

**ANALISIS MENU DENGAN PENDEKATAN Matriks
KAITANNYA DENGAN PRODUksi MAKANAN
DAN STRATEGI PROMOSI DI MANINJAU
RESTAURANT PADA GARUDA PLAZA
HOTEL MEDAN**

TUGAS AKHIR

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III

OLEH

**KRISTIN NISA FUJANTI LAOLI
NPM : 185307078**



**PROGRAM STUDI PERHOTELAN
POLITEKNIK MANDIRI BINA PRESTASI
MEDAN
2021**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu industri yang menunjang perkembangan ekonomi di dunia pada saat ini adalah industri pariwisata. Perkembangan industri pariwisata khususnya di Indonesia saat ini sedang mengalami peningkatan yang sangat pesat, dimana dapat kita lihat semakin bertambahnya objek wisata dan kuliner di Indonesia serta semakin bertambahnya jumlah wisatawan asing yang berkunjung ke Indonesia. Industri pariwisata adalah sumber devisa negara dan merupakan sumber pendapatan terbesar karena dengan adanya pariwisata maka akan dibangun objek-objek wisata yang membuat suatu negara menjadi lebih berkembang dan maju. Selain itu dari perkembangan kepariwisataan di Indonesia ini dapat membuka peluang baru untuk peningkatan pembangunan sarana dan prasarana seperti peningkatan transportasi darat, udara, maupun laut serta memberikan dampak positif dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat, ada pun dampak dari fenomena tersebut dapat membuka peluang yang berpotensi sangat besar bagi kalangan masyarakat setempat.

Pariwisata merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh wisatawan disuatu tempat dengan tujuan untuk berlibur, berbisnis atau untuk melakukan kegiatan lainnya yang menyenangkan. Dengan adanya kegiatan wisata tersebut para wisatawan membutuhkan fasilitas berupa akomodasi untuk mendukung perjalanan mereka, salah satu sektor yang mendukung kepariwisataan adalah hotel.

Hotel merupakan suatu bentuk bangunan, perusahaan dan badan usaha akomodasi yang menyediakan penginapan, jasa pelayanan makanan dan minuman, serta jasa penunjang lainnya, terbuka untuk umum yang dikelola secara komersial dan dibuka selama 24 jam, oleh sebab itu hotel memiliki peran yang sangat penting bagi bisnis pariwisata.

Disamping itu, hotel juga memiliki beberapa departemen yang saling mendukung untuk memberikan kontribusi keuntungan bagi hotel, salah satunya adalah *Food and Beverage Department* dimana departemen ini menangani penyajian makanan dan minuman di suatu hotel dan terdiri dari beberapa *outlet* seperti restoran. Restoran merupakan salah satu jenis usaha pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan yang permanen, yang dilengkapi dengan peralatan penyimpanan, penyajian, dan penjualan makanan dan minuman bagi umum di tempat usahanya dan memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan dalam keputusan. Setiap restoran memiliki produk yang ditawarkan kepada tamu seperti makanan dan minuman, dimana produk tersebut terdapat pada sebuah daftar yang disebut dengan menu. Secara umum menu merupakan sebuah daftar makanan dan minuman yang disertai dengan harga dan penjelasan secara singkat tentang bahan dan cara pengolahannya yang disajikan kepada tamu yang datang ke restoran.

Operasional restoran sangat bergantung dengan jumlah pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk dan jasa pelayanan melalui penyediaan berbagai jenis makanan dan minuman. Untuk itu perusahaan harus memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan untuk bisa memenangkan persaingan dan kebutuhan pelanggan, maka perlu dianalisis untuk mengetahui menu-menu yang tersedia

dalam restoran yang dapat memberikan keuntungan bagi hotel dan menu yang sangat digemari oleh pelanggan dan juga untuk mengetahui menu yang memberikan keuntungan yang tinggi dengan melakukan analisis menu *engineering* juga dapat diketahui menu yang memberikan keuntungan rendah tapi peminatnya tinggi, menu yang memiliki keuntungan rendah dan peminatnya sedikit perlu untuk diganti dengan menu baru. Selain itu agar menu-menu tersebut dapat memberikan keuntungan yang maksimal dari hasil penjualan menu, maka perlu dilakukan produksi makanan yang berkualitas dan terjamin serta melakukan kegiatan promosi.

Produksi makanan merupakan suatu proses kegiatan yang meliputi persiapan dan pengolahan bahan makanan menjadi makanan siap saji. Tujuan dari produksi makanan yaitu menghasilkan makanan dengan cita rasa yang enak dan menarik.

Promosi merupakan kegiatan terpenting yang memiliki peran aktif dalam memberitahukan, menginformasikan, memperkenalkan suatu produk dengan tujuan untuk menarik para konsumen agar mau membeli produk barang maupun jasa yang dipromosikan tersebut. Untuk melakukan promosi, setiap perusahaan harus dapat menentukan dengan tepat strategi dan usaha yang harus dilakukan agar dapat mencapai keberhasilan dalam penjualan. Dengan adanya menu, restoran dapat mengetahui tingkat popularitas setiap menu dan dapat berpengaruh terhadap penjualan makanan sehingga perlu diadakannya strategi promosi yang lebih baik lagi agar semua menu dapat terjual dan memberikan margin kontribusi bagi restoran secara maksimal.

Pada Garuda Plaza Hotel Medan memiliki fasilitas restoran yaitu Maninjau *Restaurant* yang merupakan restoran utama di hotel tersebut. Maninjau *Restaurant* memiliki kapasitas 180 orang dengan letak yang sangat strategis berada di lantai satu hotel Garuda Plaza Hotel Medan dekat dengan *swimming pool*. Maninjau *Restaurant* memiliki pilihan menu makanan dan minuman dalam bentuk *a'la carte* dengan harga yang berbeda-beda setiap menunya.

Selama penulis melakukan riset, menu yang ada di restoran Maninjau belum pernah dianalisis secara pendekatan matriks dan belum diketahui yang mana menu yang dapat memberikan keuntungan paling tinggi dan popularitas tinggi dan sebaliknya belum diketahui menu yang mana yang memberikan keuntungan rendah namun popularitas tinggi.

Di era masa Covid-19 seluruh hotel menjadi sepi sehingga mempengaruhi pendapatan hotel khususnya pendapatan restoran. Dampak dari Covid-19 ini Maninjau *Restaurant* melakukan pengurangan produk yaitu variasi menu makanan menjadi lebih sedikit dan pramusaji kurang aktif dalam menawarkan menu – menu kepada pelanggan. Pramusaji hanya mengambil pesanan berdasarkan menu yang ingin dipesan oleh tamu. Produksi makanan yang disajikan kurang menarik, tidak ada variasi, rasanya kurang enak serta belum dengan maksimal promosi yang dilakukan oleh pramusaji dan marketing hotel di Maninjau *Restaurant* mengakibatkan beberapa menu kurang laku sehingga pendapatan menjadi rendah pada restoran tersebut.

Dari uraian di atas maka penulis mengangkat judul, “**ANALISIS MENU DENGAN PENDEKATAN MATRIKS KAITANNYA DENGAN PRODUKSI MAKANAN DAN STRATEGI PROMOSI DI SBK MANINJAU RESTAURANT PADA GARUDA PLAZA HOTEL MEDAN**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan masalah yang akan dianalisa, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana klasifikasi menu menurut metode menu *engineering* di Maninjau *Restaurant* pada Garuda Plaza Hotel Medan?
2. Bagaimana klasifikasi menu menurut persentase harga pokok makanan di Maninjau *Restaurant* pada Garuda Plaza Hotel Medan?
3. Bagaimana klasifikasi menu menurut metode *cost margin analysis* di Maninjau *Restaurant* pada Garuda Plaza Hotel Medan?
4. Bagaimana produksi makanan yang disajikan di Maninjau *Restaurant* pada Garuda Plaza Hotel Medan?
5. Bagaimana penetapan strategi promosi menu yang dilakukan pihak marketing di Maninjau *Restaurant* pada Garuda Plaza Hotel Medan?

C. Tujuan Penelitian

1. Tujuan Formal

Adapun tujuan formal dalam penulisan tugas akhir adalah salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Program Studi Perhotelan di Politeknik Mandiri Bina Prestasi Medan

2. Tujuan Operasional

- a. Untuk mengetahui klasifikasi menu menurut metode menu *engineering* di Restoran Maninjau pada Garuda Plaza Hotel Medan
- b. Untuk mengetahui klasifikasi menu menurut metode presentasi harga pokok makanan di Restoran Maninjau pada Garuda Plaza Hotel Medan
- c. Untuk mengetahui klasifikasi menu menurut metode analisis kontribusi marjin di Restoran Maninjau pada Hotel Garuda Plaza Hotel Medan
- d. Untuk mengetahui produksi makanan yang disajikan di Restoran Maninjau pada Hotel Garuda Plaza Hotel Medan
- e. Untuk mengetahui penetapan strategi promosi menu yang dilakukan pihak marketing di Restoran Maninjau pada Hotel Garuda Plaza Medan

D. Manfaat Penelitian

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, maka diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

- a. Dapat menjadi tolak ukur sejauh mana kemampuan penulis dalam menganalisis seberapa populer menu yang ada di Garuda Plaza Hotel Medan

- b. Menambah wawasan, pengalaman dan ilmu pengetahuan penulis dalam hal penelitian
2. Bagi Hotel
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak hotel dalam merumuskan kebijakan di Garuda Plaza Hotel Medan
3. Bagi Akademik
 - a. Sebagai referensi bagi mahasiswa yang mempunyai permasalahan dan metode yang sama dalam penelitian selanjutnya
 - b. Sebagai salah satu dokumen untuk melihat sejauh mana mahasiswa dapat menyerap ilmu yang telah diberikan selama mengikuti perkuliahan.