan	Harga Jual	Margin Kontribusi	Total Penjualan	Total Margin Kontribusi	Kategori Margin Kontribusi	Kategori Bauran Menu	Klasifikasi Menu

*Sumber : Food and Beverage Cost Control (Wiyasha, 2011:139)*

Peneliti akan memasukkan data yang telah diperoleh lalu menghitungnya selanjutnya, akan mengetahui klasifikasi menu tersebut.

Rumus perhitungannya yaitu :

- Terjual = jumlah porsi yang laku dijual
- % = Bauran menu (menu mix) =  $\frac{\text{terjual}}{\text{total}} \times 100\%$
- Harga Pokok Makanan = Harga Pokok Makanan setiap porsi
- Harga Jual = Harga jual setiap porsi
- Margin Kontribusi =  $\text{Harga jual} - \text{harga pokok makanan}$  (Rp)

[Type text]

- Total Penjualan = jumlah porsi yang laku dijual  $\times$  Harga jual setiap porsi
- Total Margin Kontribusi = jumlah porsi yang laku dijual  $\times$  Margin Kontribusi
- Kategori Margin Kontribusi = Margin Kontribusi (H = High, L = Low)
- Kategori Bauran Menu = Tingkat Popularitas (H = High, L = Low)
- Klasifikasi Menu = Star, Puzzle, Plowhorse, dan Dog
- Average Contribution Margin = Rerata margin kontribusi (Hasil Penjumlahan Total Margin Kontribusi / Hasil dari data yang terjual)
- Average Volume = Tingkat Popularitas ( $70\% \times \frac{1}{n} \times N$ )

Setelah menghitung menggunakan metode *menu engineering* terdapat klasifikasi menu makanan menurut *Menu Mix* (MM) pada kepopuleran, *Contribution Margin* (CM) pada harga jual atau keuntungan. Klasifikasi tersebut dijelaskan pada tabel berikut yaitu

**Tabel 3.3**  
**Klasifikasi Menu**

<i>MM-Rank</i>	<i>CM-Rank</i>	<i>Classification</i>
<i>High</i>	<i>High</i>	<i>Star</i>
<i>High</i>	<i>Low</i>	<i>Plowhorse</i>
<i>Low</i>	<i>High</i>	<i>Puzzle</i>
<i>Low</i>	<i>Low</i>	<i>Dog</i>

Sumber : *F&B Cost Control* (Wiyasha, 2011: 137)

Keempat indikator menu *popular*, *unpopular*, *profitable*, dan *unprofitable*. jika MM-Rank serta CM-Rank tinggi menu tersebut diklasifikasikan menjadi menu Star, apabila MM-Rank tinggi juga CM-Rank rendah maka Plowhorse, selanjutnya MM-Rank rendah CM-Rank tinggi termasuk kedalam Puzzle, yang terakhir bila keduanya rendah maka

menu tersebut masuk ke dalam klasifikasi yang seperti Star , Puzzle, Plowhorse, dan Dog.

Siti Sri Rahayu, 2016

*ANALISIS PENGEMBANGAN MENU A'LA CARTE DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DI HOTEL GRAND SERELA SETIABUDHI BANDUNG*

Universitas Pendidikan Indonesia | [repository.upi.edu](http://repository.upi.edu) | [perpustakaan.upi.edu](http://perpustakaan.upi.edu)