

**TINGKAT POPULARITAS DAN PROFITABILITAS MENU
MELALUI METODE MENU ENGINEERING
DI RESTORAN PECEL LELE KHATIB
PADANG**



DIAH OKTRYANTI KUMALASARI

**PROGRAM STUDI D4 MANAJEMEN PERHOTELAN
JURUSAN PARIWISATA
FAKULTAS PARIWISATA & PERHOTELAN
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2017
Wisuda Periode September 2017**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**TINGKAT POPULARITAS DAN PROFITABILITAS MENU
MELALUI METODE MENU ENGINEERING
DI RESTORAN PECEL LELE
Khatib Padang**

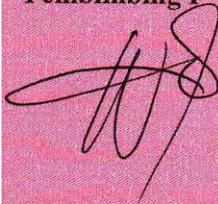
DIAH OKTRYANTI KUMALASARI

**Artikel Ini Disusun Berdasarkan Skripsi Diah Oktryanti Kumalasari Untuk
Persyaratan Wisuda Periode September 2017 Dan Telah Diperiksa/Disetujui
Oleh Kedua Pembimbing**

Padang, Agustus 2017

Disetujui Oleh

Pembimbing I



Waryono, S.Pd, MM.Par
NIP. 19810330 200604 1003

Pembimbing II



Pasaribu S.ST Par, M.Si, Par
NIP. 19870520 201504 1001

**TINGKAT POPULARITAS DAN PROFITABILITAS MENU MELALUI
METODE MENU ENGINEERING DI RESTORAN
PECEL LELE KHATIB PADANG**

Diah Oktryanti Kumalasari¹, Waryono², Pasaribu²
Program Studi D4 Manajemen Perhotelan
Jurusan Pariwisata
FPP Universitas Negeri Padang
Email: diahoktryanti@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat popularitas dan profitabilitas menu melalui metode *menu engineering* di Restoran Pecel Lele Khatib Padang. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan data kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini yaitu data penjualan dari bulan Januari-Mei 2016 dan diolah menggunakan *menu engineering worksheet*. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Menu yang memiliki popularitas yaitu pecel lele, pecel ayam, soto betawi, nasi goreng dan kategori minuman jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, jus pir, *cappuccino* panas, *cappuccino* dingin, kopi susu panas, kopi susu dingin, teh susu dingin, teh telur panas, teh panas/dingin. (2) Menu yang memiliki profitabilitas yaitu pecel lele, pecel ayam, ayam kecap, bebek cabe merah, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, bebek cabe ijo dan kategori minuman jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, jus pir, jus belimbing, jus melon, jus terung pirus, jus pepaya, jus stroberi, jus tomat, jus wortel. (3) Posisi menu pada *four box analysis* yaitu kelompok *star* yaitu pecel lele, pecel ayam, jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, dan jus pir. Menu yang termasuk kedalam kelompok *plowhorse* yaitu soto betawi, nasi goreng, *cappuccino* panas, *cappuccino* dingin, kopi susu panas, kopi susu dingin, teh susu dingin, teh telur panas, dan teh panas/dingin. Menu yang termasuk kedalam kelompok *puzzle* yaitu ayam kecap, bebek cabe merah, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, bebek cabe ijo, jus belimbing, jus melon, jus terung pirus, jus pepaya, jus timun, dan jus stroberi. Menu yang termasuk kedalam kelompok *dog* yaitu mie goreng, mie rebus, bihun goreng, kwetiau goreng, tahu/tempe, hati ampela, kopi ginseng panas, kopi ginseng dingin, teh susu panas, dan teh telur dingin.

Kata Kunci: Popularitas, Profitabilitas dan Menu Engineering

¹Prodi D4 Manajemen Perhotelan untuk wisuda September 2017

² Dosen Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan UNP

THE LEVEL OF POPULARITY AND PROFITABILITY OF THE MENU THROUGH THE ENGINEERING MENU METHOD AT RESTAURANT PECEL LELE KHATIB PADANG

Abstract

This research aims to know the level of popularity and profitability of the menu through the engineering menu method at Pecel Lele Restaurant Khatib Padang. This research is descriptive research with quantitative data. The sample in this research is sales data from January to May 2016 and processed using menu engineering worksheet. Data collection is had by interview, observation and documentation. The results of this study indicate that: (1) The menu that has the popularity of pecel lele, pecel ayam, soto betawi, fried rice, apple juice, avocado juice, guava juice, orange juice, mango juice, soursop juice, dragon juice, pear juice, hot cappuccino, cold cappuccino, hot milk coffee, cold milk coffee, cold milk tea, hot egg tea, and hot/cold tea. (2) Menu that has profitability of pecel lele, pecel ayam, chicken soy sauce, red chilli duck, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, green chili duck, apple juice, avocado juice, guava juice, orange juice, Soursop juice, dragon juice, pear juice, star fruit juice, melon juice, turquoise eggplant juice, papaya juice, strawberry juice, tomato juice, and carrot juice. (3) The menu positions on the four box analysis of the star groups are pecel lele, pecel ayam, apple juice, avocado juice, guava juice, orange juice, mango juice, soursop juice, dragon juice, and pear juice. The menus included in the plowhorse group are soto betawi, fried rice, hot cappuccino, cold cappuccino, hot milk coffee, cold milk coffee, cold milk tea, hot egg tea and hot/cold tea. The menus included in the puzzle group are chicken soy sauce, red chilli duck, chicken fried cianjur, chicken rica-rica, green chili duck, star fruit juice, melon juice, turquoise eggplant juice, papaya juice, cucumber juice, and strawberry juice. Menus included in the group of dogs are fried noodles, boiled noodles, fried rice noodles, fried kwetiau, tofu/tempe, ampela, hot ginseng coffee, cold ginseng coffee, hot milk tea, and cold egg tea

Keywords: Popularity, Profitability, Menu Engineering

¹Prodi D4 Manajemen Perhotelan untuk wisuda September 2017

² Dosen Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan

A. Pendahuluan

Kota Padang merupakan kota terbesar di pantai barat Pulau Sumatera sekaligus ibu kota dari provinsi Sumatera Barat, Indonesia. Sebagai ibu kota, Padang memiliki ragam budaya yang kental hingga saat ini. Pariwisata di Kota Padang pun semakin berkembang, hal ini ditunjukkan dengan telah banyaknya hotel berbintang maupun penginapan dan restoran yang disediakan untuk menunjang kepuasan wisatawan yang berkunjung ke Kota Padang. Perkembangan restoran di Kota Padang sangat pesat, sehingga masyarakat tidak lagi sulit untuk menemukan makanan yang siap disajikan.

Restoran Pecel Lele Khatib merupakan salah satu restoran yang menyediakan jasa penjualan makanan dan minuman. Restoran ini menawarkan pengunjung untuk menikmati makanan dan minuman dalam suasana *outdoor* dengan pemandangan jalan raya. Berdasarkan hasil pra penelitian yang peneliti lakukan pada tanggal 23 Februari 2017, pengelola menyatakan bahwa beberapa bulan mengalami penurunan jumlah pelanggan. Pada saat pelanggan sepi banyak stok makanan yang tersisa dikarenakan tidak terjual dan akhirnya makanan harus disimpan untuk makan pagi karyawan keesokan harinya dan terkadang juga dibuang, seperti makanan yang mudah basi seperti yang berbahan baku ayam dan bebek.

Terdapat menu yang kurang digemari oleh pengunjung namun tetap dijual, hal ini mengakibatkan kerugian pada pihak pengelola. Pengelola juga

mengatakan bahwa menu populer seperti pecel lele terkadang stoknya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan pengunjung. Lain halnya dengan berbagai macam jenis minuman yang ditawarkan, menu minuman di Restoran Pecel Lele Khatib sebagian besar adalah jus buah dan pengelola juga mengatakan bahwa, banyak buah yang busuk dikarenakan kurangnya minat pengunjung untuk memesan jus buah tersebut seperti jus buah belimbing, mentimun, wortel, dan tomat. Berdasarkan hasil pra penelitian yang penulis lakukan pada tanggal 3 Maret 2017 terhadap 1 orang pengelola menyatakan bahwa, “target penjualan yang diharapkan yaitu kisaran Rp 120 juta perbulan, hal tersebut membuat kami tidak menyadari bahwa terjadi kerugian yang disebabkan bahan makanan terbuang untuk menu-menu yang kurang populer”. Pada bulan Maret ke bulan April, jumlah pengunjung mengalami penurunan yaitu dari 7.437 pengunjung turun menjadi 6.540 pengunjung.

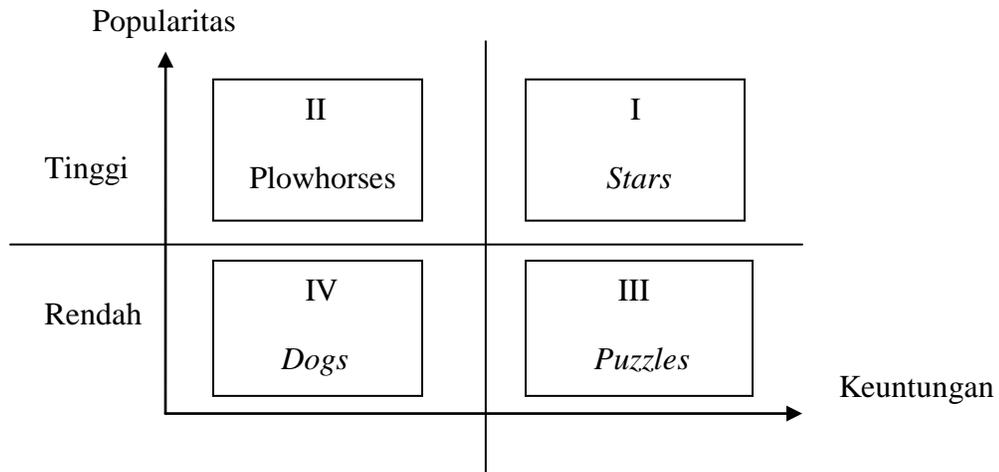
Sebagai suatu bentuk usaha komersil, kegiatan operasional Pecel Lele Khatib sangat bergantung pada jumlah pendapatan yang diperoleh dari penjualan makanan dan minuman. Maka diperlukan suatu analisis sebagai tahapan evaluasi bagi sebuah usaha restoran seperti Pecel Lele Khatib. Salah satunya adalah metode *Menu engineering*. Menurut Drysdale dan Aldrich dalam Anita (2012: 3) “*Menu engineering* adalah pendekatan untuk mengevaluasi harga menu, desain, dan pengambilan keputusan yang berlaku untuk sekarang dan masa yang akan datang”.

Metode *Menu Engineering* ini berguna untuk meminimalisir kerugian yang disebabkan oleh berbagai hal, dan berguna untuk meningkatkan penjualan sekarang, besok dan yang akan datang. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengetahui tingkat popularitas menu di Restoran Pecel Lele Khatib Padang (2) Mengetahui tingkat profitabilitas menu di Restoran Pecel Lele Khatib Padang (3) Mengetahui posisi menu di Restoran Pecel Lele Khatib Padang.

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah semua menu yang ada di Restoran Pecel Lele Khatib Padang. Sampel dalam penelitian ini yaitu semua menu yang ditawarkan di Restoran Pecel Lele Khatib Padang menjadi sampel penelitian selama periode Januari – Mei 2016.

Jenis data yang digunakan yaitu data sekunder. Data sekunder tersebut yaitu data pengunjung, data pendapatan, data penjualan setiap menu, *food cost* (modal per *item*) dan daftar menu yang ditawarkan di Restoran Pecel Lele Khatib. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh di analisis dengan cara metode *menu engineering*, dengan menggunakan *four box analysis* yang dilihat dari tingkat popularitas dan profitabilitas menu, berikut gambar *four box analysis*:



Gambar 1. Four Box Analysis dengan Metode Menu Engineering

Pengelompokan dilakukan dengan menentukan tingkat popularitas dengan tingkat profitabilitas dengan formula yang ada, berikut rumus yang digunakan untuk mencari tingkat popularitas dan profitabilitas menu:

1. Tingkat Popularitas

Untuk mengetahui tingkat popularitas yang diperlukan adalah:

a. Menu Mix Percentage

Untuk mendapatkan *Menu Mix Percentage*, berikut adalah rumus yang digunakan:

Rumus:

$$\frac{\text{Menu Mix (MM)} \times 100\%}{\text{Total Menu Mix}}$$

b. Menu Mix Category

Hasilnya dapat berupa:

- a) Nilai MM% = $(1/N \times 0,70)$ (Popularitas rendah)

- b) Nilai MM% > (1/N x 0,70) (Popularitas tinggi)
- c) Nilai MM% < (1/N x 0,70) (Popularitas rendah)

Berikut ini adalah rumus *Menu Mix Category*

Rumus:
$$\frac{1 \times 70\% \times \text{Total Menu Mix}}{\text{Jumlah Menu (N)}}$$

2. Tingkat Profitabilitas

Untuk mengetahui tingkat profitabilitas, yang diperlukan adalah:

a. *Contribution Margin (CM)*

Untuk mendapatkan *Contribution Margin*, Rumus sebagai berikut:

$$\text{CM} = \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok}$$

b. *Percentage Contribution Margin*

Berikut ini adalah rumus yang digunakan untuk mendapatkan *Percentage Contribution Margin*:

Rumus:

$$\frac{\text{Contribution Margin (CM) (item)} \times 100\%}{\text{Total Contribution Margin (CM)}}$$

c. *Contribution Margin Category*

Yaitu rata-rata CM didapat dengan rumus:

$$\frac{\text{Total CM}}{\text{Total MM}}$$

Hasil dapat berupa:

- a) Nilai CM % = Nilai CM (Profitabilitas rendah)
- b) Nilai CM % > Nilai CM (Profitabilitas tinggi)
- c) Nilai CM % < Nilai CM (Profitabilitas rendah)

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan.

1. Hasil Penelitian

Penelitian ini telah menemukan tingkat popularitas dan profitabilitas menu melalui metode *menu engineering* di Restoran Pecel Lele Khatib Padang. Berikut ini adalah tabel tingkat popularitas dan profitabilitas menu di Restoran Pecel Lele Khatib Padang.

Tabel 1. Tingkat Popularitas Makanan dan Minuman Berdasarkan Rank

No.	Menu Makanan	Popularitas	No.	Menu Minuman	Popularitas
1.	Pecel Lele	39.9 %	1.	Teh panas/dingin	12.6 %
2.	Pecel Ayam	21.0 %	2.	Jus alpukat	12.2 %
3.	Soto Betawi	5.1 %	3.	Jus mangga	10.6 %
4.	Nasi Goreng	4.7 %	4.	Cappuccino dingin	8.4 %

Berdasarkan tabel 1. Dapat dilihat 4 urutan tertinggi makanan dan minuman yang banyak digemari oleh pengunjung yang datang ke Restoran Pecel Lele Khatib Padang.

Tabel 2. Tingkat Profitabilitas Makanan dan Minuman Berdasarkan Rank

No.	Menu Makanan	No.	Menu Minuman
1.	Bebekcabemerah	1.	Jus mangga
2.	Bebekcabeijo	2.	Jus naga
3.	Ayamkecap	3.	Jus apel
4.	Ayamgorengcianjur	4.	Jus alpukat

Berdasarkan tabel 2. Dapat dilihat 4 urutan tertinggi makanan dan minuman yang memiliki keuntungan tertinggi di Restoran Pecel Lele Khatib Padang.

Secara umum dapat dinyatakan bahwa, dilihat dari tingkat popularitas dan profitabilitas menu yang ada di Restoran Pecel Lele Khatib Padang dapat dimasukkan kedalam *four box analysis*. Dari 15 menu makanan dan 27 menu minuman yang ditawarkan di Restoran Pecel Lele Khatib, yang masuk kedalam kelompok *star* yaitu pecel lele , pecel ayam, jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, dan jus pir. Yang masuk kedalam kelompok *plowhorse* yaitu soto betawi, nasi goreng, *cappuccino* panas, *cappuccino* dingin, kopi susu panas, kopi susu dingin, teh susu dingin, teh telur panas, dan teh panas/dingin. Yang masuk kedalam kelompok *puzzle* yaitu ayam kecap, bebek cabe merah, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, bebek cabe, jus belimbing, jus melon, jus terung pirus, jus pepaya, jus timun, jus stroberi, jus tomat dan jus wortel. Yang masuk kedalam kelompok *dog* yaitu mie goreng, mie rebus, bihun goreng, kwetiau goreng, tahu/tempe, hati ampela, kopi ginseng panas, kopi ginseng dingin, teh susu panas, teh telur dingin

2. Pembahasan

- a. Secara keseluruhan dari 15 menu makanan dan 27 menu minuman, menu yang memiliki popularitas di Restoran Pecel Lele Khatib Padang yaitu pecel lele, pecel ayam, soto betawi, nasi goreng, jus apel, jus

alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, jus pir, *cappuccino* panas, *cappuccino* dingin, kopi susu panas, kopi susu dingin, teh susu dingin, teh telur panas, teh panas/dingin.

- b. Secara keseluruhan dari 15 menu makanan dan 27 menu minuman, menu yang memiliki profitabilitas di Restoran Pecel Lele Khatib Padang yaitu pecel lele, pecel ayam, ayam kecap, bebek cabe merah, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, bebek cabe ijo jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, jus pir, jus belimbing, jus melon, jus terung pirus, jus pepaya, jus stroberi, jus tomat, jus wortel.
- c. Secara keseluruhan, *four box analysis* dapat dilihat dalam uraian berikut ini:

No.	Kelompok Menu	Nama Menu	Strategi untuk dapat meningkatkan potensi menu
1.	<i>Star</i>	Pecel lele	Menu ini adalah menu unggulan, sebaiknya agar selalu dipertahankan baik dari segi apapun. (kualitas, porsi, dan penampilannya)
		Pecel ayam	
		Jus apel	Menu minuman yang termasuk kedalam kelompok ini agar selalu dipertahankan dari segi rasa dan penampilan.
		Jus alpukat	
		Jus jambu	
		Jus jeruk	
		Jus mangga	
		Jus sirsak	
		Jus naga	
		Jus pir	

No.	Kelompok Menu	Nama Menu	Strategi untuk dapat meningkatkan potensi menu
2.	Plowhorse	Soto betawi	Dapat dilakukan dengan meminimalisir biaya dalam pemesanan bahan (mencari <i>supplier</i> yang lebih murah), dan meminimalisir biaya pengolahan serta proses penyajian.
		Nasi goreng	
		Cappuccino panas	Dapat dilakukan dengan menaikkan harga jual minuman secara bertahap apabila permintaan meningkat (melihat pangsa pasar yang tertarik membeli menu pada kelompok ini) dan tetap memperhatikan pesaing. Dapat juga dilakukan dengan mengganti bahan baku minuman seperti kopi dan teh dengan kualitas yang sama dan harga lebih murah dari pembelian sebelumnya. Sehingga posisi menu ini dapat ditingkatkan menjadi kelompok <i>star</i> .
		Cappuccino dingin	
		Kopi susu panas	
		Kopi susu dingin	
		Teh susu dingin	
		Teh telur panas	
		Teh panas/dingin	
3.	Puzzle	Ayam kecap	Dapat dilakukan dengan cara meletakkan <i>item menu</i> pada posisi yang strategis agar dapat dilihat oleh pengunjung, menambah/mempercantik <i>garnish</i> agar pengunjung lebih tertarik.
		Bebek cabe merah	
		Ayam goreng cianjur	
		Ayam rica-rica	
		Bebek cabe ijo	
		Jus belimbing	Dapat dilakukan dengan memberikan potongan harga atau dapat dibuatkan kedalam selebaran/ <i>flyer</i> . Ataupun bisa dengan cara mengarahkan <i>waiter/waitress</i> untuk selalu mempromosikan menu-menu yang termasuk dalam kelompok ini ketika <i>taking order</i> .
		Jus melon	
		Jus terung pirus	
		Jus pepaya	
		Jus timun	
		Jus stroberi	
		Jus tomat	
Jus wortel			
4.	Dog	Mie goreng	Dapat dilakukan dengan cara mengurangi stock persediaan agar tidak terbuang, atau mengganti nama menu makanan dengan nama yang lebih unik dan menarik agar dapat memikat pengunjung. Bisa juga dengan membuat <i>special offer</i> .
		Mie rebus	
		Bihun goreng	
		Kwetiau goreng	
		Tahu/tempe	
		Hati ampela	
		Kopi ginseng panas	Strategi yang tepat yaitu dengan mengurangi stock persediaan. Menu minuman yang termasuk kedalam kelompok ini sebaiknya ditinjau kembali apakah jika menu tersebut dihapuskan tidak akan berdampak buruk bagi Pecel Lele Khatib Padang. Karena dilihat dari hasil perhitungan yang dituangkan kedalam <i>four box analysis</i> selama periode Januari – Mei 2016, ada menu minuman yang memiliki popularitas yang tinggi maupun profitabilitasnya yang tinggi. Agar nantinya tidak mengecewakan permintaan pengunjung.

D. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Menu yang memiliki popularitas yaitu pecel lele, pecel ayam, soto betawi, nasi goreng dan kategori minuman jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, jus pir, *cappuccino* panas, *cappuccino* dingin, kopi susu panas, kopi susu dingin, teh susu dingin, teh telur panas, teh panas/dingin.
- b. Menu yang memiliki profitabilitas yaitu pecel lele, pecel ayam, ayam kecap, bebek cabe merah, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, bebek cabe ijo dan kategori minuman jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, jus pir, jus belimbing, jus melon, jus terung pirus, jus pepaya, jus stroberi, jus tomat, jus wortel.
- c. Posisi menu pada *four box analysis* yaitu kelompok *star* yaitu pecel lele, pecel ayam, jus apel, jus alpukat, jus jambu, jus jeruk, jus mangga, jus sirsak, jus naga, dan jus pir. Menu yang termasuk kedalam kelompok *plowhorse* yaitu soto betawi, nasi goreng, *cappuccino* panas, *cappuccino* dingin, kopi susu panas, kopi susu dingin, teh susu dingin, teh telur panas, dan teh panas/dingin. Menu yang termasuk kedalam kelompok *puzzle* yaitu ayam kecap, bebek cabe merah, ayam goreng cianjur, ayam rica-rica, bebek cabe ijo, jus

belimbing, jus melon, jus terung pirus, jus pepaya, jus timun, dan jus stroberi. Menu yang termasuk kedalam kelompok *dog* yaitu mie goreng, mie rebus, bihun goreng, kwetiau goreng, tahu/tempe, hati ampela, kopi ginseng panas, kopi ginseng dingin, teh susu panas, dan teh telur dingin.

2. Saran

Kepada pihak manajemen Restoran Pecel Lele Khatib Padang diharapkan untuk tetap mempertahankan kualitas, porsi, rasa dan penampilannya untuk menu yang termasuk kedalam kelompok *star* (*popular and profitable*). Mencari *supplier* yang menawarkan harga lebih murah untuk pemesanan bahan baku makanan dan minuman agar dapat meminimalisir biaya. Apabila permintaan meningkat pada suatu menu makanan atau minuman, manajemen dapat melakukan penaikan harga secara bertahap untuk menu yang termasuk kedalam kelompok *plowhorse* (*popular and unprofitable*).

Pengelola dapat meletakkan *item menu* pada posisi yang strategis agar dapat dilihat pengunjung, menambah/mempercantik *garnish* untuk menarik perhatian pengunjung. Memberikan arahan kepada *waiter/waitress* untuk mempromosikan menu-menu yang kurang populEr kepada pengunjung, untuk menu yang termasuk kedalam kelompok *puzzle* (*unpopular and profitable*)

Pengelola agar mengurangi stock persediaan bahan baku makanan maupun minuman agar nantinya tidak terbuang atau bisa mengganti nama makanan/minuman agar terlihat lebih menarik minat pengunjung yang datang, ini dapat dilakukan untuk menu yang termasuk kedalam kelompok *dog (unpopular and unprofitable)*.

Peneliti lainnya dapat menggunakan variabel lain seperti analisis strategi pemasaran, analisis kelayakan pengembangan usaha rumah makan dan penerapan standar usaha restoran.

Catatan: artikel ini disusun berdasarkan skripsi penulis dengan Pembimbing I Waryono S.Pd MM Par dan Pembimbing II Pasaribu S.ST Par, M.Si.Par.

DAFTAR PUSTAKA

- Anita. 2012. *Analisis Menu Engineering Makanan Di Restoran DJ's Steak BBQ*. Jakarta: STP Trisakti.
- Drysdale, J.A & Aldrich, J.A. 2002. *Profitable Menu Planning (3rd Ed)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Ninemeier Jack D. 1990. *Management of Food and Beverage Operations (2nd Edition)*. New Jersey: Sos Free Stock.
- Sugiarto, Endar & Sulastriningrum. 2001. *Pengantar akomodasi dan restoran*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Wiyasha I.B.M. 2007. *F & B Cost Control Untuk Hotel dan Restoran*. Yogyakarta: Penerbit