

PENERAPAN PRINSIP EKONOMI MANAJERIAL DALAM INDUSTRI RESTORAN JEPANG : KAJIAN PUSTAKA STUDI KASUS TANPOPO STEAK HOUSE JAKARTA

Pupung Purnamasari¹, Puji Rahayu², Wilda Sari³, Putri Indriani⁴

pupungpurnamasari@pelitabangsa.ac.id¹, pujiasmarandhika13@gmail.com², wildasari066@gmail.com³, putriindriani313@gmail.com⁴

Pelita Bangsa

Abstrak

Tanpopo Steak House, sebuah restoran Jepang premium di Jakarta. Dalam industri kuliner yang kompetitif, pengambilan keputusan berbasis analisis ekonomi menjadi kunci keberhasilan usaha. Ekonomi manajerial mencakup penerapan teori permintaan dan penawaran, elastisitas harga, analisis biaya, serta strategi penetapan harga dan diferensiasi produk. Dengan pendekatan kualitatif deskriptif dan studi kasus, data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil menunjukkan bahwa Tanpopo Steak House menerapkan prinsip ekonomi manajerial secara efektif, seperti strategi bundling untuk mendorong permintaan, penetapan harga berdasarkan elastisitas konsumen, serta pengelolaan biaya melalui efisiensi stok dan sumber daya. Diferensiasi produk melalui kualitas bahan premium dan teknik memasak khas Jepang menjadi keunggulan kompetitif utama. Penelitian ini memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha restoran dalam memahami pentingnya pendekatan ekonomi dalam pengambilan keputusan, khususnya di segmen pasar kuliner menengah ke atas.

Kata Kunci: Ekonomi Manajerial, Restoran Jepang, Strategi Bisnis, Diferensiasi Produk, Tanpoposteakhouse.

Abstract

This study analyzes the application of managerial economics principles in the operations and business strategy of Tanpopo Steak House, a premium Japanese restaurant in Jakarta. In a competitive culinary industry, decision-making based on economic analysis is essential for business success. Managerial economics involves the use of demand and supply theory, price elasticity, cost analysis, as well as pricing and product differentiation strategies. Using a qualitative descriptive approach and case study method, data were collected through interviews, observations, and internal documentation. The findings indicate that Tanpopo Steak House effectively applies managerial economics principles, such as bundling strategies to stimulate demand, pricing based on consumer elasticity, and cost control through inventory and resource efficiency. Product differentiation, through premium ingredients and authentic Japanese grilling techniques, serves as the restaurant's core competitive advantage. This study offers practical insights for restaurant business operators in understanding the importance of economic approaches in decision-making, particularly in the mid-to-high-end culinary market segment.

Keywords: Managerial Economics, Japanese Restaurant, Business Strategy, Product Differentiation, Tanpopo Steak House.

PENDAHULUAN

Sektor restoran merupakan salah satu bidang usaha yang sangat dinamis dan mengalami perkembangan pesat, dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup masyarakat serta pertumbuhan ekonomi. Di kota-kota besar seperti Jakarta, perkembangan industri kuliner sangat menonjol, termasuk meningkatnya popularitas restoran berkonsep internasional seperti restoran Jepang. Restoran jenis ini tidak hanya menyuguhkan cita rasa autentik, tetapi juga membawa unsur budaya Jepang melalui penyajian menu, pelayanan, dan suasana tempat makan yang dirancang khusus untuk

menarik perhatian konsumen urban. Kondisi ini menciptakan peluang besar bagi pelaku usaha, namun juga menghadirkan tantangan persaingan yang semakin kompleks.

Untuk dapat bertahan dan bersaing secara efektif di industri restoran Jepang, pemanfaatan prinsip-prinsip dalam ekonomi manajerial menjadi sangat penting. Konsep ekonomi manajerial membantu pengelola usaha dalam membuat keputusan yang tepat melalui pendekatan analitis, seperti dalam penentuan strategi harga, efisiensi biaya operasional, pengaturan proses produksi, hingga penyusunan strategi pemasaran. Dengan memahami karakteristik pasar serta perilaku konsumen, pengusaha dapat mengambil langkah-langkah yang lebih terukur dalam meminimalkan risiko dan meningkatkan keuntungan secara berkelanjutan.

Tanpopo Steak House merupakan salah satu restoran Jepang berkelas premium yang hadir di Jakarta dengan menyuguhkan konsep kuliner Jepang yang disesuaikan dengan preferensi konsumen masa kini. Menu andalan mereka adalah berbagai pilihan steak seperti wagyu dan sirloin, yang diolah dengan teknik memasak khas Jepang. Selain mengedepankan kualitas rasa, restoran ini juga menyuguhkan atmosfer bernuansa Jepang yang kuat, menciptakan pengalaman bersantap yang unik dan menyeluruh. Sebagai pelaku bisnis di segmen menengah ke atas, Tanpopo Steak House menghadapi persaingan tidak hanya dari restoran Jepang lainnya, tetapi juga dari restoran lokal dan internasional yang menargetkan pasar serupa. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi bisnis yang cermat dan berbasis pada analisis ekonomi agar restoran dapat bertahan dan terus berkembang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penerapan konsep ekonomi manajerial dalam proses pengambilan keputusan di Tanpopo Steak House, baik dalam aspek operasional maupun strategi bisnis. Dengan pendekatan studi kasus, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang mendalam mengenai bagaimana prinsip ekonomi digunakan dalam praktik nyata untuk mengelola sumber daya, menyesuaikan penawaran dengan permintaan, menetapkan harga secara kompetitif, serta menciptakan nilai tambah melalui diferensiasi produk. Hasil studi ini diharapkan dapat memberikan kontribusi, baik secara akademis dalam bidang ekonomi manajerial, maupun secara praktis bagi pelaku usaha kuliner dalam merumuskan strategi yang adaptif dan efisien di tengah persaingan pasar yang terus berubah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui metode studi kasus, yang bertujuan untuk menggali secara mendalam bagaimana prinsip-prinsip ekonomi manajerial dijalankan dalam operasional Tanpopo Steak House, sebuah restoran Jepang yang berlokasi di Jakarta dan melayani segmen pasar menengah ke atas. Pemilihan pendekatan kualitatif dilatarbelakangi oleh tujuan utama penelitian ini, yakni memahami dinamika proses pengambilan keputusan manajerial serta praktik operasional bisnis berdasarkan sudut pandang langsung para pelaku usaha yang terlibat.

Subjek dalam penelitian ini terdiri dari manajer operasional, manajer pemasaran, dan beberapa staf kunci lainnya yang memiliki peran penting dalam pengelolaan harian restoran. Selain observasi dan wawancara, peneliti juga melakukan kajian literatur untuk memperkuat kerangka konseptual dan memperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai tantangan dan peluang dalam akses pembiayaan bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Sumber pustaka yang digunakan mencakup buku-buku ilmiah, jurnal akademik, artikel, laporan, serta dokumen kebijakan yang berkaitan dengan

ekonomi manajerial, akses dan kendala pembiayaan UMKM, inovasi dalam pendanaan usaha kecil, serta intervensi pemerintah dalam mendukung pertumbuhan sektor UMKM.

Dalam proses kajian tersebut, peneliti juga melakukan analisis kritis terhadap hasil penelitian terdahulu guna mengidentifikasi celah penelitian yang belum banyak dibahas sebelumnya, sehingga dapat menjadi pijakan untuk kontribusi ilmiah lebih lanjut. Melalui pendekatan komprehensif ini, diharapkan penelitian dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai penerapan prinsip ekonomi manajerial dalam konteks usaha kuliner serta menawarkan perspektif strategis terhadap upaya peningkatan akses pembiayaan yang lebih inklusif bagi UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini mengungkapkan bahwa Tanpopo Steak House menerapkan prinsip-prinsip ekonomi manajerial secara holistik dalam pengelolaan usaha restoran Jepang di Jakarta. Penerapan prinsip ini tampak dalam berbagai aspek mulai dari pengelolaan permintaan dan penawaran, analisis elastisitas harga, manajemen biaya, hingga strategi diferensiasi produk dan penetapan harga yang adaptif sesuai kondisi pasar.

A. Pengelolaan Permintaan dan Penawaran

Kemampuan Tanpopo Steak House dalam mengelola permintaan menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas bisnis di tengah dinamika pasar yang fluktuatif. Pihak manajemen memanfaatkan data historis penjualan serta tren perilaku konsumen untuk mengenali pola permintaan berdasarkan waktu, baik harian, mingguan, maupun musiman. Sebagai contoh, pada jam makan siang di hari kerja, restoran cenderung menerima pelanggan dengan preferensi menu cepat saji dan harga yang lebih ekonomis. Sementara itu, permintaan melonjak tajam di akhir pekan dan hari libur, khususnya untuk menu steak berkualitas tinggi serta paket khusus bagi keluarga.

Untuk merespons hal tersebut, restoran menerapkan strategi penyesuaian kapasitas dengan cara menambah personel di waktu-waktu ramai dan mengoptimalkan penggunaan ruang makan, termasuk jumlah meja yang tersedia. Guna menarik konsumen di saat permintaan menurun, manajemen menjalankan promosi dalam bentuk paket bundling serta menghadirkan menu musiman. Strategi ini terbukti mampu mendorong peningkatan volume transaksi sekaligus memperkuat loyalitas pelanggan melalui penyediaan pilihan menu yang lebih beragam dan bernilai.

Di sisi lain, pengelolaan pasokan juga menjadi perhatian utama. Restoran memastikan kelancaran distribusi bahan baku dengan sistem inventori yang adaptif terhadap perubahan permintaan. Pemanfaatan sistem ERP dalam pengelolaan stok memungkinkan restoran untuk menekan risiko kekurangan maupun penumpukan bahan, sehingga operasional tetap efisien tanpa mengurangi standar kualitas sajian.

B. Analisis Elastisitas Harga dan Penetapan Harga Strategis

Penerapan analisis elastisitas harga di Tanpopo Steak House memberikan wawasan penting bagi manajemen dalam memahami sejauh mana konsumen merespons perubahan harga. Berdasarkan wawancara dan analisis data penjualan, diketahui bahwa produk utama restoran ini, yaitu steak, tergolong memiliki elastisitas harga yang rendah atau bersifat inelastis. Hal ini menunjukkan bahwa pelanggan bersedia membayar harga yang lebih tinggi karena menilai produk tersebut memiliki kualitas tinggi dan memberikan pengalaman bersantap yang bernilai.

Untuk mengoptimalkan pendapatan tanpa mengorbankan loyalitas pelanggan, manajemen menerapkan strategi harga diferensial yang disesuaikan dengan segmentasi waktu dan karakteristik konsumen. Pada hari kerja, restoran menawarkan

paket makan siang dengan harga yang lebih terjangkau untuk menarik pelanggan dari kalangan pekerja yang lebih sensitif terhadap harga dan memiliki waktu terbatas. Sebaliknya, pada akhir pekan dan hari libur, harga dinaikkan bersamaan dengan penambahan layanan eksklusif, seperti opsi reservasi khusus dan paket makan keluarga.

Penyesuaian harga ini juga diperkuat dengan promosi musiman serta program loyalitas pelanggan yang bertujuan untuk meningkatkan keterlibatan dan retensi pelanggan. Pendekatan ini mencerminkan pemahaman yang kuat terhadap perilaku konsumen serta penerapan prinsip ekonomi manajerial, khususnya terkait strategi penetapan harga yang disesuaikan dengan elastisitas permintaan. Secara keseluruhan, strategi ini tidak hanya meningkatkan efektivitas pengelolaan harga, tetapi juga mendukung kestabilan arus pendapatan dan tingkat profitabilitas restoran dalam jangka panjang.

C. Pengelolaan Biaya dan Efisiensi Operasional

Pengelolaan biaya merupakan faktor utama yang diawasi ketat oleh manajemen Tanpopo Steak House. Analisis biaya dilakukan secara berkala untuk mengidentifikasi komponen biaya tetap dan variabel yang paling signifikan. Biaya bahan baku menjadi fokus utama karena bahan berkualitas premium seperti daging impor dan bahan segar lain memiliki harga yang relatif tinggi.

Manajemen memilih supplier yang dapat memberikan kualitas terbaik dengan harga bersaing, serta menjalin hubungan kerja sama jangka panjang yang mendukung kestabilan harga dan kualitas pasokan. Selain itu, penerapan sistem inventori just-in-time membantu mengurangi biaya penyimpanan dan risiko pemborosan akibat bahan basi. Dari sisi tenaga kerja, pelatihan rutin diberikan untuk meningkatkan efisiensi kerja dan mengurangi kesalahan dalam proses produksi dan pelayanan. Hal ini berkontribusi pada peningkatan produktivitas sekaligus menjaga standar kualitas layanan. Penggunaan teknologi informasi dalam pencatatan dan pelaporan operasional juga membantu mengurangi beban administratif dan meningkatkan akurasi data.

Dalam mengelola usaha kuliner seperti Tanpopo Steak House, efisiensi biaya merupakan aspek yang sangat krusial untuk menjaga kelangsungan dan pertumbuhan bisnis. Strategi utama yang dapat diterapkan adalah melakukan pengawasan menyeluruh terhadap setiap pos pengeluaran, khususnya bahan baku yang memiliki fluktuasi harga tinggi seperti daging dan sayuran segar. Untuk itu, menjalin kemitraan dengan pemasok lokal menjadi langkah yang strategis, karena dapat menekan biaya distribusi sekaligus mendukung rantai pasok yang berkelanjutan. Selain itu, penerapan sistem keuangan berbasis digital memungkinkan manajemen untuk memantau setiap transaksi secara akurat dan efisien, sehingga potensi pemborosan dapat diminimalkan sejak dini.

Efisiensi operasional juga perlu mendapat perhatian khusus, terutama dalam aspek pelayanan dan pengelolaan dapur. Standarisasi prosedur kerja, mulai dari penerimaan bahan baku hingga penyajian hidangan, akan membantu meningkatkan kecepatan pelayanan sekaligus menjaga kualitas. Sistem kasir digital atau Point of Sale (POS) yang terintegrasi dengan manajemen stok dapat membantu pengelola mengetahui kebutuhan operasional secara real-time. Pengaturan jadwal kerja staf berdasarkan pola kunjungan pelanggan juga menjadi strategi penting agar tidak terjadi kelebihan tenaga kerja di luar jam ramai. Selain itu, pemanfaatan energi secara bijak dan pengurangan limbah juga turut mendukung efisiensi jangka panjang.

Dengan menggabungkan strategi pengelolaan biaya dan efisiensi operasional secara sistematis, Tanpopo Steak House dapat mengoptimalkan penggunaan sumber

daya yang ada tanpa mengorbankan kualitas pelayanan. Upaya ini tidak hanya meningkatkan profitabilitas, tetapi juga memperkuat posisi restoran dalam menghadapi persaingan pasar. Efisiensi yang dijalankan secara konsisten akan menjadi fondasi bagi pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, sekaligus membuka peluang inovasi serta ekspansi di masa depan.

D. Diferensiasi Produk dan Strategi Posisi Pasar

Tanpopo Steak House memanfaatkan strategi diferensiasi produk sebagai senjata utama dalam persaingan industri restoran Jepang di Jakarta. Produk utama berupa steak dengan daging premium impor dipadukan dengan teknik memasak grilling khas Jepang yang menjaga keaslian cita rasa dan tekstur daging. Diferensiasi ini tidak hanya dilihat dari segi produk, tetapi juga dari konsep pelayanan dan suasana restoran yang dirancang untuk memberikan pengalaman makan yang eksklusif dan nyaman.

Konsep ini berhasil menciptakan nilai tambah yang membedakan Tanpopo dari kompetitor lain, baik restoran Jepang maupun restoran steak lokal. Selain itu, restoran juga aktif mengembangkan menu-menu inovatif yang mengikuti tren kuliner dan preferensi pelanggan, seperti menu sehat dan variasi saus khas Jepang, sehingga mampu menarik segmen pasar yang lebih luas. Keberhasilan diferensiasi ini didukung oleh riset pasar dan feedback konsumen yang terus-menerus dipantau oleh manajemen, memungkinkan penyesuaian produk dan layanan secara cepat dan tepat sasaran.

Penerapan prinsip ekonomi manajerial dalam bisnis Tanpopo Steak memberikan dampak signifikan terhadap pengambilan keputusan yang lebih terukur dan efisien. Salah satu prinsip utama yang diterapkan adalah analisis biaya dan manfaat, yang membantu manajemen dalam menimbang setiap keputusan berdasarkan keuntungan yang diharapkan dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Contohnya, saat mempertimbangkan penggantian bahan baku impor dengan bahan lokal, manajemen akan menganalisis kualitas, harga, dan dampaknya terhadap kepuasan pelanggan. Dengan pendekatan ini, keputusan yang diambil cenderung lebih logis dan mengarah pada efisiensi operasional.

E. Implikasi Manajerial dan Rekomendasi Strategis

Tanpopo Steak House sebagai restoran yang mengusung konsep perpaduan kuliner Jepang dan suasana kasual menghadapi tantangan dalam menjaga kualitas pelayanan, efisiensi operasional, dan konsistensi merek. Dari sudut pandang manajerial, penting bagi pengelola untuk fokus pada peningkatan kualitas layanan pelanggan melalui pelatihan rutin dan standarisasi pelayanan. Selain itu, optimalisasi proses operasional, seperti penggunaan sistem pemesanan digital dan manajemen stok berbasis data, menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi serta mengurangi waktu tunggu pelanggan. Konsistensi identitas brand juga perlu dijaga, baik melalui interior restoran, penyajian menu, hingga komunikasi di media sosial.

Dari sisi strategi bisnis, Tanpopo Steak House disarankan untuk melakukan diversifikasi menu dengan menambahkan variasi hidangan yang mengakomodasi selera lokal tanpa meninggalkan ciri khas Jepang. Langkah ini dapat meningkatkan daya saing serta menarik segmen konsumen baru. Di era digital, pemasaran melalui platform online menjadi kunci. Oleh karena itu, penggunaan media sosial, promosi melalui influencer kuliner, dan penerapan program loyalitas berbasis aplikasi sangat dianjurkan untuk memperluas jangkauan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Selain itu, manajemen juga perlu mulai menjajaki potensi ekspansi secara bertahap ke lokasi-lokasi strategis, seperti kawasan perkantoran dan pusat perbelanjaan, berdasarkan hasil analisis demografis dan preferensi konsumen.

Kemitraan dengan pemasok lokal dapat menjadi nilai tambah strategis, tidak hanya dari sisi efisiensi biaya, tetapi juga dalam membangun citra sebagai restoran yang mendukung produk dalam negeri dan keberlanjutan lingkungan. Pendekatan ini sejalan dengan tren konsumen yang semakin peduli terhadap asal-usul bahan makanan dan praktik bisnis yang etis. Dengan mengintegrasikan langkah-langkah manajerial dan strategi yang tepat, Tanpopo Steak House berpeluang memperkuat posisinya di industri kuliner dan membangun loyalitas jangka panjang dari pelanggan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Tanpopo Steak House berhasil menerapkan konsep-konsep ekonomi manajerial secara tepat dalam operasional dan strategi bisnisnya sebagai restoran Jepang di Jakarta. Penerapan tersebut mencakup kemampuan beradaptasi terhadap fluktuasi permintaan dan penawaran, pemanfaatan analisis elastisitas harga dalam penentuan strategi harga yang optimal, pengendalian biaya yang efisien, serta penerapan diferensiasi produk yang efektif. Restoran ini mampu menyesuaikan kapasitas layanan dan kegiatan promosi berdasarkan data historis penjualan dan pola perilaku konsumen.

Dengan memahami elastisitas harga, manajemen dapat menentukan harga jual yang kompetitif tanpa mengorbankan volume penjualan, sehingga tetap dapat meningkatkan pendapatan. Di sisi lain, efisiensi dalam pengelolaan biaya operasional dijalankan tanpa menurunkan mutu layanan maupun kualitas produk. Keunggulan bersaing juga diperkuat melalui diferensiasi produk, khususnya pada penggunaan bahan berkualitas tinggi dan penerapan teknik memasak khas Jepang, yang menjadi nilai tambah tersendiri di mata pelanggan. Secara keseluruhan, penerapan prinsip-prinsip ekonomi manajerial secara terintegrasi terbukti mendukung peningkatan daya saing dan keberlangsungan usaha Tanpopo Steak House di tengah ketatnya persaingan industri restoran Jepang di Jakarta.

DAFTAR PUSTAKA

- Tanpopo Jakarta. (n.d.). Halaman Facebook Resmi. Diakses 5 Juni 2025, dari <https://www.facebook.com/tanpopojakarta/>
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics* (19th ed.). McGraw-Hill Education.
- Baye, M. R., & Prince, J. T. (2014). *Managerial Economics and Business Strategy* (8th ed.). McGraw-Hill Education.
- Mankiw, N. G. (2014). *Principles of Economics* (7th ed.). Cengage Learning.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* (12th ed.). Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson. Griffin, R. W. (2017). *Management* (12th ed.). Cengage Learning.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta Wibowo, A. (2013). *Manajemen Kinerja: Teori dan Aplikasi*. Rajawali Pers.
- Tjiptono, F., & Diana, G. (2015). *Strategi Pemasaran* (4th ed.). Andi. Tjiptono, F., & Diana, G. (2015). *Strategi Pemasaran* (4th ed.). Andi.
- AnakJajan. (2018, April 20). Tanpopo Jakarta - Gandaria [New Concept]. <https://anakjajan.com/2018/04/20/tanpopo-jakarta-gandaria-new-concept/>
- PergiKuliner. (n.d.). Tanpopo Jakarta, Gandaria. Diakses 5 Juni 2025, dari <https://pergikuliner.com/restaurants/jakarta/tanpopo-jakarta-gandaria>
- Tripadvisor. (n.d.). Tanpopo Jakarta - Ulasan Restoran. Diakses 5 Juni 2025, dari https://www.tripadvisor.co.id/Restaurant_Review-g294229-d10357401-Reviews-

Tanpopo_Jakarta-Jakarta_Java.html
Tanpopo Steakhouse. (n.d.). Profil Instagram Resmi. Diakses 5 Juni 2025, dari
<https://www.instagram.com/tanpoposteakhouse/>