

ABSTRAK

Restoran We The Fork di Bandung merupakan unit usaha kuliner berkonsep *bakery & grill modern* yang beroperasi penuh selama 24 jam. Restoran ini memposisikan diri sebagai pionir hidangan barat *premium* dengan harga terjangkau (*affordable premium value*) dengan menu andalan *Signature Slow Smoked Beef/Brisket* yang diolah melalui proses pengasapan tradisional oleh pitmaster selama 12 hingga 18 jam. Persaingan bisnis kuliner yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk memiliki keunggulan produk agar mampu meningkatkan penjualan. Namun, We The Fork di Bandung memiliki permasalahan mengenai peningkatan penjualan yaitu mengenai volume penjualan dan omzet atau pendapatan penjualan disebabkan oleh keunggulan produk yang belum optimal.

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh keunggulan produk terhadap peningkatan penjualan pada We The Fork di Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data primer dilakukan dengan observasi non partisipan, wawancara, dan penyebaran kuesioner kepada konsumen We The Fork di Bandung sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan studi kepustakaan menggunakan buku cetak, jurnal, e-book, dan sumber kepustakaan lainnya. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis skor variabel, uji validitas, uji reliabilitas, analisis korelasi rank spearman, analisis regresi linear sederhana dan koefisiensi determinasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keunggulan produk pada We The Fork berada pada katagori baik dan peningkatan penjualan juga berada pada posisi baik. Keunggulan produk memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan, yang berarti semakin baik kualitas, fitur, keandalan, daya tahan, dan desain produk yang di tawarkan, maka semakin tinggi pula peningkatan penjualan yang dapat dicapai. Oleh karena itu, We The Fork di Bandung perlu terus mempertahankan dan meningkatkan keunggulan produknya melalui inovasi menu, peningkatan kualitas produk serta penyajian supaya mampu meningkatkan daya saing dan mempertahankan peningkatan penjualan secara berkelanjutan.

Saran yang dapat peneliti berikan adalah perusahaan hendaknya lebih mengoptimalkan daya tahan bawa pulang (*Takeaway*), meningkatkan efisiensi produksi pada jam sibuk (*peak hours*), menerapkan program loyalitas pelanggan serta mengembangkan inovasi produk dan promosi untuk mendukung peningkatan penjualan secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Keunggulan Produk, Peningkatan Penjualan

ABSTRAK

We The Fork Restaurant in Bandung is a modern bakery and grill restaurant operating 24/7. The restaurant positions itself as a pioneer of affordable premium Western cuisine, with its signature menu of Signature Slow Smoked Beef/Brisket, prepared through a traditional smoking process by a pitmaster for 12 to 18 hours. Increasingly fierce competition in the culinary industry demands that companies maintain product excellence to increase sales. However, We The Fork in Bandung faces challenges in increasing sales, particularly in terms of sales volume and turnover, or revenue, due to suboptimal product excellence.

The purpose of this study was to determine the effect of product excellence on increasing sales at We The Fork in Bandung. The research method used was quantitative with a descriptive approach. Primary data collection was conducted through non-participant observation, interviews, and questionnaires distributed to We The Fork customers in Bandung. Secondary data collection was conducted through literature review using printed books, journals, e-books, and other sources. The data analysis techniques used were variable score analysis, validity test, reliability test, Spearman rank correlation analysis, simple linear regression analysis and coefficient of determination.

The results of this study indicate that We The Fork's product excellence is in the good category, and sales growth is also in a good position. Product excellence has a positive and significant impact on sales growth, meaning that the better the quality, features, reliability, durability, and design of the product offered, the higher the sales increase achieved. Therefore, We The Fork in Bandung needs to continue to maintain and enhance its product excellence through menu innovation, product quality enhancement, and presentation to increase competitiveness and sustain sales growth.

The researcher's recommendations include optimizing takeaway durability, increasing production efficiency during peak hours, implementing a customer loyalty program, and developing product innovations and promotions to support sustainable sales growth.

Keywords: Product Excellence, Sales Growth

ABSTRAK

Restoran We The Fork di Bandung nyaéta réstoran roti sareng panggangan modéren anu beroperasi 24/7. Réstoran ieu nempatkeun dirina salaku pelopor masakan Barat premium anu murah, kalayan ménu khasna Signature Slow Smoked Beef/Brisket, anu disiapkeun ngalangkungan prosés ngasakan tradisional ku pitmaster salami 12 dugi ka 18 jam. Kompetisi anu beuki sengit dina industri kuliner nungtut perusahaan pikeun ngajaga kaunggulan produk pikeun ningkatkeun penjualan. Nanging, We The Fork di Bandung nyanghareupan tantangan dina ningkatkeun penjualan, khususna dina hal volume penjualan sareng omzet, atanapi pendapatan, kusabab kaunggulan produk anu suboptimal.

Tujuan panilitian ieu nyaéta pikeun nangtukeun pangaruh kaunggulan produk kana ningkatkeun penjualan di We The Fork di Bandung. Méthode panilitian anu dianggo nyaéta kuantitatif kalayan pendekatan deskriptif. Pangumpulan data primér dilakukeun ngalangkungan observasi non-participant, wawancara, sareng angkétnu anu disebarkeun ka konsumén We The Fork di Bandung. Pangumpulan data sekundér dilakukeun ngalangkungan tinjauan literatur nganggo buku citak, jurnal, e-book, sareng sumber sanésna. Téhnik analisis data anu dianggo nyaéta analisis skor variabel, uji validitas, uji reliabilitas, analisis korelasi peringkat Spearman, analisis regresi linier sederhana sareng koefisien determinasi.

Hasil panilitian ieu nunjukkeun yén kaunggulan produk We The Fork aya dina kategori anu saé, sareng kamekaran penjualan ogé aya dina posisi anu saé. Kaunggulan produk miboga dampak anu positif sareng signifikan kana kamekaran penjualan, hartina beuki saé kualitas, fitur, reliabilitas, daya tahan, sareng desain produk anu ditawarkeun, beuki luhur kanaékan penjualan anu kahontal. Ku kituna, We The Fork di Bandung kedah teras ngajaga sareng ningkatkeun kaunggulan produkna ngalangkungan inovasi ménu, paningkatan kualitas produk, sareng presentasi pikeun ningkatkeun daya saing sareng ngajaga kamekaran penjualan.

Rekomendasi panalungtik kalebet ngaoptimalkeun daya tahan takeaway, ningkatkeun efisiensi produksi salami jam sibuk, ngalaksanakeun program loyalitas palanggan, sareng ngembangkeun inovasi sareng promosi produk pikeun ngadukung kamekaran penjualan anu lestari.

Kata Kunci: Kaunggulan Produk, Tumuwuhna Penjualan