

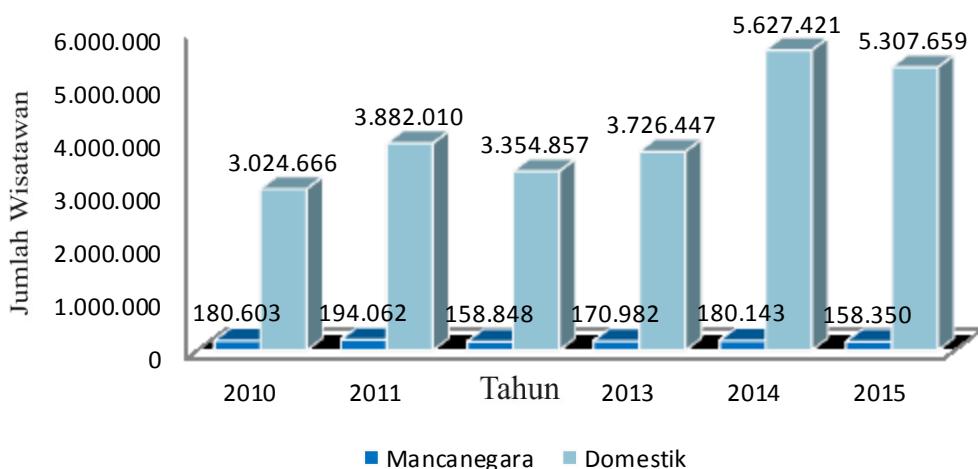
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini salah satu bagian penting dalam kehidupan masyarakat maju adalah kegiatan pariwisata. Bayangkan, dengan mengeluarkan jutaan rupiah seseorang rela meninggalkan rumah dan pekerjaan untuk membahagiakan diri dan menghabiskan waktu luang. Hal ini mendorong pariwisata menjadi sebuah bisnis yang potensial. Pitana (2009, hal. 2) mengatakan pariwisata, dengan berbagai aspek positifnya, dianggap sebagai “*passport to development, invisible export, non-polluting industry, and sebagainya*”. Dengan demikian jelas bahwa peranan pariwisata amat penting dalam pembangunan ekonomi di berbagai Negara.

Di kawasan Jawa Barat terdapat banyak destinasi pariwisata, salah satunya yang menjadi pilihan favorit untuk berwisata adalah kota Bandung. Kekayaan budaya, keunikan kuliner serta keindahan alam dan sebagainya di kawasan kota Bandung menjadi magnet tersendiri bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Hal ini dibuktikan oleh data jumlah kunjungan wisatawan di kota Bandung sebagai berikut.



GAMBAR 1.1

Diagram Jumlah Wisatawan Mancanegara Dan Domestik Di Kota Bandung
Tahun 2010-2015

Sumber : Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Bandung (2016)

Dari gambar 1.1 dapat dilihat bahwa jumlah kunjungan wisatawan ke kota Bandung dari tahun 2010 sampai 2015 bersifat fluktuatif, artinya terjadi peningkatan juga penurunan. Jumlah wisatawan domestik yang berkunjung ke Bandung paling banyak terjadi pada tahun 2014 dengan total kunjungan 5.627.421 orang. Sementara kunjungan dari wisatawan asing paling banyak terjadi pada tahun 2011 yaitu sebanyak 194.062 orang.

Banyak industri yang terlibat dalam kegiatan pariwisata sejak keberangkatan dari tempat asal hingga tiba di tempat tujuan, salah satunya adalah restoran. Restoran berfungsi melayani kebutuhan makan dan minum para wisatawan. Berdasarkan cara pengelolaan manajemen dan operasionalnya, Wiwoho (2008, hal. 2) membedakan restoran menjadi 2, restoran yang dikelola dengan manajemen sendiri (*self operation*) dan restoran yang dikelola oleh manajemen hotel (*intregrated to the hotel*).

B'leaf Café adalah salah satu restoran yang ada di dalam hotel yaitu hotel Banana Inn yang terletak di Jalan Setiabudhi No. 199 Bandung. Manajer *Food and Beverage Departemen* mengatakan pendapatan dari penjualan makanan dan minuman di restoran ini masih jauh dari harapan, terutama pendapatan dari hasil penjualan menu *a'la carte*, *banquet*, *meeting* atau *wedding package* dan sebagainya. Selama ini restoran cenderung mengandalkan pendapatan dari penjualan menu *breakfast*. Berikut ini adalah data pendapatan B'leaf Café dalam tiga tahun terakhir.

**TABEL 1.1
Pendapatan B'leaf Café
Tahun 2014-2016**

Tahun	Pendapatan (Rp)	Persentase (%)
2014	594.475.054	10,59
2015	2.750.626.901	48,99
2016	2.269.111.787	40,42
Total	5.614.213.743	100

Sumber : Manajer F & B Banana Inn, 2016

Berdasarkan data pendapatan restoran pada table 1.1 dapat dilihat bahwa terjadi penurunan pendapatan restoran pada tahun 2016 dari tahun

sebelumnya, yakni turun sebesar 8,57%. Ini menunjukkan bahwa pihak manajemen restoran belum berhasil meningkatkan keuntungan dari penjualan makanan dan minuman.

B'leaf Café menawarkan beragam aneka makanan mulai dari makanan tradisional, western dan oriental berupa *appetizer*, *soup*, *maincourse* dan *dessert*. Berikut daftar menu *a la carte* di B'leaf Café beserta volume penjualannya.

TABEL 1.2
Daftar Penjualan Menu *A la Carte* di B'leaf Café Banana Inn
Tahun 2014- 2016

No	Nama	Harga (Rp)	Volume Penjualan (porsi) pada Tahun		
	Appetizer		2014	2015	2016
1	Caesar Salad	40.000		7	10
2	Rujak Cuka	40.000	2	7	9
3	Tutty Fruity	40.000		16	4
	Soup				
4	Cream Vegetable Soup	40.000		19	36
5	Tom Yam Soup	40.000	12	28	19
6	Chicken Corn Soup	40.000		34	38
	Indonesian and Oriental				
7	Nasi Awì Gombong 1	85.000		106	137
8	Nasi Awì Gombong 2	150.000		35	18
9	Sate ayam/sapi/kambing	45.000		3	12
10	Gurame Goreng	55.000		22	2
11	Nasi Goreng Banana	65.000	71	334	178
12	Nasi Goreng Ikan Asin	60.000	20	78	60
13	Nasi Timbel Komplit	65.000	29	105	77
14	Buntut Bakar	90.000		42	30
15	Buntut Goreng	90.000		22	6
16	Buntut Rica-rica	90.000		6	4
17	Sop Buntut	90.000	25	124	59
18	Ayam Goreng Banana	75.000	6	29	32
19	Ayam Bakar Banana	75.000	11	13	20
20	Capcay	60.000	10	53	67
21	Mie Rebus	60.000	3	6	18
22	Mie Goreng	60.000	14	25	36
23	Kwetiaw Goreng	60.000	8	20	19
24	Bihun Goreng	60.000	5	9	15
25	Beef Black Pepper	90.000		17	17

26	Chicken Szechuan	75.000		16	11
	Pasta Pasti				
27	Spaghetti (Bolognaise, Marinara, Oglio Olio)	65.000		27	24
28	Fettucini (Bolognaise, Marinara, Oglio Olio)	65.000		10	6
29	Penne Bolognaise	65.000		2	0
	Western				
30	Surf and Turf	100.000		3	5
31	Fillet Mignon	100.000		11	3
32	Banana Steak	90.000		29	18
33	Battered Calamari	80.000			1
	Snack Down				
34	Banana French Sandwich	40.000		19	19
35	Spring Roll	30.000		21	25
36	Fish N Chips	60.000	12	31	38
37	Mixed Fried Dumpling	40.000		52	42
38	Big Hunter Burger	65.000		18	7
39	French Fries	30.000	15	99	72
	Dessert				
40	Banana Cake	45.000	4	10	18
41	Banana Split	45.000	7	28	9
42	Banana Inn Paradise	45.000	4	10	6
43	Colour Of Ice Cream	45.000		7	0
44	Fruits Platter	40.000		8	10
45	Es Shanghai	35.000		19	7

Sumber : Manajer F & B Banana Inn, 2016

Berdasarkan data dari table 1.2 dapat dilihat jumlah penjualan pada beberapa item menu di B'leaf Café belum optimal bahkan dalam kurun waktu satu tahun terdapat beberapa menu yang hanya terjual kurang dari 10 porsi. Padahal jenis makanan yang ditawarkan dalam menu bila dikelola dengan baik dapat memberikan pendapatan yang berarti bagi restoran. Artinya, volume penjualan makanan yang ditawarkan tinggi, margin kontribusi yang berarti dan harga pokok makanan yang terkendali.

Tujuan dari setiap bisnis hotel tentunya untuk memperoleh keuntungan. Restoran di dalam sebuah hotel merupakan sumber pendapatan hotel setelah penjualan kamar-kamar. Restoran mempunyai peran signifikan terhadap berjalannya bisnis hotel sebagaimana diungkap

oleh Marsum, WA (2005, hal. 13) bahwa maju mundurnya usaha perhotelan dapat ditentukan oleh *food Service Industry* (penjualan makanan di restoran). Manajemen hotel akan memperoleh banyak keuntungan jika mampu mengelola dengan baik fungsi penjualan makanan dan minuman di restoran.

Menu dengan kinerja penjualan yang rendah akan berdampak pada tingkat pendapatan restoran. Kondisi ini tentu tidaklah baik bagi perusahaan, oleh sebab itu, pihak manajemen perlu melaksanakan manajemen menu, yaitu evaluasi terhadap pengelolaan makanan dan minuman yang ditawarkan. Wiyasha (2011, hal. 136) mengungkapkan bahwa bila manajemen menu tidak dilaksanakan dengan baik maka tujuan untuk mengoptimalkan pendapatan makanan tidak akan tercapai. Adapun metode manajemen menu yang dapat diterapkan dalam permasalahan ini adalah melalui pendekatan ke dalam menggunakan *Menu Engineering* dan pendekatan keluar melalui penyebaran kuesioner kepada konsumen.

Pada 1982 Kasavana dan Smith memperkenalkan *menu engineering*. *Menu engineering* merupakan suatu metode analisis menu untuk menentukan apakah jenis makanan dan minuman dalam sebuah menu termasuk kategori popular atau tidak, menguntungkan atau tidak. Setelah diketahui kategori dari setiap menu, maka selanjutnya dapat dilakukan langkah-langkah perbaikan terhadap menu tersebut dengan terlebih dahulu dicari faktor yang mempengaruhi tidak populernya menu di mata konsumen.

Menu *unpopular* adalah menu yang kurang menarik atau kurang diminati oleh konsumen. Di dalam *menu engineering*, suatu item menu dikategorikan *unpopular* karena tingkat penjualannya yang rendah dibandingkan dengan standar indeks popularitas menu yang ditetapkan. Maka dari itu, untuk mengetahui mengapa suatu menu tidak popular perlu diteliti faktor yang membuat konsumen tidak memutuskan pembelian pada menu tersebut.

Suatu keputusan pembelian tidak terjadi begitu saja melainkan melalui sebuah proses baik secara sederhana maupun kompleks. Banyak hal yang dipertimbangkan oleh konsumen sebelum melakukan pembelian. Keputusan pembelian salah satunya seringkali didasarkan pada anggapan konsumen mengenai harga dan berapa harga actual saat ini yang mereka pertimbangkan (Kotler, 2016, hal. 483). Harga merupakan sebuah informasi mengenai nilai suatu produk yang dijual dan berfungsi dalam menghasilkan pendapatan. Secara umum konsumen akan memutuskan untuk memilih produk yang memiliki harga sesuai dan adil. Penetapan harga yang terlalu tinggi menurut Goodman (2002, hal. 27) akan menciptakan nilai yang buruk di mata konsumen.

Daya tarik yang dimiliki suatu makanan di restoran juga seringkali menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih menu tersebut. Jika makanan yang ditawarkan tidak menarik konsumen untuk memutuskan pembelian maka menu tersebut menjadi tidak laku atau tidak popular. Wiyasha (2011, hal. 136), memaparkan bahwa varian makanan yang ditawarkan dalam menu bila dikelola dengan baik dapat memberikan pendapatan yang berarti bagi hotel. Kualitas suatu produk dengan indicator kemenarikan suatu jenis makanan di dalam sebuah menu juga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen Sulantari (2016, hal 129).

Berdasarkan latar belakang ini penulis tertarik untuk meneliti permasalahan yang ada dengan judul “Analisis Harga dan Varian Makanan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Survey pada Menu *Unpopular* di B’leaf Café Bandung)”.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas, maka permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana gambaran tingkat harga, varian makanan dan keputusan pembelian di B’leaf café?
2. Bagaimana harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada menu *unpopular* di B’leaf Café?

3. Bagaimana varian makanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada menu *unpopular* di B'leaf Café?
4. Bagaimana harga dan varian makanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada menu *unpopular* di B'leaf Café?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dilakukan untuk memperoleh hasil gambaran sebagai berikut :

1. Untuk memperoleh gambaran mengenai tingkat harga, varian makanan dan keputusan pembelian di B'leaf Café?
2. Untuk memperoleh gambaran bagaimana harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada menu *unpopular* di B'leaf Café.
3. Untuk memperoleh gambaran bagaimana varian makanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada menu *unpopular* di B'leaf Café.
4. Untuk memperoleh gambaran bagaimana harga dan varian makanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada menu *unpopular* di B'leaf Café.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini bisa berguna diantaranya sebagai berikut :

1. Aspek teoritis; penelitian ini bermanfaat untuk pengembangan pengetahuan khususnya di bidang manajemen industry katering tentang *menu engineering* serta pengaruh harga dan varian makanan terhadap keputusan pembelian konsumen di suatu restoran.
2. Aspek praktis; penelitian ini bermanfaat sebagai acuan bagi pihak manajemen dalam melaksanakan evaluasi manajemen menu khususnya di B'leaf Café.