

## PENERAPAN TEKNIK PENYUSUNAN MENU DI RESTORAN BENGAWAN SOLO HOTEL SAHID JAYA, JAKARTA

[The Application of Menu Engineering at Bengawan Solo Restaurant,  
Sahid Jaya Hotel, Jakarta]

Musa Hubeis <sup>1)</sup>, dan Sindi Astu Banuhapsari <sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Jurusan Teknologi Pangan dan Gizi, Fateta-IPB

<sup>2)</sup> Alumni Jurusan Teknologi Pangan dan Gizi, Fateta-IPB

### ABSTRACT

*Menu engineering (ME) is a step-by-step process which is designed to help management in evaluating the current and future menu pricing, menu composition and to set decisions about price and menu. The main objectives of ME are to make the next menu more profitable and to attract of guesis's attention. It has two critical aspects, that are contribution margin/CM (related to profit) and menu mix/MM (related to an item popularity rate among other items). The combination of CM and MM will result in an item classification (star, plowhorse, question and dog), so that management can design the decision alternatives related to menu items.*

*From the ME application for four months, Bengawan Solo Restaurant has 10 star items menu, 13 question items, 2 plowhorse items and 9 dog items. In this case, selling technique performed by waiters and waitresses also influence the ME result. The management concerns about the physical presentation and kitchen location. The quality handling should not only be conducted physically, but also pay more attention to halal aspect and food safety or HACCP (hazard analysis and critical control point), in order to produce high quality products that are safe to be consumed.*

**Key words :** menu-engineering, application, contribution margin and hotel

### PENDAHULUAN

Industri pelayanan makanan (*food service industry*) merupakan industri yang cukup kompleks, tumbuh relatif cepat dan mudah mengalami perubahan. Kondisi sosial ekonomi, dinamika masyarakat, serta meningkatnya jumlah orang yang tinggal sendiri (tidak dengan keluarga) dan cenderung makan di luar rumah, merupakan faktor yang mempengaruhi pertumbuhan industri tersebut. Sebagai ilustrasi, sebagian besar restoran, selain menawarkan produk nyata (menu) berupa makanan dan minuman, juga menawarkan produk tidak nyata seperti pelayanan, suasana yang nyaman dan pelayanan manajemen yang baik kepada pelanggan. Hal ini bertujuan agar restoran yang bersangkutan dapat bertahan secara bisnis.

Di dalam industri pelayan makanan, terdapat suatu siklus pengendalian makanan (*cycle of food control*). Siklus tersebut terdiri dari analisis operasi, penyusunan menu, pembelian, penerimaan dan penyimpanan bahan pangan, produksi dan penyajian makanan, pengawasan bea, serta analisis penjualan, untuk selanjutnya kembali ke awal siklus (Keister, 1990). Dalam hal ini dapat dikatakan, suatu restoran ingin mengetahui bagaimana hasil penjualannya, bagaimana respons tamu terhadap menu (daftar jenis makanan yang tersedia atau disajikan), apakah dari berbagai jenis menu yang disajikan tersebut perlu diperbaharui harganya, rasanya atau bahkan digantikan dengan menu lainnya.

Tujuan studi adalah mempelajari penerapan teknik penyusunan menu (*menu engineering* atau ME), sebagai salah satu cara yang digunakan oleh pihak pengelola hotel untuk menganalisis penjualan menu makanan yang ditawarkan di Restoran Bengawan Solo (BS); mempelajari sistem produksi makanan dan teknis penanganan mutu bahan dan produk jadi dari masing-masing menu.

ME adalah suatu proses bertahap yang didesain untuk membantu manajemen dalam mengevaluasi harga menu saat ini dan saat mendatang, komposisi menu dan merancang keputusan mengenai harga dan menu. Keunikan dari ME ini adalah kemampuannya untuk menggolongkan jenis menu, yang tidak hanya berdasarkan harga jual tetapi juga berdasarkan komposisi menu (*menu mix* atau MM) (Funnekotter, 1996). ME memfokuskan tiga elemen penting dalam membuat keputusan mengenai harga, yaitu : (1) permintaan pelanggan, yaitu jumlah keseluruhan pelanggan yang dilayani, (2) MM yaitu preferensi pelanggan dalam seleksi menu, dan (3) kontribusi keuntungan (*contribution margin* atau CM), yaitu selisih antara harga jual dari satu jenis menu dengan biaya produksinya.

### METODOLOGI

Pengamatan dilakukan terhadap sistem produksi makanan di dapur dan teknik penjualan yang dilakukan pramusaji di restoran. Kegiatan wawancara dilakukan melalui tanya jawab terbuka dengan berbagai pihak yang

terkait dengan penyusunan menu dan teknik menjual. Data sekunder diperoleh dari pengawas bea, bagian personalia, bagian makanan dan minuman (*food and beverage* atau F&B) dan dapur Restoran BS selama empat bulan terhitung sejak Maret hingga Juni 1999.

Dalam studi ini, digunakan analisis ME. Secara garis besar, langkah pembuatan ME terdiri dari dua bagian, meliputi pemasukan data dasar dan analisis data. Contoh lembar kerja ME dapat dilihat pada Tabel 1 (Funnekotter, 1996 dan Banuhapsari, 1999).

Tabel 1. Contoh lembar kerja ME

Jenis menu	Jumlah terjual	%MM	Biaya produksi	Harga jual	%Biaya produksi	Keuntungan (CM)	Biaya produksi per menu (I)	Jumlah pendapatan	Keuntungan per menu (K)	Kategori CM	Kategori MM	Kelas Menu
(A)	(B)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	Total (L)	(J)	Total (N)	(R)	(S)	(T)
	Total (C)							Total (M)				

$$\text{Rata-rata MM (70\%)} = (O)$$

$$\text{Rata-rata \% Biaya produksi} = (P)$$

$$\text{Rata-rata CM} = (Q)$$

Tahapan lengkap pembuatan ME adalah sebagai berikut :

1. Tahap pemasukan data dasar
  - (a) mengidentifikasi jenis menu (*menu items*) pada kolom A;
  - (b) mencatat jumlah terjual (*number sold*) untuk tiap jenis menu di kolom B dan total penjumlahan menu yang terjual pada kolom C;
  - (c) menghitung proporsi komposisi menu (%MM) setiap jenis dan meletakkan hasilnya pada kolom D;
  - (d) mencatat biaya produksi (*item cost*) di kolom E;
  - (e) mencatat harga jual (*item selling price*) pada kolom F;
  - (f) menghitung persentase keuntungan (*cost %*) di kolom G;
  - (g) menghitung keuntungan (*item contribution margin*) di kolom H;
  - (h) menghitung biaya produksi per menu (*menu cost*) di kolom I dan total penjumlahan di kolom L; dan
  - (i) menghitung pendapatan menu (*menu revenue* atau *menu sales*) di kolom J dan totalnya di kolom M.
2. Tahap analisis data
  - (a) menghitung keuntungan per menu (*menu CM*) di kolom K. Total diletakkan pada kolom N dan disebut *menu power index* (MPI)
  - (b) menghitung rata-rata MM sebesar 70% di kolom O;
  - (c) menghitung rata-rata biaya produksi (*average cost* atau *potential food cost*) di kolom P;
  - (d) menghitung rata-rata CM di kolom Q;
  - (e) menentukan kelas menu (*star* atau bintang, *plowhorse* atau kuda, *question* atau tanda tanya, *dog* atau anjing) di kolom T, dengan menyusun

kategori CM di kolom R dan kategori MM di kolom S;

- (f) menentukan aksi keputusan terhadap jenis menu.

Batasan-batasan istilah-istilah yang digunakan adalah seperti di bawah ini :

**Jenis menu:** nama makanan yang terdapat dalam daftar menu restoran.

**Jumlah terjual:** jumlah yang terjual untuk setiap item.

**Total jumlah terjual:** total item yang terjual dalam satu kelompok menu pada jangka waktu tertentu.

**MM% :** tingkat kepopuleran suatu jenis menu dibandingkan menu lainnya dalam satu kelompok menu.

**Biaya produksi:** biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi satu porsi item menu.

**Harga jenis menu:** harga jual per jenis menu.

**Jenis CM :** keuntungan yang diperoleh dari satu porsi item menu.

**Biaya produksi (%) :** persentase biaya produksi untuk satu porsi jenis menu.

**Biaya menu :** biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi A porsi suatu item menu (A = jumlah terjual).

**Total biaya menu :** seluruh biaya produksi untuk satu kelompok menu.

**Pendapatan menu:** hasil penjualan dari A porsi suatu item menu.

**Total pendapatan menu :** seluruh hasil penjualan untuk satu kelompok menu.

**Menu CM :** keuntungan yang didapat dari hasil penjualan dari A porsi suatu item menu.

**Total menu CM (MPI) :** total keuntungan yang didapat.

**Rata-rata MM :** batas kepopuleran suatu item menu.

**Rata-rata biaya produksi (%) :** persentase rata-rata dari biaya produksi.

**Rata-rata CM :** keuntungan rata-rata untuk satu kelompok menu dari penjualan item-item dari kelompok tersebut.

Setelah melalui tahap analisis data, maka kategori CM, kategori MM dan kelas menu dalam satu kelompok menu seperti hidangan pembuka, hidangan utama dan penutup dalam jangka waktu tertentu dapat diketahui melalui formula D, G, H, I, J, K, O, P, dan Q.

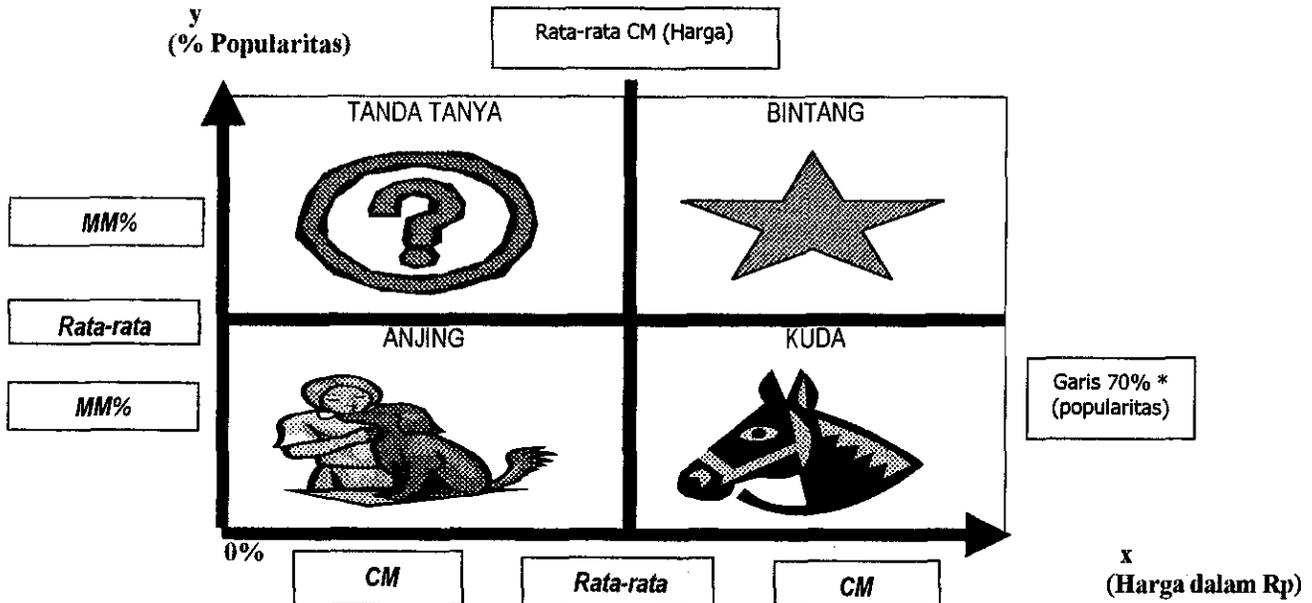
Kategori CM diperoleh dengan membandingkan setiap jenis CM dengan nilai rata-rata CM. Bila nilai jenis CM lebih besar daripada nilai rata-rata, maka kategori CM tersebut adalah tinggi. Sebaliknya jika lebih rendah, maka digolongkan rendah.

Kategori MM diperoleh dengan membandingkan persentase MM dengan nilai rata-rata MM. Bila nilai persentase MM lebih tinggi, maka dikategorikan tinggi, demikian juga sebaliknya.

Kelas mutu diperoleh dari kombinasi antara kategori CM dan MM. Klasifikasi item ini dibagi menjadi empat kelas

yaitu Bintang, Kuda, Tanda tanya dan Anjing. Bintang adalah kelas item yang paling populer dan paling menguntungkan (CM dan %MM sama-sama tinggi dalam suatu jenis menu). Kuda merupakan kelas item yang dapat memberikan keuntungan tetapi kurang populer di mata pelanggan pada periode waktu tertentu. Tanda tanya adalah kelas item yang memberi keuntungan lebih kecil dari nilai rata-rata CM tetapi memiliki kepopuleran yang tinggi. Anjing adalah kelas item yang tidak menguntungkan dan tidak populer.

Koordinat standar dari keempat kelas item tersebut dapat dilihat pada Gambar 1 dan penjelasannya pada Tabel 2.



Keterangan :

\* Angka 70% ini tergantung dari jenis data yang digunakan, misal pada kasus ini digunakan data menu bulan Maret – Juni 1999

Gambar 1. Matriks ME

Tabel 2. Hasil kombinasi antara CM dan %MM yang diadaptasi dari Funnekotter (1996)

CM	MM	Klasifikasi Kelas menu
Tinggi	Tinggi	Bintang
Rendah	Tinggi	Tanda tanya
Tinggi	Rendah	Kuda
Rendah	Rendah	Anjing

Rumus-rumus yang digunakan pada analisis ME adalah sebagai berikut :

$$\text{Proporsi MM (MM\% (D))} = \frac{\text{Jumlah terjual (B)}}{\text{Total jumlah terjual (C)}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya (\% (G))} = \frac{\text{Biaya produksi (E)}}{\text{Harga jual (F)}} \times 100\%$$

$$\text{Jenis CM (H)} = \text{Harga jual (F)} - \text{Biaya produksi (E)}$$

$$\text{Biaya menu (I)} = \text{Jumlah terjual (B)} \times \text{Biaya produksi (E)}$$

$$\text{Pendapatan menu (J)} = \text{Jumlah terjual (B)} \times \text{Harga jual (F)}$$

$$\text{Menu CM (K)} = \text{Pendapatan menu (J)} - \text{Biaya menu (I)}$$

$$\text{Rata-rata MM (O)} = \frac{100\%}{\text{Jumlah item dalam satu kelompok menu (n)}} \times 70\%$$

$$\text{Rata-rata biaya (P)} = \frac{\text{Total menu cost (L)}}{\text{Total menu revenue (M)}} \times 100\%$$

$$\text{Rata-rata CM (Q)} = \frac{\text{MPI (N)}}{\text{Total jumlah terjual (C)}} \times 100\%$$

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Pengolahan Data ME**

Dari data ME Restoran BS terdapat 34 buah item yang dikelompokkan menurut sembilan kategori kelompok menu seperti makanan pembuka (misal, Sosis Solo, Otak-otak Tenggiri dan Tahu Guling), sup, hidangan laut dan seterusnya. Seleksi item ini didasarkan pada item menu yang dapat mempertahankan posisinya selama empat bulan terakhir. Secara ringkas, hasil akhir pengolahan data dengan menggunakan bantuan Tabel 1 dan Gambar 1 telah menghasilkan Gambar 2 .

Makanan di dalam menu kelas Bintang adalah item yang paling populer dan mendatangkan keuntungan, dan mungkin juga merupakan jenis menu yang memberikan citra bagi suatu restoran. Restoran BS memiliki 10 item menu berkelas Bintang seperti Sosis Solo, Rijstafel Bengawan Solo dan Rijstafel Nusantara. Rijstafel adalah menu *table d'hote* (menu regular).

Sebagai ilustrasi adalah menu Rijstafel Bengawan Solo, yang terdiri dari Nasi Putih, Sosis Solo, Timlo Solo, Sate Campur, Penyu, Udang, Ayam Panggang, Asem- asem, Pecel Lele, Bobor Bayam, Tempe dan Tahu Bacem, Puding Kelapa Muda dan pilihan kopi atau teh. Posisi

Bintang yang diperoleh tidak terlepas dari keaktifan dalam menjual dan mempromosikan menu tersebut. Menu tersebut merupakan salah satu jenis menu yang paling sering dipromosikan kepada para tamu agar tertarik untuk memesan, terutama harganya yang paling mahal dan isinya yang lengkap, mulai dari hidangan pembuka hingga hidangan penutup, dengan nama hidangan yang menarik dan khas Restoran BS, serta waktu produksi yang relatif cepat, sehingga tamu tidak menunggu terlalu lama.

Keputusan terbaik bagi posisi tersebut adalah tetap mempertahankan spesifikasi yang ketat terhadap mutu, ukuran porsi dan penyajiannya.

Item berkelas Tanda tanya terdiri dari 13 jenis menu. Beberapa contohnya adalah Sate Campur, Nasi Komplit Bengawan Solo dan Nasi Liwet Keprabon. Sebagai ilustrasi, diambil jenis Sate Campur. Sate ini merupakan campuran sate kambing, sate ayam dan sate pentul dengan bumbu kacang atau kecap. Popularitas sate yang tinggi disebabkan oleh kesukaan tamu yang dapat menikmati beberapa macam jenis sate dalam satu pilihan harga.

<p style="text-align: center;"><b><u>TANDA TANYA</u></b></p> <p style="text-align: center;">                 Otak-otak Tenggiri                  Timlo Solo                  Soto Ayam Lamongan                  Kakap Akrobatik                  Gurame Goreng                  Daging Empal Gemuk                  Ayam Taliwang                  Ayam Rica-rica                  Sate Campur                  Tahu Tempe Goreng                  Nasi Komplit Bengawan Solo                  Nasi Goreng Bengawan Solo                  Nasi Liwet Keprabon             </p>	<p style="text-align: center;"><b><u>BINTANG</u></b></p> <p style="text-align: center;">                 Sosis Solo                  Tahu Guling                  Sop Buntut Gladag                  Rendang Padang                  Ayam Goreng Yogya                  Tongseng Kambing Solo                  Sambal Goreng Buncis                  Sayur Asem                  Rijstafel Bengawan Solo                  Rijstafel Nusantara             </p>
<p style="text-align: center;"><b><u>ANJING</u></b></p> <p style="text-align: center;">                 Pecel Lele                  Ayam Blondo                  Gulai Kambing                  Tahu Tempe Bacem                  Pecel Madiun                  Nasi Gudag                  Nasi Rawon                  Nasi Langgi                  Nasi Timbel Bandung             </p>	<p style="text-align: center;"><b><u>KUDA</u></b></p> <p style="text-align: center;">                 Bawal Bakar                  Rijstafel Sri Manganti             </p>

Gambar 2. Matriks ME untuk 34 buah item menu Restoran BS selama empat bulan

Menurut Funnekotter (1996), alternatif keputusan bagi kelas Tanda tanya dapat berupa tes terhadap sensitivitas harga. Posisi nama menu dalam daftar diletakkan di bawah dengan mempertimbangkan kombinasi Tanda tanya dengan biaya produksi yang lebih rendah untuk mencapai keuntungan yang lebih besar atau pertimbangan untuk mengurangi porsi selama perubahan tersebut tidak membuat permintaan terhadap menu dalam kelas ini menurun.

Dari beberapa pilihan keputusan di atas, ada baiknya bila alternatif yang diambil adalah tetap membiarkan menu berkelas Tanda tanya apa adanya dan menunggu hasil evaluasi periode berikutnya. Alasannya, kepopuleran menu tersebut di mata pelanggan sudah menjadi keuntungan tersendiri bagi pihak pengelola.

Apabila perubahan terhadap menu Tanda tanya tetap dikehendaki, baik dengan menaikkan harga maupun mengurangi biaya produksi atau mengurangi porsi, sebaiknya pihak pengelola memilih jenis menu yang benar-benar potensial untuk dapat naik ke posisi Bintang. Potensial tidaknya menu Tanda tanya tersebut dapat dilihat

dari fluktuasi posisinya per bulan bukan dari hasil evaluasi per empat bulan.

Jenis menu berkelas Kuda menyumbangkan keuntungan yang besar, namun pada kenyataannya tidak populer di mata pelanggan. Terdapat dua buah item berkelas Kuda, yaitu Rijstafel Sri Manganti dan Bawal Bakar.

Manajemen dapat mengambil alternatif tindakan dengan menarik menu tersebut keluar dari daftar menu, terutama bila popularitas (MM%) terlalu rendah dan cukup lama dalam penyajiannya seperti menu Bawal Bakar. Selain itu penurunan harga, penggantian nama menu menjadi lebih menarik atau meningkatkan promosi yang lebih aktif dapat dijadikan alternatif lainnya.

Menu berkelas Anjing adalah menu yang tidak mendatangkan laba dan tidak populer. Selain item berkelas Bintang, Tanda tanya dan Kuda, juga terdapat sembilan jenis menu yang termasuk dalam kelas Anjing. Bila pihak pengelola ingin merancang perubahan terhadap salah satu atau beberapa menu kelas Anjing, maka pilihan yang dapat diambil adalah mengganti menu dan memasukkan menu

baru. Walau demikian, tidak berarti bahwa setiap menu yang berada dalam posisi Anjing harus diganti, karena ada beberapa jenis menu yang termasuk dalam kategori standar.

Jenis menu standar adalah menu yang sekali pun hasil penjualannya tidak menguntungkan dan tidak laris, tetapi harus terdapat di dalam daftar menu. Nasi Rawon dan Nasi Timbel Bandung adalah contoh jenis menu standar Restoran BS karena sifatnya yang benuansa Jawa, namun masih menawarkan keanekaragaman masakan Indonesia. Selain kedua menu tersebut, nasi putih, teh dan kopi merupakan beberapa contoh sederhana dari jenis menu standar suatu restoran.

Perubahan terhadap isi menu setelah hasil evaluasi ME diperoleh bukan suatu keharusan. Kalaupun pihak pengelola memutuskan untuk mengubah komposisi menu, sebaiknya perubahan dilakukan secara bertahap dan melihat bagaimana hasil evaluasi pada periode berikutnya.

Untuk merancang alternatif keputusan yang sesuai tentang item menu, pihak manajemen dapat bekerjasama dengan staf terkait seperti koki, melihat rekor penjualan makanan atau melihat komentar tamu terhadap kualitas produk, pelayanan dan harga melalui formulir komentar tamu.

### Aspek Teknik Menjual

Teknik menjual adalah usaha yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa (Swastha, 1998).

Secara tidak langsung, penerapan teknik menjual di Restoran BS cukup mempengaruhi hasil ME. Berkat usaha yang aktif dari para pramusaji dalam memberi masukan, tamu tertarik untuk mencoba berbagai variasi menu yang akhirnya dapat meningkatkan posisi suatu jenis menu ke kelas menu yang lebih baik. Selain keaktifan dalam mempromosikan menu, faktor keramahan dan pengetahuan para pramusaji yang luas tentang menu dan proses produksi makanan dapat membuat tamu yakin dan terbujuk untuk mencoba.

### Penanganan Mutu

Menu terkait erat dengan masalah mutu. Resiko terjadinya masalah mutu dapat dikurangi bila beberapa faktor yang berhubungan dengan menu dan dapur sebagai tempat produksi dapat dikendalikan dengan baik. Faktor-faktor tersebut, antara lain :

- Spesifikasi bahan

Penanganan mutu bahan pangan dilakukan dengan cara sortasi pada saat stok baru diterima dan pada tahap pra pemasakan. Selain itu, untuk menjaga mutu produk, pihak pengelola restoran memilih untuk menggunakan bahan pangan yang sudah terseleksi. Lama penyimpanan buah dan sayur di dapur BS,

terutama sayuran daun hanya satu hingga dua hari. Hal ini disebabkan karena stok sayuran disuplai setiap hari.

- Kualifikasi koki

Keterampilan koki, selain diperoleh dari pengalaman dan kebiasaan dari tahun ke tahun, juga didapat dari pelatihan yang diadakan untuk menyamakan persepsi dan menambah pengetahuan. Pergantian koki dari dapur satu ke dapur lainnya juga dapat meningkatkan keterampilan.

- Cara penyajian

Untuk memberi nilai tambah di dalam penyajian menu, hiasan ditambahkan hampir ke setiap jenis menu sesuai dengan resep standar ataupun hasil kreativitas para staf restoran. Karena di industri perhotelan jarang terdapat sarana *Quality Control* (QC) seperti laboratorium uji, maka pengawasan mutu hidangan dilakukan oleh kepala koki Restoran BS. Ia secara organoleptik melakukan pencicipan rasa, melihat kombinasi warna antara makanan dan hiasannya dan juga melihat kesesuaian antara porsi produk dengan resep standar. Menurut Dittmer dan Griffin (1989), resep standar berguna untuk menjaga mutu produk, agar tetap sama setiap kali diproduksi.

- Lokasi

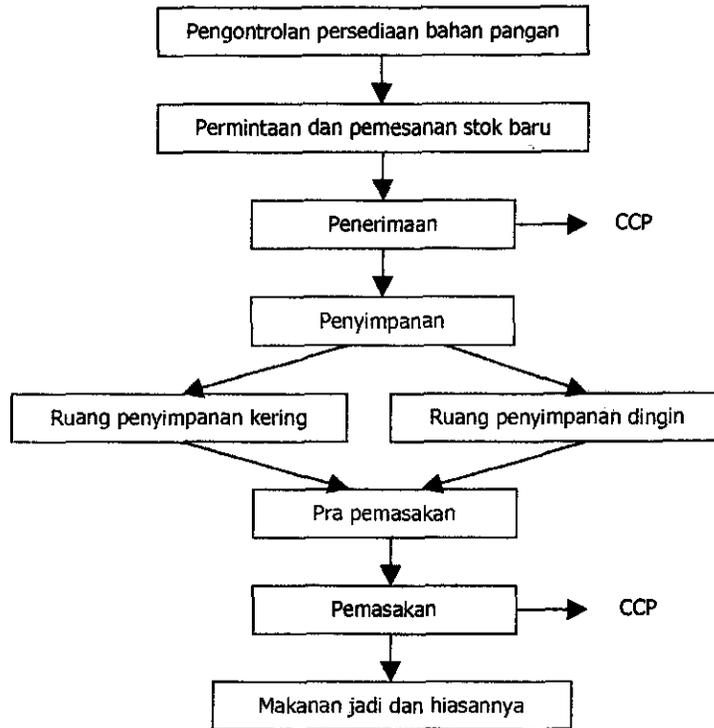
Di dalam sistem kerja bagian dapur sedapat mungkin harus berurutan seperti ban berjalan (Mangkuwerdoyo, 1999). Letak daerah penyimpanan dapur BS berdekatan dengan daerah persiapan. Daerah penyimpanan terbagi atas ruang penyimpanan dingin dan ruang penyimpanan kering. Pada ruang penyimpanan dingin, bahan mentah dan produk jadi diletakkan terpisah, yaitu di atas rak-rak tahan karat.

Meja persiapan telah dilengkapi dengan papan pemotong dengan warna standar, yaitu warna hijau untuk sayuran dan buah, warna putih untuk ikan dan daging mentah, serta warna coklat untuk ikan dan daging yang telah diolah. Peralatan persiapan terbuat dari *stainless steel* dengan jumlah mencukupi.

Secara keseluruhan, mutu produk restoran BS, khususnya bagian dapur dilihat dari penanganan bahan, pengelolaan sumber daya manusia, mutu penyajian dan tata letak sudah baik.

### Sistem Produksi Makanan

Pada sistem produksi makanan di dalam industri pangan, umumnya terdapat titik atau prosedur yang dapat menimbulkan resiko keamanan yang disebut titik kritis (*Critical Control Point* atau CCP). Dari Gambar 3 dapat dilihat bahwa tahapan yang merupakan titik kritis adalah tahap penerimaan dan pemasakan.



Gambar 3. Diagram alir sistem produksi Restoran BS

Dalam tinjauan umum mengenai HACCP, yang menjadi sumber bahaya pada sistem produksi makanan di dapur BS adalah bahan kimia berbahaya pada bahan mentah, misalnya residu pestisida pada sayuran, suhu pemasakan yang tidak optimum dan kontaminasi mikroorganisme yang berasal dari staf, bahan dan alat.

Tahap penerimaan merupakan tahap kritis, karena pada tahap tersebut terdapat bahaya kimia yang tidak dapat dihilangkan oleh proses apapun, misalnya proses pemasakan.

Kisaran suhu 5–65°C merupakan daerah pertumbuhan mikroba, sehingga tahap pemasakan dikatakan sebagai titik kritis, apabila suhu pemasakan kurang dari 65°C. Sebaliknya, proses pendinginan harus dilakukan di bawah suhu 5°C.

Hal yang perlu diperhatikan selain teknis produksi (CCP) adalah aspek halal produk. Aspek halal ini dianjurkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) atas permintaan Badan Inspeksi dan Sertifikasi Produk Pangan khususnya terhadap bahan pangan hewani seperti sapi, kambing atau ayam.

Unsur halal tidaknya suatu produk dapat dijadikan ajang promosi yang kompetitif untuk menarik konsumen dari kalangan agama tertentu yang mengharuskan hal tersebut. Pada kenyataannya, terlepas dari ada tidaknya

sertifikasi, staf dapur BS telah memahami pentingnya aspek halal.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dari aplikasi ME di Restoran BS selama bulan Maret – Juni 1999, terlihat bahwa restoran tersebut memiliki sepuluh jenis menu Bintang, 13 jenis menu Tanda tanya, dua jenis menu Kuda dan sembilan jenis menu Anjing.

Keaktifan pramusaji, selain keramahan dan pengetahuan mengenai isi menu merupakan tiga faktor utama dalam menerapkan teknik menjual yang secara tidak langsung mempengaruhi posisi item dalam kelas menu, baik Bintang, Tanda tanya, Kuda maupun Anjing.

Secara keseluruhan, penanganan mutu produk Restoran BS, khususnya bagian dapur dapat dilihat dari spesifikasi bahan, cara penyajian dan kualifikasi koki yang baik dan tata ruang yang sesuai. Sedangkan aspek halal dan keamanan pangan (HACCP) perlu dipertimbangkan dengan seksama oleh pengelola hotel dan restoran dalam menghasilkan produk yang bermutu dan aman untuk dikonsumsi.

Sistem produksi makanan di dapur BS terdiri dari pengawasan persediaan bahan pangan, permintaan stok baru, penerimaan, penyimpanan, pengolahan dan penyajian makanan jadi.

### **Saran**

Spesifikasi yang ketat terhadap jenis menu Bintang perlu dipertahankan. Bagi jenis menu Tanda tanya, ada baiknya diambil alternatif keputusan yaitu tetap membiarkan jenis menu yang disajikan tersebut apa adanya. Untuk jenis menu Kuda dan Anjing, ada baiknya bila item-item menu pada kedua kelas tersebut lebih dipromosikan melalui peningkatan kemampuan menjual dari pramusaji.

Untuk mencapai proporsi menu yang menguntungkan, baik bagi pihak pengelola hotel dan restoran maupun konsumen, sebaiknya lebih dikembangkan jenis menu yang digolongkan dalam makanan rendah kalori dan makanan yang tidak hanya memperhatikan penyajian dan cita rasa, tetapi juga memenuhi kecukupan gizi dengan harga yang disesuaikan dengan mutunya.

Sebagai usaha untuk meningkatkan mutu produk restoran dan mengurangi resiko penyakit melalui makanan, sebaiknya pengelola restoran lebih mensosialisasikan HACCP melalui pelatihan sumber daya manusia yang dimiliki.

Untuk lebih menjamin mutu produk dan mungkin

dapat menjadi alternatif promosi, maka pengelola perlu memperhatikan aspek kehalalan produk, di samping mutu dan keamanannya.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Banuhapsari, S.A. 1999.** Penerapan Menu Engineering di restoran Bengawan Solo, Hotel Sahid Jaya, Jakarta. Skripsi pada Jurusan Teknologi Pangan dan Gizi, Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Dittmer, P.R. and G.G. Griffin. 1989.** Principles of Food, Beverage and Labor Cost Controls for Hotels and Restaurants. Van Nostrand Reinhold, New York.
- Funnekotter, J.P.F.M. 1996.** Food and Beverage Profit Engineering. Training and Consultancy, Hotel School the Hague, by order of PATA. Jakarta, Indonesia, September 2 – 5, 1996.
- Keister, D.C. 1990.** Food and Beverage Control. Prentice-Hall Inc., New Jersey.
- Manguwerdoyo, S. 1999.** Pengantar Industri Akomodasi dan Restoran, Jilid I. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Swastha, B. 1998.** Manajemen Penjualan. BPFE, Yogyakarta