

## **SKRIPSI**

### **ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG**



**OLEH**

**RHEYUNI AZIS  
NIM: 2120203893202002**

**PAREPARE**

**PROGRAM STUDI PARIWISATA SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2025 M/1446 H**

**ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJSUN  
SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL  
DI KABUPATEN PINRANG**



**OLEH**

**RHEYUNI AZIS  
NIM: 2120203893202002**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)  
pada Program Studi Pariwisata Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut  
Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PARIWISATA SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2025 M / 1446 H**

## **PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING**

Judul Skripsi : Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Destinasi Wisata Kuliner Tradisional di Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Rheyuni Azis

Nomor Induk Mahasiswa : 2120203893202002

Program Studi : Pariwisata Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam B-4275/ln.39/FEBI.04/PP.00.9/09/2024

Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. 

NIP : 19610320 199403 1 004

Disetujui Oleh:

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

19610320 199403 1 004

Mengetahui:

Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**PENGESAHAN KOMISI PENGUJI**

Judul Skripsi : Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun  
Sebagai Destinasi Wisata Kuliner Tradisional di  
Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Rheyuni Azis

NIM : 2120203893202002

Program Studi : Pariwisata Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

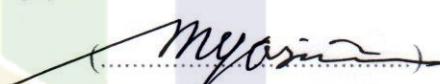
Dasar Penetapan Pembimbing: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam  
Nomor: B-4275/In.39/FEBI.04/PP.00.9/09/2024

Tanggal Ujian : 26 Mei 2025

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

(Ketua)



Dr. H. Mukhtar, Lc.,M.Th.I.

(Anggota)



Mustika Syaripuddin, M.Sn.

(Anggota)

**PAREPARE**

Mengetahui:

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis IslamProf. Dr. Muzdarifah Muhammadun, M.Ag.  
NIP 19710208200112 2 002

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَهِنْ سَتْعِينَ عَلَامًا مُؤْرِخِ الدُّنْيَا وَالدِّينِ، وَالصَّلَوةُ وَالسَّلَامُ عَلَى شَرْفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٌ وَعَلَيْهِ أَكْبَرُ بَعْدِهِ حِلْوَةُ صَحِّهَا جَمِيعُهُ.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt. Berkat taufik dan hidayah, taufik, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada program Studi Pariwisata Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam menyelesaikan Skripsi ini telah banyak mendapat bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak secara tulus dan ikhlas hati. Secara khusus dan teristimewa penulis mengungkapkan rasa terima kasih yang tak terhingga, Kepada Ayah saya dan Ibu saya dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari BapakDrs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku pembimbing utama, atas segala bantuan dan bimbingan yang diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga meyampaikan terima kasih kepada:

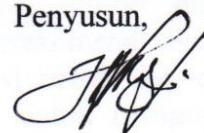
1. Bapak Prof. Dr. Hannani, M.Ag. sebagai rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdiannya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

3. Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. Selaku dosen pembimbing, atas arahan dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini dengan baik.
4. Ibu Mustika Syarifuddin, M.Sn. Sebagai Ketua Prodi Pariwisata Syariah, atas arahan dan bimbingannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tulisan ini dengan baik.
5. Ibu Nurfitriani, S.Psi., M.M, Selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan masukan dan nasihat untuk penulis sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
7. Seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah bekerja keras dalam mengurus segala hal administrasi selama penulis studi di IAIN Parepare.
8. Kepada Owner Rumah Makan Bebek Djasun yang bersedia meluangkan waktunya untuk kelancaran penelitian ini.
9. Kepada pemilik NIM 2120203888204050. Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan penulis, membantu dan meluangkan waktu untuk menemani penulis.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan.

Pinrang, 26 Mei 2025 M  
28 Dzulqaидah 1446 H

Penyusun,



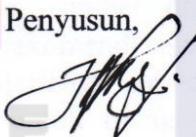
Rheyuni Azis  
Nim. 2120203893202002

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rheyuni Azis  
Nim : 2120203893202002  
Tempat/Tgl. Lahir : Labalakang, 04 Juni 2003  
Program Studi : Pariwisata Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Destinasi Wisata Kuliner Tradisional di Kabupaten Pinrang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian ataupun keseluruhan, maka skripsi dan gelar yang saya peroleh karenanya batal demi hukum.

Pinrang, 26 Mei 2025 M  
28 Dzulqaidah 1446 H  
Penyusun,  
  
Rheyuni Azis  
Nim. 2120203893202002

## ABSTRAK

Rheyuni Azis. *Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Destinasi Wisata Kuliner Tradisional di Kabupaten Pinrang* (dibimbing oleh Moh. Yasin Soumena).

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh potensi wisata kuliner tradisional Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan, dengan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai salah satu ikonnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional, menganalisis upaya pemasaran yang telah dilakukan, serta mengidentifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pengembangannya.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung ke lokasi Rumah Makan Bebek Djasun, wawancara mendalam dengan pengelola dan pihak terkait, serta studi dokumentasi. Data yang terkumpul dianalisis menggunakan teknik triangulasi untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai daya tarik, upaya pemasaran, dan hambatan yang ada.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun meliputi lokasi unik dengan konsep outdoor di tengah sawah, cita rasa khas bebek palekko yang autentik, pelayanan yang ramah dan efisien, penyajian yang menarik, pengalaman kuliner multisensorik, serta aksesibilitas lokasi yang baik. Upaya pemasaran yang telah dilakukan meliputi penguatan konsep tempat, penjagaan kualitas makanan, inovasi penyajian, promosi melalui media tradisional, peningkatan kualitas pelayanan, dan perawatan fasilitas. Namun, pengelola menghadapi hambatan seperti kenaikan harga bahan pokok, pengelolaan sumber daya manusia, dan keterbatasan promosi digital. Penelitian ini merekomendasikan pengembangan strategi pemasaran digital, peningkatan kompetensi SDM, dan diversifikasi menu dengan tetap mempertahankan keautentikan rasa untuk mengoptimalkan potensi Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner unggulan di Kabupaten Pinrang.

Kata Kunci:Destinasi Wisata Kuliner, Kuliner Tradisional, Bebek Djasun, Kabupaten Pinrang, Pengalaman Kuliner, Pengelolaan Wisata Kuliner.

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	ii
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kegunaan Penelitian .....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	11
B. Tinjauan Teoritis.....	14
C. Tinjauan Konseptual .....	30
D. Kerangka Pikir.....	32
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	33
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	34
C. Fokus Penelitian .....	34
D. Jenis dan Sumber Data .....	34
E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data.....	35

F. Uji Keabsahan Data .....	37
G. Teknik Analisis Data .....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	42
A. Hasil Penelitian.....	42
1. Daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang .....	42
2. Upaya pengelola dalam menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang .....	57
3. Hambatan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang .....	65
B. Pembahasan .....	83
1. Daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang .....	83
2. Upaya pengelola dalam menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang .....	89
3. Hambatan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang .....	92
BAB V PENUTUP.....	97
A. Simpulan .....	97
B. Saran .....	98
DAFTAR PUSTAKA .....	100
LAMPIRAN .....	105
BIOGRAFI PENULIS .....	122

## DAFTAR TABEL

No.	Daftar Tabel	Halaman
1.1	Jumlah Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun	4



## DAFTAR GAMBAR

No.	Daftar Gambar	Halaman
1.1	Toilet Rumah Makan Bebek Djasun	5
1.2	Musholla Rumah Makan Bebek Djasun	6
1.3	Tampak depan Rumah Makan Bebek Djasun	7
1.4	Tampak luar Rumah Makan Bebek Djasun	7
1.5	Kasir Rumah Makan Bebek Djasun	7
2.1	Kerangka Pikir	23
4.1	Profil Rumah Makan bebek Djasun	39
4.2	Gasebo Rumah Makan	41

**DAFTAR LAMPIRAN**

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Intstrumen Penelitian	102
2	Surat Izin Meneliti dari IAIN	105
3	Surat Izin Meneliti dari Dinas Permodalan	106
4	Surat Keterangan Wawancara	107
5	Surat Keterangan Selesai Meneliti	115
6	Dokumentasi	116
6	Biodata Penulis	118

## PEDOMAN TRANSLITERASI

### 1. Transliterasi Arab-Latin

#### a. Konsonan

Fenom konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
\	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	Ş	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ه	Ha	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	De dan Ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D̄	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T̄	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z̄	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘_	Koma Terbalik Ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qof	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	_’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika ia terletak di tengah atau akhir, maka ditulis dengan tanda (‘)

b. Vokal

- 1) Vokal tunggal (*monofong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـ	Fathah	A	A
ـ	Kasrah	I	I
ـ	Dammah	U	U

- 2) Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـيـ	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
ـوـ	Fathah dan Wau	Au	a dan u

Contoh:

كـفـ : kaifa

حـولـ : haula

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـ/ـيـ	Fathah dan Alif atau Ya	ـ	a dan garis di atas
ـيـ	Kasrah dan Ya	ـ	i dan garis di atas
ـوـ	Dammah dan Wau	ـ	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتٌ : Māta

رَمَى : Ramā

قِيلٌ : Qīla

يَمُوتُ : Yamūtu

#### d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1) *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah transliterasinya adalah [t].
- 2) *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : Raudah al-jannah atau Raudatul jannah

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : Al-madīnah al-fādilah atau Al-madīnatul fādilah

الْحِكْمَةُ : Al-hikmah

e. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (-̄), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

ربنا : *Rabbana*

نَحْنَ : *Najjainā*

الْحَقُّ : *Al-Haqq*

الْحَجَّ : *Al-Hajj*

نِعْمَ : *Nu'imā*

عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يِ), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (alif lam ma'rifah). Dalam pedoman literasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزلزال : *al-zalzalah* (bukan *az-zalzalah*)

الفسفة : *al-falsafah*

البلاد : *al-biladu*

g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif.

Contoh:

تأمرون : *ta ’muruna*

النوع : *al-nau’*

شيء : *syai ’un*

أمرت : *umirtu*

h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur’ān* (dar *Qur’ān*), *Sunnah*.

Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Fi zilāl al-qur’ān*

*Al-sunnah qabl al-tadwin*

*Al-ibārat bi ‘umum lafz lā bi khusus al-sabab*

i. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilahi* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِيْنَ اللَّهِ dinullah      الْلَّهُ billah

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةَ اللَّهِ hum fi rahmatillah

j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan kepada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al*).

Contoh:

Wa ma Muhammadun illa rasul

Inna awwala baitin wudi'a linnasi lalladhi bi Bakkata mubarakan

Syahru Ramadan al-ladhi unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusi

Abu Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abu* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

*Abu al-Walid Muhammadun ibnu Rusyd*, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd, Abu al-Walid Muhammad* (bukan: *Rusyd, Abu al-Walid Muhammad Ibnu*)

*Nasr Hamid Abu Zaid*, ditulis menjadi *Abu Zaid, Nasr Hamid* (bukan: *Zaid, Nasr Hamid Abu*)

## 2. Singkatan

Beberapa singkatan yang di bukan adalah:

Swt	=	<i>subhanahu wa ta ‘ala</i>
Saw	=	<i>sallallahu ‘alaihi wa sallam</i>
a.s	=	<i>‘alaihi al-sallam</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat Tahun
QS.../...:4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	=	صفحة
دم	=	بدونمكان
صلع	=	صلناللهعليه وسلم
ط	=	طبعه

دن = بدونناشر

الخ = الآخره/الآخرها

ج = جزء

beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : editor (atau, eds. [kata dari editors] jika lebih dari satu orang editor. Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainy

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Daya tarik wisata merupakan elemen utama yang menentukan keberhasilan suatu destinasi dalam menarik perhatian wisatawan. Menurut Cooper, daya tarik wisata terdiri atas berbagai aspek, baik yang bersifat alamiah, budaya, maupun buatan manusia, yang mampu memberikan pengalaman unik kepada pengunjung. Elemen daya tarik ini menjadi pusat perhatian dalam industri pariwisata karena berkaitan langsung dengan minat wisatawan untuk mengunjungi suatu destinasi. Dalam konteks ini, wisata kuliner menjadi salah satu daya tarik yang semakin populer, terutama di era modern yang menghargai keberagaman budaya dan pengalaman otentik.<sup>1</sup>

Kuliner sebagai bagian dari daya tarik wisata memiliki peran strategis dalam memperkenalkan budaya lokal. Menurut Hall dan Sharples, wisata kuliner tidak hanya menjadi sarana konsumsi makanan, tetapi juga sebagai bentuk eksplorasi budaya yang mendalam. Hidangan khas daerah mencerminkan identitas lokal dan menjadi sarana untuk memperkuat daya tarik suatu destinasi. Di Indonesia, dengan kekayaan kuliner yang luar biasa, setiap daerah memiliki potensi besar untuk mengembangkan wisata kuliner yang unik dan khas, sehingga mampu menarik perhatian wisatawan domestik maupun mancanegara.<sup>2</sup>

Kabupaten Pinrang, yang terletak di Provinsi Sulawesi Selatan, menyimpan beragam potensi, salah satunya dalam sektor pariwisata kuliner. Daerah ini menawarkan berbagai sajian khas yang mampu menggugah selera, dengan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai salah satu ikon kuliner yang cukup terkenal. Hidangan tradisional ini memiliki cita rasa autentik dan unik yang diwariskan secara turun-temurun, menjadikannya daya tarik tersendiri bagi wisatawan lokal maupun luar

<sup>1</sup> Chris Cooper. *Tourism: Principles and Practice*. Essex: Longman, 1998. h. 212

<sup>2</sup> Chris MichaelHall, dan Liz Sharples. *Food Tourism around the World: Development, Management and Markets*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003. h. 23

daerah. Tidak hanya sebatas pengalaman gastronomi, Rumah Makan Bebek Djasun juga merepresentasikan kekayaan budaya dan tradisi masyarakat Pinrang yang patut dilestarikan.<sup>3</sup>

Meski demikian, potensi besar yang dimiliki Rumah Makan Bebek Djasun sebagai unggulan wisata kuliner belum dimanfaatkan secara optimal. Promosi, pengemasan, serta pengelolaan yang lebih terpadu diperlukan untuk menjadikan hidangan ini sebagai magnet pariwisata daerah. Oleh karena itu, diperlukan penelitian mendalam untuk menganalisis daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun dari berbagai aspek, seperti nilai kuliner, sejarah budaya, dan faktor-faktor yang memengaruhi minat wisatawan. Dengan upaya yang tepat, Rumah Makan Bebek Djasun berpotensi menjadi ikon wisata kuliner yang tidak hanya meningkatkan citra Kabupaten Pinrang, tetapi juga memberikan dampak positif pada perekonomian lokal.

Untuk mewujudkan potensi tersebut, langkah-langkah strategis harus diambil. Salah satunya adalah pengelolaan konsep wisata kuliner berbasis pengalaman. Wisatawan tidak hanya disuguhkan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai hidangan, tetapi juga dapat terlibat dalam proses pembuatannya, seperti melihat cara tradisional memasak, mempelajari bahan-bahan lokal yang digunakan, hingga mendengar cerita sejarah di balik hidangan tersebut. Pendekatan ini tidak hanya memperkaya pengalaman wisatawan, tetapi juga memperkuat daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun sebagai produk budaya khas Pinrang.<sup>4</sup>

Selain itu, promosi melalui platform digital dapat menjadi kunci untuk meningkatkan visibilitas Rumah Makan Bebek Djasun. Media sosial, website pariwisata, dan kolaborasi dengan influencer kuliner dapat digunakan untuk memperkenalkan keunikan kuliner ini kepada audiens yang lebih luas. Konten

---

<sup>3</sup>BPS Kabupaten Pinrang. Statistik Daerah Kabupaten Pinrang 2020. Badan Pusat Statistik Kabupaten Pinrang.(2020).h. 77

<sup>4</sup>Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. Strategi Pengelolaan Wisata Kuliner di Indonesia. Jakarta: Kemenparekraf.. .(2022). h. 30

promosi yang menarik, seperti video pendek yang menampilkan proses pembuatan Rumah Makan Bebek Djasun atau testimoni wisatawan, dapat memberikan kesan yang kuat dan mendorong minat kunjungan.<sup>5</sup>

Pemerintah daerah dan pelaku usaha lokal juga perlu berkolaborasi dalam membangun ekosistem pariwisata kuliner yang berkelanjutan. Pelatihan bagi pelaku usaha kuliner, peningkatan kualitas layanan, hingga penyediaan infrastruktur pendukung, seperti aksesibilitas lokasi dan fasilitas penunjang, menjadi langkah penting untuk menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai daya tarik wisata utama.<sup>6</sup> Dengan sinergi yang baik antara berbagai pihak, Rumah Makan Bebek Djasun tidak hanya mampu memperkuat identitas Kabupaten Pinrang sebagai destinasi wisata kuliner, tetapi juga berkontribusi pada pelestarian budaya dan peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

Tak hanya itu, pendekatan berbasis komunitas juga dapat menjadi langkah strategis dalam mengembangkan potensi Rumah Makan Bebek Djasun. Melibatkan masyarakat setempat sebagai bagian aktif dari pengelolaan wisata kuliner ini akan memberikan dampak yang lebih luas. Misalnya, komunitas lokal dapat berperan dalam produksi bahan baku seperti rempah-rempah dan bebek, penyediaan layanan tur budaya, hingga pengelolaan tempat makan tradisional. Dengan demikian, manfaat ekonomi dari pengelolaan Rumah Makan Bebek Djasun akan dirasakan langsung oleh masyarakat sekitar.<sup>7</sup>

Rumah makan meskipun memiliki potensi besar sebagai destinasi wisata kuliner tradisional, jumlah pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun mengalami pasang surut. Berdasarkan data yang dihimpun dari pengelola, pada tahun 2023,

<sup>5</sup> Sri Maryam. & Nugraha, H. (2021). Pengaruh Wisata Kuliner terhadap Perekonomian Daerah: Studi Kasus Kabupaten Pinrang. *Jurnal Pariwisata Nusantara*, 15(2), h. 115–130.

<sup>6</sup> Abdul Rachman, & Sari, M. (2019). Inovasi dalam Promosi Kuliner Tradisional Melalui Media Digital. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Digital*, 3(4), h. 45–55.

<sup>7</sup> Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2021). Panduan Strategis Pariwisata Berbasis Kuliner Lokal. Jakarta: Kemenparekraf. h. 32

jumlah kunjungan mencapai rata-rata 250 pengunjung per minggu, khususnya saat akhir pekan dan hari libur nasional. Namun, memasuki awal tahun 2024, jumlah pengunjung mengalami penurunan menjadi sekitar 150 pengunjung per minggu. Penurunan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti meningkatnya persaingan dengan rumah makan atau kafe modern, kurang optimalnya promosi melalui media sosial, serta keterbatasan fasilitas penunjang yang belum maksimal, seperti area parkir dan tempat makan yang memadai untuk rombongan besar. hal ini tergambar dari tabel pengunjung dibawah ini:

Tabel 1.1 : Jumlah Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun

Tahun	Jumlah Pengunjung per minggu
2023	250
2024	150

Sumber : Rumah Makan Bebek Djasun

Di sisi lain, pengelolaan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai ikon kuliner juga dapat membuka peluang kerjasama dengan sektor swasta. Pelaku usaha, seperti restoran besar atau hotel, dapat diajak untuk memasukkan Rumah Makan Bebek Djasun ke dalam menu mereka, sehingga jangkauan pemasaran hidangan ini semakin meluas. Selain itu, kerjasama dengan platform e-commerce juga dapat memungkinkan Rumah Makan Bebek Djasun dipasarkan sebagai produk oleh-oleh khas Kabupaten Pinrang, yang dapat dinikmati oleh konsumen di luar daerah bahkan di luar negeri.<sup>8</sup>

Kabupaten Pinrang, yang terletak di Provinsi Sulawesi Selatan, memiliki potensi besar dalam sektor pariwisata kuliner. Salah satu produk unggulan kuliner yang menjadi ikon daerah ini adalah Rumah Makan Bebek Djasun, hidangan tradisional yang diwariskan secara turun-temurun. Rumah Makan Bebek Djasun dikenal dengan cita rasa khas dan autentiknya, menjadikannya salah satu kuliner yang

<sup>8</sup>Sutopo, T. & Hariani, M. (2020). Strategi Pemberdayaan Komunitas Lokal dalam Pariwisata Berkelanjutan. Jurnal Pembangunan Daerah, 12(1), h. 45-60.

memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai daya tarik wisata. Namun, potensi besar ini belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal.

Berbagai permasalahan masih menjadi kendala dalam pengelolaan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai daya tarik wisata kuliner. Salah satunya adalah kurangnya promosi dan branding yang strategis untuk memperkenalkan Rumah Makan Bebek Djasun ke pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Selain itu, pengelolaan dan pengemasan produk kuliner ini masih terbilang konvensional, sehingga daya tarik visual maupun pengalaman yang ditawarkan kepada wisatawan belum maksimal. Infrastruktur pendukung, seperti aksesibilitas lokasi dan fasilitas pendukung, juga menjadi tantangan dalam upaya menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner unggulan.

Berdasarkan observasi yang dilakukan juga ditemukan masalah amenitas dalam rumah makan Bebek Djasun ini. Salah satu permasalahan amenitas yang cukup mencolok di Rumah Makan Bebek Djasun adalah tidak tersedianya fasilitas toilet terpisah antara laki-laki dan perempuan. Keadaan ini dapat menimbulkan rasa tidak nyaman, terutama bagi pengunjung perempuan yang mengharapkan privasi lebih baik dalam penggunaan fasilitas umum. Padahal, pemisahan toilet berdasarkan jenis kelamin merupakan standar dasar pelayanan dalam industri pariwisata dan kuliner, yang apabila diabaikan, dapat menurunkan tingkat kepuasan dan kesan profesional dari sebuah destinasi wisata kuliner.



Gambar 1.1: Toilet Rumah Makan Bebek Djasun

Selain toilet, fasilitas ibadah berupa musholla juga menjadi perhatian khusus. Musholla yang tersedia di Rumah Makan Bebek Djasun dinilai terlalu sempit dan tidak mampu menampung pengunjung dalam jumlah yang banyak, terutama pada waktu-waktu salat berjamaah. Ruang yang terbatas serta fasilitas pendukung seperti sajadah dan alat wudhu yang minim menimbulkan ketidaknyamanan bagi pengunjung muslim yang ingin beribadah dengan tenang. Hal ini menjadi catatan penting dalam penyediaan amenitas yang mendukung kenyamanan menyeluruh bagi wisatawan.



Gambar 1.2: Mushollah Rumah Makan Bebek Djasun

Secara keseluruhan, beberapa elemen fasilitas restoran di Rumah Makan Bebek Djasun juga belum sepenuhnya mendukung kenyamanan pengunjung. Ruang makan yang kurang luas dan penataan meja yang belum efisien menyebabkan kepadatan, terutama saat jam makan siang atau akhir pekan. Selain itu, area parkir yang terbatas juga menyulitkan wisatawan yang datang dengan kendaraan pribadi. Semua aspek ini merupakan bagian dari amenitas yang seharusnya mendapat perhatian serius dalam pengembangan destinasi wisata kuliner yang berkualitas.

Tampilan luar Rumah Makan Bebek Djasun memperlihatkan bangunan sederhana dengan desain yang belum sepenuhnya mencerminkan identitas sebagai destinasi wisata kuliner tradisional. Area depan restoran masih tampak biasa dan kurang menonjol secara visual, sehingga tidak langsung menarik perhatian wisatawan yang melintas. Papan nama yang digunakan pun kurang mencolok dan belum menampilkan elemen budaya lokal yang khas. Selain itu, posisi kasir yang terletak

terlalu dekat dengan pintu masuk menciptakan kesan sempit dan menyulitkan alur keluar-masuk pengunjung, terutama saat restoran dalam kondisi ramai. Penataan ulang area ini dapat menjadi salah satu langkah untuk meningkatkan daya tarik dan kenyamanan pengunjung secara keseluruhan.



Gambar 1.3,4,5: Tampak depan, luar dan kasir Rumah Makan Bebek Djasun

Di sisi lain, perhatian masyarakat terhadap pelestarian kuliner tradisional mulai menurun, terutama di kalangan generasi muda. Hal ini memunculkan risiko tergeserinya nilai-nilai budaya lokal oleh tren modernisasi. Rumah Makan Bebek Djasun, sebagai salah satu warisan budaya Pinrang, menghadapi ancaman serupa jika tidak segera dilakukan upaya pelestarian dan pengelolaan yang sistematis.

Melihat permasalahan ini, diperlukan penelitian untuk menganalisis daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun sebagai wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang. Penelitian ini penting untuk menggali potensi Rumah Makan Bebek Djasun dari berbagai aspek, seperti nilai kuliner, sejarah budaya, dan faktor-faktor yang memengaruhi minat wisatawan. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis untuk pengelolaan Rumah Makan Bebek

Djasun, baik dalam hal promosi, pengelolaan, maupun pelestarian sebagai ikon wisata kuliner khas Kabupaten Pinrang.<sup>9</sup>

Dengan langkah-langkah ini, Kabupaten Pinrang tidak hanya akan menjadi destinasi yang dikenal karena keindahan alamnya, tetapi juga sebagai pusat wisata kuliner yang mampu bersaing di tingkat nasional dan internasional. Rumah Makan Bebek Djasun, sebagai warisan kuliner yang kaya akan nilai budaya, memiliki potensi untuk mengangkat nama Kabupaten Pinrang sekaligus memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat dan lingkungannya.<sup>10</sup>

Penelitian ini juga menjadi langkah awal dalam memperkuat posisi Kabupaten Pinrang sebagai destinasi wisata kuliner yang unggul di Sulawesi Selatan. Lebih jauh lagi, upaya ini dapat memberikan dampak positif pada perekonomian lokal, melestarikan warisan budaya, serta memperkenalkan cita rasa khas Pinrang ke kancah nasional dan internasional. Dengan strategi pengelolaan yang tepat, Rumah Makan Bebek Djasun berpotensi menjadi simbol kuliner yang tidak hanya mengangkat nama Pinrang tetapi juga memberikan manfaat berkelanjutan bagi masyarakat setempat.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Bagaimana daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang?
2. Bagaimana upaya pengelola dalam menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang?
3. Apa saja hambatan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang?

<sup>9</sup>Reno Halim, & Santoso, B. (2023). Implementasi Konsep Eco-Friendly pada Kuliner Tradisional. *Jurnal Pariwisata Hijau*, 8(2), h. 75–90.

<sup>10</sup>Farah Andini. (2019). Efektivitas Festival Kuliner dalam Meningkatkan Daya Tarik Wisata Daerah. *Jurnal Event Management Indonesia*, 5(3), h. 33–42.

### C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari rumusan masalah di atas adalah;

1. Untuk mengetahui daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang.
2. Untuk mengetahui upaya pengelola dalam menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang.
3. Untuk mengetahui hambatan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang.

### D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian di atas adalah sebagai berikut;

#### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dalam kajian wisata kuliner, khususnya dalam memahami faktor daya tarik dan hambatan yang dihadapi oleh kuliner tradisional sebagai daya tarik wisata. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang membahas tentang pengelolaan wisata kuliner di daerah lain.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. Bagi Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun

Memberikan gambaran mengenai daya tarik utama yang dimiliki Rumah Makan Bebek Djasun, sehingga dapat dimaksimalkan dalam strategi pemasaran dan pengelolaan usaha. Selain itu, penelitian ini juga dapat membantu pengelola dalam mengidentifikasi hambatan yang perlu diatasi untuk meningkatkan kunjungan wisatawan.

##### b. Bagi Pemerintah Daerah

Memberikan rekomendasi terkait kebijakan dan dukungan yang dapat diberikan dalam pengelolaan wisata kuliner, seperti peningkatan infrastruktur, promosi pariwisata, serta pelatihan bagi pelaku usaha kuliner tradisional.

##### c. Bagi Masyarakat dan Wisatawan

Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap potensi wisata kuliner tradisional serta memberikan informasi bagi wisatawan mengenai keunikan dan daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi kuliner di Kabupaten Pinrang.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Adapun tinjauan penelitian yang relevan dengan penelitian yang sedang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

Skripsi oleh Suci Ramadani Ruslan, " Pengelolaan Wisata Kuliner Berbasis Kearifan Lokal Di WirGal Barokah Desa Timoreg Panua Kabupaten Sidrap," Skripsi IAIN Parepare, 2023. Penelitian penelitian ini adalah bertujuan untuk mengetahui upaya pengelolaan terhadap wisata kuliner WirGal Barokah yang meliputi perencanaan pengelolaan, promosi, evaluasi, faktor penghambat dan solusinya serta tinjauan *Halal Tourism* (Wisata Syariah). Hasil penelitian pengelolaan wisata kuliner berbasis kearifan lokal di WirGal Barokah menunjukkan 1) Perencanaan pengelolaan WirGal Barokah telah merencanakan beberapa hal dalam pengelolaan destinasi diantaranya: Perbaikan sarana dan prasarana, penambahan wahana, dan pembersihan lingkungan. Ditujukan untuk mengembangkan dan melakukan perbaikan guna untuk meningkatkan kunjungan wisatawan di WirGal Barokah. 2) Pengelola telah melaksanakan berbagai upaya dalam mengembangkan destinasi wisata yang ada di WirGal Barokah. Yaitu pembangunan dan pengelolaan infrastruktur, promosi, peningkatan kualitas lingkungan, pengelolaan Sumber Daya Manusia. 3) Evaluasi yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata Pemuda dan Olahraga Kabupaten Sidrap, dalam bentuk Pelatihan untuk menambah ide inovasi atau wawasan dalam upaya mengembangkan WirGal Barokah agar dapat bersaing dengan usaha kuliner lainnya. 4) WirGal Barokah sudah mulai menerapkan *halal tourism* terkait prinsip-prinsip pengelolaan wisata syariah di WirGal Barokah telah memenuhi beberapa prinsip sehingga WirGal Barokah dapat dijadikan sebagai wisata gastronomi dengan konsep syariah kedepannya dengan berbagai perbaikan, karena pengelolaan destinasi wisata

syariah diperlukan kesiapan sumber daya manusia dan memerlukan keseriusan dan konsentrasi, serta dukungan yang optimal dari berbagai pihak.<sup>11</sup>

Persamaan penelitian ini dan penelitian yang akan dilakukan adalah Penelitian ini secara spesifik mengevaluasi strategi pemasaran makanan tradisional melalui program Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian yang dilakukan oleh Suci Ramadani Ruslan lebih menekankan pengelolaan wisata kuliner berbasis kearifan lokal di WirGal Barokah, termasuk aspek perencanaan, promosi, evaluasi, hambatan, solusi, dan penerapan konsep Halal Tourism. Sementara itu, penelitian yang akan penulis lakukan hanya berfokus menganalisis daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional, sehingga tidak meneliti secara mendalam tentang strategi pengelolaan, pengelolaan, maupun aspek syariah seperti dalam penelitian Suci. Penelitian ini lebih menekankan apa saja daya tarik dan hambatan yang ada, bukan pada tahap pengelolaan atau tinjauan wisata syariah.

Skripsi oleh M. Suni, "Penelitian - Makanan Tradisional Sebagai Potensi Daya Tarik Wisata di Provinsi Sulawesi Selatan," Penelitian ini menyoroti makanan tradisional Sulawesi Selatan, termasuk Kota Makassar, sebagai daya tarik wisata berbasis kearifan lokal. Fokusnya pada keunikan masakan, kebersihan tempat, dan elemen budaya yang memengaruhi daya tarik wisata kuliner. Hasil penelitian menegaskan pentingnya inovasi dan pelestarian budaya kuliner untuk menarik wisatawan.<sup>12</sup>

Penelitian ini secara spesifik menyoroti makanan tradisional Sulawesi Selatan, termasuk dari Kota Makassar, sebagai daya tarik wisata berbasis kearifan lokal. Fokus utamanya adalah pada aspek keunikan rasa, kebersihan tempat, dan elemen budaya yang menyertainya. Penelitian ini juga membahas bagaimana pelestarian dan

---

<sup>11</sup>Siti Ramadani Ruslan, " Pengelolaan Wisata Kuliner Berbasis Kearifan Lokal Di WirGal Barokah Desa Timoreg Panua Kabupaten Sidrap,"*Skripsi IAIN Parepare*, 2023. h. 3

<sup>12</sup>Samuel Rijal, "Penelitian Mandiri - Kuliner Tradisional Sebagai Daya Tarik Kota Makassar Sebagai Destinasi Wisata Kuliner," Repository Poltekpar Makassar. h.109

inovasi kuliner tradisional dapat meningkatkan daya tarik wisata dan mendukung pembangunan pariwisata berbasis budaya. Perbedaan Penelitian M. Suni menyoroti makanan tradisional Sulawesi Selatan secara umum, termasuk berbagai daerah seperti Kota Makassar, sebagai bagian dari potensi daya tarik wisata kuliner yang berbasis kearifan lokal, dengan fokus pada keunikan rasa, kebersihan, dan budaya. Berbeda dengan penelitian tersebut, penelitian penulis hanya berfokus pada satu objek, yaitu Rumah Makan Bebek Djasun di Kabupaten Pinrang, yang dikaji dari aspek daya tarik dan hambatan sebagai destinasi wisata kuliner tradisional, sehingga cakupannya lebih sempit dan mendalam pada satu tempat, bukan kajian umum terhadap makanan tradisional Sulawesi Selatan.

Skripsi oleh S. Rijal, "Penelitian Mandiri - Kuliner Tradisional Sebagai Daya Tarik Kota Makassar Sebagai Destinasi Wisata Kuliner," Studi ini mengidentifikasi karakteristik kuliner tradisional di Makassar sebagai daya tarik wisata utama. Penelitian menyoroti aspek cita rasa, keunikan gastronomi, dan relevansi kuliner dengan tradisi lokal sebagai kriteria utama. Hasilnya menunjukkan bahwa kuliner tradisional memiliki potensi kuat untuk memenuhi standar destinasi wisata gastronomi kelas dunia.<sup>13</sup>

Persamaan dari penelitian ini berfokus pada karakteristik kuliner tradisional Makassar sebagai daya tarik wisata gastronomi. Secara spesifik, penelitian ini mengeksplorasi bagaimana elemen-elemen seperti cita rasa, keunikan gastronomi, dan hubungan makanan dengan tradisi lokal mampu menjadikan Makassar sebagai destinasi wisata kuliner kelas dunia. Penelitian ini memberikan panduan tentang bagaimana mengangkat potensi kuliner tradisional agar lebih kompetitif dalam pasar wisata global. Perbedaan Penelitian S. Rijal lebih berfokus pada kuliner tradisional Kota Makassar secara keseluruhan sebagai daya tarik wisata kuliner, dengan menonjolkan aspek cita rasa, keunikan, dan keterkaitannya dengan tradisi lokal untuk

---

<sup>13</sup> Moh. Suni, "Penelitian - Makanan Tradisional Sebagai Potensi Daya Tarik Wisata di Provinsi Sulawesi Selatan," Repository Poltekpar Makassar. h.82

menjadikan Makassar sebagai destinasi gastronomi kelas dunia. Sementara itu, penelitian yang penulis lakukan lebih spesifik membahas daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun di Kabupaten Pinrang, tanpa membahas kaitannya dengan pengelolaan menjadi destinasi internasional atau global, tetapi lebih pada analisis daya tarik dan hambatan yang dihadapi dalam lingkup lokal sebagai salah satu destinasi wisata kuliner tradisional di daerah tersebut.

## B. Tinjauan Teoritis

### 1. Destinasi Wisata Kuliner

Destinasi wisata kuliner merupakan bagian dari aktivitas pariwisata yang mengedepankan pengalaman menikmati berbagai jenis makanan dan minuman khas daerah tertentu. Wisata kuliner kini menjadi tren yang digemari wisatawan, baik domestik maupun mancanegara. Menurut pendapat para ahli, wisata kuliner adalah perjalanan yang dilakukan seseorang dengan tujuan utama untuk menikmati dan merasakan hidangan khas suatu daerah. Aktivitas ini bukan hanya sekadar makan dan minum, tetapi juga melibatkan pengalaman budaya, sosial, dan interaksi langsung dengan masyarakat setempat sebagai pemilik budaya kuliner tersebut. Dengan demikian, wisata kuliner tidak hanya menjadi kegiatan pelengkap dari perjalanan wisata, tetapi juga dapat menjadi daya tarik utama dalam pengembangan destinasi wisata daerah tertentu.<sup>14</sup>

Destinasi wisata kuliner memiliki hubungan erat dengan identitas budaya masyarakat lokal. Kuliner tradisional menjadi salah satu warisan budaya yang mencerminkan sejarah, adat, dan kearifan lokal masyarakat. Oleh karena itu, makanan yang dihadirkan dalam destinasi kuliner tradisional haruslah memiliki nilai autentik yang tinggi, baik dari segi bahan baku, proses memasak, hingga cara penyajiannya. Keaslian atau autentisitas kuliner menjadi nilai lebih yang dapat

---

<sup>14</sup> Widya Astuti, (2020). *Pariwisata dan Pengembangan Wisata Kuliner Tradisional*. Yogyakarta: Deepublish.

meningkatkan minat wisatawan untuk berkunjung dan menikmati sajian khas tersebut.<sup>15</sup> Autentisitas ini menciptakan sensasi berbeda bagi wisatawan karena mereka mendapatkan pengalaman mencicipi makanan yang tidak dapat ditemukan di tempat lain.

Cita rasa makanan menjadi unsur penting dalam membentuk daya tarik wisata kuliner. Rasa yang khas, enak, dan sesuai dengan karakter budaya lokal menjadi penentu utama apakah suatu makanan dapat diterima dan disukai oleh wisatawan. Selain itu, perpaduan rasa yang menggugah selera menjadi alasan utama mengapa wisatawan ingin mengunjungi suatu destinasi kuliner.<sup>16</sup> Dalam banyak kasus, destinasi kuliner yang mempertahankan rasa tradisional mampu menciptakan pelanggan tetap, baik dari kalangan wisatawan maupun masyarakat lokal. Oleh karena itu, cita rasa makanan harus dipertahankan melalui resep asli dan teknik memasak yang diwariskan secara turun-temurun.

Selain cita rasa, pengalaman wisatawan saat berkunjung ke destinasi kuliner juga menjadi aspek yang sangat penting. Pengalaman yang dimaksud tidak hanya mencakup kenikmatan menyantap makanan, tetapi juga meliputi suasana tempat, pelayanan, interaksi dengan penjual, hingga cerita di balik makanan yang disajikan.<sup>17</sup> Wisatawan akan merasa puas dan memiliki kenangan mendalam apabila pengalaman mereka selama menikmati wisata kuliner tersebut berkesan. Oleh sebab itu, destinasi wisata kuliner harus memperhatikan berbagai aspek pelayanan, mulai dari keramahan, kebersihan, hingga kenyamanan tempat.

Kreativitas dalam penyajian makanan juga menjadi bagian yang tak kalah penting dalam meningkatkan daya tarik wisata kuliner. Meskipun makanan yang

<sup>15</sup> Halim Susanto, (2019). "Autentisitas Kuliner Tradisional sebagai Daya Tarik Wisata." *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 13(2), h. 45-57.

<sup>16</sup>Jaya Haryanto, (2018). *Kuliner Tradisional dan Pariwisata Berbasis Masyarakat*. Bandung: Alfabeta.

<sup>17</sup>Sri Wulandari. (2021). "Pengalaman Wisatawan dalam Menikmati Wisata Kuliner." *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 5(1), h. 60-75.

disajikan bersifat tradisional, namun penyajian yang menarik, estetik, dan modern dapat menjadi nilai tambah.<sup>18</sup> Kreativitas ini bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk, seperti cara menata makanan di piring, penggunaan garnish yang unik, atau inovasi dalam pengemasan makanan untuk dibawa pulang. Dengan kreativitas tersebut, makanan tradisional yang sederhana bisa tampil lebih menarik dan menggugah selera, apalagi di era media sosial, di mana visual makanan menjadi salah satu hal pertama yang menarik perhatian orang.

Estetika atau keindahan visual dari makanan dan tempat makan juga merupakan aspek penting dalam wisata kuliner. Makanan yang disajikan dengan tampilan menarik, rapi, dan menggoda akan lebih mudah diterima oleh wisatawan.<sup>19</sup> Tidak hanya makanan, tampilan fisik dari tempat makan seperti dekorasi, desain interior, hingga konsep ruang juga sangat berpengaruh dalam menciptakan kenyamanan dan kesan unik. Oleh sebab itu, destinasi wisata kuliner harus memperhatikan aspek keindahan baik dari segi sajian makanan maupun suasana tempat.

Daya tarik visual juga mencakup bagaimana makanan tersebut bisa menjadi objek foto yang menarik. Di era digital, wisatawan tidak hanya menikmati makanan, tetapi juga mengabadikannya dalam bentuk foto atau video untuk kemudian dibagikan di media sosial. Oleh karena itu, banyak tempat makan atau destinasi kuliner yang merancang makanan dan suasana tempat mereka agar "instagramable" untuk mendukung promosi secara tidak langsung dari para pengunjung. Strategi ini terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah kunjungan ke destinasi kuliner tersebut.

Selain unsur fisik, keterlibatan budaya dalam setiap sajian juga menjadi kekuatan tersendiri bagi destinasi wisata kuliner. Makanan yang disajikan bersama dengan cerita atau sejarahnya akan membuat wisatawan lebih memahami makna dari

<sup>18</sup>Rehan Pratama,. (2020). "Kreativitas Penyajian Makanan Tradisional sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner." *Jurnal Gastronomi*, 7(3), h. 89-101.

<sup>19</sup>Amelia Putri. M. (2019). "Estetika Kuliner dalam Menunjang Daya Tarik Wisata." *Jurnal Seni dan Budaya*, 11(1), h. 33-44.

hidangan tersebut. Misalnya, bagaimana makanan tersebut berasal, siapa yang pertama kali membuat, hingga peran makanan itu dalam ritual adat atau tradisi masyarakat setempat. Dengan demikian, wisata kuliner juga berfungsi sebagai media edukasi dan pelestarian budaya.

Daya tarik destinasi wisata kuliner juga bisa ditingkatkan melalui kegiatan promosi yang tepat. Promosi dapat dilakukan melalui berbagai media, baik secara offline maupun online. Platform media sosial menjadi salah satu sarana promosi yang paling efektif saat ini karena mampu menjangkau pasar yang lebih luas.<sup>20</sup> Selain itu, promosi yang dikemas dalam bentuk festival kuliner, lomba memasak, atau event budaya lainnya dapat menjadi sarana mengenalkan makanan khas kepada wisatawan yang lebih luas. Oleh sebab itu, perencanaan dan strategi promosi menjadi bagian penting dalam pengembangan destinasi wisata kuliner.

Akhirnya, dalam pengembangan destinasi wisata kuliner, dukungan dari berbagai pihak sangat diperlukan. Pemerintah daerah, pelaku usaha kuliner, masyarakat, dan wisatawan harus bekerja sama untuk menjaga keaslian, kualitas, dan keberlanjutan dari destinasi tersebut. Pemerintah dapat membantu dalam hal regulasi, promosi, dan fasilitas pendukung, sementara pelaku usaha kuliner harus menjaga kualitas makanan dan pelayanan. Masyarakat sebagai pemilik budaya kuliner harus terus melestarikan tradisi mereka agar tidak hilang ditelan zaman. Dengan sinergi tersebut, destinasi wisata kuliner dapat berkembang secara optimal dan berkelanjutan.

### Pariwisata Kuliner

Pariwisata kuliner adalah aktivitas perjalanan yang bertujuan untuk menikmati pengalaman gastronomi suatu daerah, baik melalui mencicipi hidangan lokal maupun mengeksplorasi proses pembuatannya. Menurut Hall dan Sharples, kuliner dapat menjadi daya tarik utama pariwisata karena mencerminkan identitas budaya dan

<sup>20</sup> Putri Lestari. (2021). "Strategi Promosi Destinasi Wisata Kuliner Melalui Media Sosial." *Jurnal Pariwisata Nusantara*, 14(1), h. 22-34.

tradisi lokal yang unik. Kuliner tidak hanya berfungsi sebagai kebutuhan dasar wisatawan, tetapi juga sebagai pengalaman emosional yang memperkaya perjalanan mereka.<sup>21</sup>

Sebagai bentuk pariwisata yang semakin populer, pariwisata kuliner memiliki potensi untuk mendukung pembangunan ekonomi lokal dengan memberdayakan pelaku usaha kecil dan menengah di sektor makanan dan minuman. Selain itu, pariwisata kuliner juga menjadi sarana untuk melestarikan tradisi dan kearifan lokal melalui promosi hidangan khas yang diwariskan secara turun-temurun. Seperti yang diungkapkan oleh Long, kuliner tradisional mampu menghubungkan wisatawan dengan sejarah, nilai-nilai budaya, dan cara hidup masyarakat setempat, sehingga menciptakan pengalaman yang autentik.<sup>22</sup>

Selain itu, pariwisata kuliner dapat menjadi alat untuk membangun citra destinasi. Destinasi yang dikenal dengan hidangan khasnya sering kali menjadi tujuan utama wisatawan, seperti Italia dengan pasta dan pizza, Jepang dengan sushi, atau Indonesia dengan rendang. Keunikan dan keberagaman cita rasa yang ditawarkan suatu daerah mampu menarik perhatian wisatawan domestik maupun internasional. Menurut Sims, pengalaman kuliner berbasis lokal dapat memberikan nilai tambah bagi wisatawan yang mencari keaslian dan koneksi yang lebih dalam dengan budaya lokal.

Dalam konteks pengelolaan, pariwisata kuliner tidak hanya melibatkan sektor makanan, tetapi juga integrasi dengan elemen lainnya, seperti pariwisata agrikultur, festival makanan, hingga tur edukasi. Hal ini membuka peluang untuk menciptakan

---

<sup>21</sup>Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2020). Laporan Tahunan 2020: Membangun Pariwisata Berbasis Kearifan Lokal. Jakarta: Kemenparekraf. h. 39

<sup>22</sup>Badan Pusat Statistik (BPS). (2021). Statistik Pariwisata Indonesia 2021. Jakarta: BPS.

produk wisata baru yang inovatif sekaligus berkelanjutan, serta memberikan kontribusi signifikan terhadap daya saing destinasi di tingkat global.<sup>23</sup>

Pariwisata kuliner juga memiliki peran penting dalam memperkuat hubungan antara wisatawan dengan komunitas lokal. Aktivitas seperti mengikuti kelas memasak, mengunjungi pasar tradisional, atau mencicipi makanan di warung lokal memberikan kesempatan bagi wisatawan untuk memahami lebih dalam kehidupan sehari-hari masyarakat setempat. Menurut Timothy dan Ron, interaksi ini tidak hanya memperkaya pengalaman wisatawan tetapi juga dapat mendorong rasa bangga masyarakat terhadap warisan kuliner mereka. Hal ini menciptakan hubungan simbiosis yang saling menguntungkan antara wisatawan dan penduduk lokal.

Namun, pengelolaan pariwisata kuliner memerlukan strategi yang tepat agar tetap berkelanjutan dan tidak mengorbankan nilai-nilai lokal. Salah satu tantangan utama adalah menjaga keseimbangan antara eksploitasi komersial dan pelestarian budaya. Festival makanan, misalnya, dapat menjadi cara efektif untuk menarik wisatawan, tetapi jika tidak dikelola dengan baik, dapat menyebabkan modernisasi berlebihan yang mengikis otentisitas hidangan tradisional. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan dan regulasi yang memastikan kelestarian warisan kuliner tetap terjaga, seperti pengakuan resmi terhadap makanan khas melalui sertifikasi atau pendaftaran sebagai warisan budaya tak benda.<sup>24</sup>

Di sisi lain, teknologi digital memainkan peran besar dalam mempromosikan pariwisata kuliner. Dengan memanfaatkan media sosial dan platform ulasan seperti TripAdvisor, wisatawan dapat berbagi pengalaman kuliner mereka, yang pada gilirannya mempromosikan destinasi tersebut kepada audiens yang lebih luas. Selain itu, teknologi dapat digunakan untuk memetakan rute wisata kuliner, menyediakan

---

<sup>23</sup>Indonesia Gastronomy Network. (2020). Gastronomi Nusantara: Menjaga Warisan Melalui Kuliner. Jakarta: IGN Press. h. 4

<sup>24</sup>Pusat Studi Pariwisata Universitas Gadjah Mada. (2019). Pariwisata Berkelanjutan: Konsep dan Implementasi di Indonesia. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. h. 45

informasi tentang restoran atau warung lokal, serta mempermudah reservasi. Menurut Pike, strategi pemasaran berbasis digital memungkinkan destinasi untuk membangun citra kuliner yang kuat dan menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang relatif rendah.

Secara keseluruhan, pariwisata kuliner bukan hanya sekadar kegiatan rekreasi, tetapi juga sebuah perjalanan budaya yang mendalam. Potensinya yang luas dalam mendukung ekonomi lokal, melestarikan budaya, serta membangun citra destinasi menjadikan sektor ini sebagai salah satu elemen penting dalam industri pariwisata modern. Dengan pendekatan yang terintegrasi dan berkelanjutan, pariwisata kuliner dapat menjadi alat yang efektif untuk menciptakan pengalaman wisata yang bermakna sekaligus memberdayakan masyarakat lokal.

## 2. Daya Tarik Wisata Kuliner

Daya tarik wisata merujuk pada elemen-elemen yang mampu memikat minat pengunjung melalui berbagai aspek unik yang ditawarkan, seperti keunikan, kualitas produk, dan pengalaman yang diberikan. Dalam konteks pariwisata kuliner, daya tarik tidak hanya terbatas pada cita rasa makanan, tetapi juga mencakup berbagai elemen lain yang berkontribusi pada pengalaman gastronomi wisatawan. Rasa menjadi aspek utama karena menggambarkan kualitas dan autentisitas dari suatu hidangan, sementara penyajian mencerminkan kreativitas dan estetika yang mampu meningkatkan daya tarik visual makanan.<sup>25</sup>

Selain itu, faktor harga juga memainkan peran penting dalam menentukan daya tarik kuliner. Harga yang sesuai dengan kualitas yang ditawarkan akan memberikan nilai tambah bagi wisatawan dan meningkatkan kepuasan mereka. Hal ini sejalan dengan pendapat Hall dan Sharples yang menekankan pentingnya keselarasan antara

---

<sup>25</sup> Mutia Damayanti.& Riyanto, S. (2021). Daya tarik wisata kuliner sebagai strategi pengelolaan destinasi pariwisata berbasis budaya lokal. Jurnal Pariwisata Indonesia, 13(1), h. 45–58

harga, kualitas, dan pengalaman yang diberikan untuk menciptakan kesan yang positif.<sup>26</sup>

Wisata kuliner merupakan salah satu bentuk pariwisata yang mengandalkan makanan dan minuman khas sebagai objek utama yang mampu menarik wisatawan. Daya tarik wisata kuliner tidak hanya terletak pada makanan itu sendiri, tetapi juga pada pengalaman menyeluruh yang dirasakan pengunjung. Menurut Bobby Rahman beberapa unsur penting yang menjadi komponen daya tarik wisata kuliner antara lain:

a. Cita Rasa Makanan

Cita rasa makanan merupakan faktor utama dalam menarik minat wisatawan. Makanan yang disajikan harus memiliki rasa yang lezat, khas, dan menggugah selera, sehingga memberikan kesan tersendiri bagi wisatawan. Keunikan rasa menjadi pembeda antara satu destinasi kuliner dengan yang lainnya dan menjadi alasan utama bagi wisatawan untuk datang dan mencoba.<sup>27</sup>

b. Pengalaman

Pengalaman dalam wisata kuliner tidak hanya berkaitan dengan mencicipi makanan, tetapi juga menyangkut interaksi sosial, suasana tempat, dan pelayanan yang diberikan. Pengalaman yang menyenangkan akan menciptakan kesan mendalam, sehingga wisatawan tertarik untuk kembali atau merekomendasikannya kepada orang lain.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup>Raden Ajeng Putri, & Nugraha, Y. (2020). Peran pariwisata kuliner dalam memperkuat citra destinasi wisata Indonesia. *Jurnal Gastronomi Nusantara*, 7(2), h. 112–125.

<sup>27</sup>Bobby Rahman, (2023). Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kabupaten Karo. *Tourism Economics, Hospitality And Business Management Journal* , Vol. 3 Nomor 1 h. 54

<sup>28</sup>Bobby Rahman, (2023). Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kabupaten Karo. *Tourism Economics, Hospitality And Business Management Journal* , Vol. 3 Nomor 1 h. 57.

c. Autentik pada Hidangannya

Keaslian atau autentisitas hidangan menjadi daya tarik tersendiri. Makanan yang disajikan sesuai dengan resep tradisional, cara memasak khas, serta penyajian asli daerah tersebut akan meningkatkan minat wisatawan. Keaslian ini juga berperan penting dalam menjaga dan melestarikan budaya kuliner lokal.

d. Kreativitas

Kreativitas dalam penyajian makanan dapat meningkatkan daya tarik, terutama bagi wisatawan yang mencari pengalaman baru. Inovasi dalam mengolah, menyajikan, dan memadukan bahan makanan lokal dengan sentuhan modern dapat menciptakan hidangan unik tanpa menghilangkan ciri khas utamanya.

e. Estetika

Estetika atau keindahan penyajian makanan berperan penting dalam memikat selera wisatawan. Makanan yang disajikan dengan tata letak menarik, perpaduan warna yang serasi, dan hiasan khas akan meningkatkan nilai jual sekaligus menjadi objek foto yang menarik bagi pengunjung, terutama di era media sosial.

f. Daya Tarik Visual

Selain estetika hidangan, visualisasi tempat makan juga mempengaruhi ketertarikan wisatawan. Suasana restoran, desain interior, kebersihan, dan kenyamanan tempat akan menciptakan kesan tersendiri. Penataan ruang makan yang unik dan khas akan memperkuat identitas destinasi kuliner tersebut.<sup>29</sup>

Menurut Gima Suhama menjelaskan tentang Teori 5H menurut Gina Suharman merupakan salah satu pendekatan dalam kajian pariwisata, khususnya dalam pengembangan destinasi wisata, termasuk destinasi wisata kuliner. Teori ini menjelaskan lima komponen penting yang menjadi penunjang dalam menarik minat

---

<sup>29</sup>Bobby Rahman, (2023). Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kabupaten Karo. *Tourism Economics, Hospitality And Business Management Journal* , Vol. 3 Nomor 1 h. 65-70.

wisatawan dan meningkatkan kenyamanan mereka saat berkunjung.<sup>30</sup> Adapun kelima komponen 5H tersebut adalah sebagai berikut:

a. *Hospitality* (Keramahtamahan)

Mengacu pada sikap dan pelayanan yang ramah dari pihak pengelola atau pelaku pariwisata kepada wisatawan. Dalam konteks wisata kuliner, hospitality ditunjukkan melalui pelayanan yang cepat, sopan, dan komunikatif dari pelayan restoran kepada pengunjung. Keramahtamahan yang baik dapat menciptakan pengalaman positif yang membekas bagi wisatawan.

b. *Hygiene* (Kebersihan)

Aspek kebersihan mencakup kebersihan makanan, tempat makan, peralatan makan, hingga lingkungan sekitar destinasi. Wisatawan cenderung memilih tempat yang bersih karena berhubungan langsung dengan kenyamanan dan kesehatan. Dalam wisata kuliner, kebersihan dapur, toilet, meja makan, dan penyajian menjadi hal yang sangat krusial.

c. *Heritage* (Warisan Budaya)

Mengacu pada nilai-nilai budaya dan tradisi lokal yang diwariskan dan dijaga. Dalam wisata kuliner, ini bisa berupa resep masakan tradisional, cara memasak, cara penyajian, serta nilai-nilai budaya yang menyertainya. Wisatawan tertarik mengunjungi destinasi kuliner yang mampu menghadirkan pengalaman otentik dari budaya lokal.

d. *Health* (Kesehatan)

Komponen ini berkaitan dengan jaminan bahwa makanan dan lingkungan yang disediakan aman dan menyehatkan. Ini termasuk penggunaan bahan makanan yang segar, bebas dari zat berbahaya, serta proses memasak yang higienis. Wisatawan semakin peduli dengan aspek kesehatan makanan yang mereka konsumsi selama perjalanan.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup>Sugiama, A. Gima, Manajemen Aset Pariwisata (Bandung: Guardaya Intimarta, 2013). h. 36

<sup>31</sup>Sugiama, A. Gima, Manajemen Aset Pariwisata (Bandung: Guardaya Intimarta, 2013). h. 36

e. *Hygge* (Kenyamanan dan Keintiman Suasana)

Diadaptasi dari konsep Skandinavia, "hygge" menggambarkan suasana yang nyaman, santai, dan hangat secara emosional. Dalam konteks restoran atau rumah makan, suasana yang tenang, pencahayaan yang lembut, dekorasi yang menenangkan, serta kebebasan bersantai bersama keluarga atau teman dapat meningkatkan daya tarik dan membuat wisatawan betah berlama-lama.<sup>32</sup>

Melalui perpaduan semua aspek di atas, sebuah destinasi kuliner mampu membentuk karakter dan daya tarik yang kuat sehingga menjadi pilihan utama wisatawan yang ingin merasakan wisata berbasis kuliner tradisional.

Lebih jauh lagi, nilai budaya menjadi elemen yang membedakan kuliner tradisional dari hidangan modern atau internasional. Hidangan khas yang memiliki cerita, sejarah, atau simbolisme tertentu tidak hanya menjadi konsumsi fisik, tetapi juga pengalaman emosional dan edukatif bagi wisatawan. Misalnya, makanan yang disiapkan dengan metode tradisional atau menggunakan bahan lokal memberikan wawasan tentang cara hidup masyarakat setempat dan memperkuat identitas budaya suatu daerah. Seperti yang diungkapkan oleh Timothy dan Ron, kuliner tradisional dapat menjadi media yang efektif untuk memperkenalkan dan melestarikan budaya lokal di tengah arus globalisasi.

Dengan mengintegrasikan rasa, penyajian, harga, dan nilai budaya, daya tarik kuliner dapat menciptakan pengalaman holistik yang menarik wisatawan. Elemen-elemen ini tidak hanya memperkaya perjalanan wisata, tetapi juga menjadi sarana untuk memperkuat branding destinasi sebagai pusat kuliner yang unik dan berkesan.<sup>33</sup>

Selain itu, daya tarik kuliner juga dipengaruhi oleh pengalaman yang ditawarkan selama proses konsumsi makanan itu sendiri. Pengalaman makan di

---

<sup>32</sup>Sugiyama, A. Gima, Manajemen Aset Pariwisata (Bandung: Guardaya Intimarta, 2013). h. 36

<sup>33</sup>Tri Yulianti., & Sari, N. A. (2019). Pengaruh media digital terhadap pengelolaan pariwisata kuliner di Indonesia. Jurnal Media dan Pariwisata, 8(3), h. 23–35.

sebuah restoran atau warung lokal sering kali melibatkan lebih dari sekadar rasa dan penyajian; ia mencakup atmosfer, pelayanan, dan interaksi sosial yang terjadi antara pengunjung dan masyarakat setempat. Faktor-faktor ini dapat memperkaya pengalaman kuliner dan membuatnya lebih memorable. Menurut Richards, pengalaman kuliner yang menyeluruh, termasuk faktor emosional dan sosial yang menyertainya, dapat meningkatkan kepuasan wisatawan dan mendorong mereka untuk kembali lagi atau merekomendasikan destinasi tersebut kepada orang lain.<sup>34</sup>

Selain itu, aspek keberlanjutan dan ramah lingkungan juga semakin menjadi pertimbangan penting dalam daya tarik kuliner, terutama bagi wisatawan yang semakin sadar akan isu lingkungan. Kuliner yang menggunakan bahan-bahan lokal yang berkelanjutan, serta mengedepankan prinsip zero waste atau pengelolaan sampah yang baik, dapat menjadi nilai jual tersendiri. Hal ini sesuai dengan tren global yang menunjukkan bahwa konsumen semakin tertarik pada produk-produk yang ramah lingkungan dan mendukung praktik-praktik pertanian berkelanjutan. Hal ini juga menciptakan peluang bagi destinasi kuliner untuk membangun citra yang tidak hanya berfokus pada cita rasa, tetapi juga pada tanggung jawab sosial dan lingkungan.<sup>35</sup>

Lebih jauh lagi, perkembangan teknologi dan media sosial turut memainkan peran besar dalam memperkenalkan daya tarik kuliner. Platform seperti Instagram, YouTube, dan *Trip Advisor* memungkinkan wisatawan untuk berbagi pengalaman kuliner mereka, mempromosikan hidangan-hidangan lokal, dan menciptakan tren kuliner yang dapat memengaruhi pilihan wisatawan. Dengan menggunakan teknologi, pelaku industri kuliner dapat memperluas jangkauan pasar mereka dan membangun reputasi mereka secara global. Hal ini mengarah pada fenomena "Instagrammable food", di mana estetika makanan yang menarik dan unik tidak hanya menjadi daya

<sup>34</sup> Lisa Kurniawati, & Prasetya, E. (2022). Pengalaman wisata kuliner: Integrasi rasa, penyajian, dan nilai budaya di Indonesia. *Jurnal Wisata Budaya*, 10(4), h. 67–82.

<sup>35</sup> Halim Susanto, & Anjani, R. P. (2023). Keberlanjutan dalam pariwisata kuliner: Studi kasus penggunaan bahan lokal berkelanjutan di Yogyakarta. *Jurnal Pariwisata Hijau*, 5(1), h. 15–28.

tarik bagi rasa, tetapi juga bagi penampilan visual yang dapat dibagikan di media sosial.<sup>36</sup>

Dengan demikian, daya tarik kuliner tidak hanya berkaitan dengan rasa dan kualitas produk, tetapi juga melibatkan pengalaman yang mencakup interaksi sosial, atmosfer, keberlanjutan, dan potensi promosi melalui media digital. Semua faktor ini bekerja sama untuk menciptakan sebuah pengalaman yang lebih kaya dan mendalam bagi wisatawan, menjadikan kuliner sebagai salah satu daya tarik utama dalam pariwisata yang dapat memperkuat ekonomi lokal, melestarikan budaya, dan membangun hubungan antar komunitas.

### 3. Hambatan dalam Pengelolaan Wisata Kuliner

Pengelolaan wisata kuliner merupakan bagian integral dari upaya meningkatkan potensi pariwisata suatu daerah. Meski memiliki potensi besar, proses ini tidak terlepas dari berbagai hambatan yang dapat memengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan. Berikut mengenai hambatan dalam pengelolaan wisata kuliner:

Infrastruktur menjadi salah satu penentu utama keberhasilan wisata kuliner. Kotler dan Kellerman jelaskan bahwa infrastruktur meliputi fasilitas fisik yang menunjang kenyamanan dan aksesibilitas. Dalam konteks kuliner, akses jalan, fasilitas parkir, kebersihan, dan kenyamanan tempat makan adalah elemen penting. Namun, banyak destinasi kuliner tradisional menghadapi kendala seperti akses jalan yang buruk, minimnya fasilitas umum seperti toilet atau tempat parkir, hingga ketiadaan koneksi internet untuk kebutuhan pembayaran digital dan promosi online.<sup>37</sup>

<sup>36</sup>Dani Pradipta, & Widodo, A. (2021). Pemanfaatan media sosial dalam promosi daya tarik kuliner lokal Indonesia. *Jurnal Komunikasi Pariwisata*, 9(2), h. 98–110.

<sup>37</sup>Phil Kotler, & Keller, K. (2012). *Marketing Management* (14th Edition). Pearson Education.

Fasilitas pendukung yang tidak memadai ini tidak hanya berdampak pada pengalaman wisatawan, tetapi juga menghambat promosi wisata kuliner tersebut ke khalayak yang lebih luas.

Kurangnya infrastruktur yang memadai tidak hanya menghambat kenyamanan wisatawan, tetapi juga memengaruhi operasional bisnis kuliner. Menurut Putra, akses jalan yang buruk dan kurangnya fasilitas transportasi publik dapat mengurangi minat wisatawan untuk mengunjungi lokasi wisata kuliner. Di sisi lain, minimnya fasilitas seperti tempat duduk yang nyaman, pencahayaan yang baik, serta sarana kebersihan juga dapat menciptakan kesan negatif bagi pengunjung.<sup>38</sup> Kondisi ini menunjukkan bahwa pembangunan infrastruktur harus menjadi prioritas dalam pengelolaan wisata kuliner. Kerjasama antara pemerintah daerah, pengusaha lokal, dan masyarakat setempat diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang lebih mendukung bagi wisatawan.

Pelaku usaha kuliner tradisional sering kali menghadapi kendala pada aspek SDM, terutama dalam hal pengetahuan dan keterampilan. Dessler menyebutkan bahwa SDM yang kompeten merupakan elemen kunci dalam kesuksesan bisnis. Namun, banyak pelaku usaha yang tidak memiliki akses pelatihan terkait strategi pemasaran, pengelolaan bisnis, atau tren pasar.<sup>39</sup>

Kondisi ini menyebabkan mereka sulit bersaing dengan produk lain yang lebih inovatif. Selain itu, kurangnya kemampuan beradaptasi dengan teknologi modern, seperti promosi digital melalui media sosial, menjadi hambatan signifikan dalam menarik perhatian generasi muda yang lebih melek teknologi.

Pelaku usaha sering kali mengandalkan pengalaman tradisional tanpa mengadaptasi perubahan kebutuhan pasar. Widodo menyoroti pentingnya pelatihan

<sup>38</sup>Daniel Putra. (2018). "Pengaruh Infrastruktur terhadap Minat Wisatawan Mengunjungi Destinasi Kuliner Tradisional." *Jurnal Pariwisata dan Kebudayaan*, 5(2), 123-135.

<sup>39</sup>Gary Dessler. (2015). *Human Resource Management* (14th Edition). Pearson Education.

dalam pengelolaan bisnis kuliner, mulai dari cara menyajikan makanan yang menarik hingga memahami tren kuliner global. Misalnya, banyak pengusaha kuliner tradisional belum memanfaatkan strategi digital marketing untuk memperluas pasar mereka.<sup>40</sup>

Keterbatasan ini juga mencakup kurangnya kemampuan berinovasi pada produk, seperti menciptakan menu baru yang tetap mempertahankan nilai tradisional tetapi relevan dengan selera modern. Solusi yang dapat dilakukan adalah mengadakan pelatihan rutin bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kompetensi SDM di bidang ini.

Persaingan antar destinasi kuliner, baik di dalam maupun luar daerah, menjadi tantangan besar dalam menarik perhatian wisatawan. Porter menjelaskan bahwa intensitas persaingan dalam suatu industri dipengaruhi oleh jumlah pesaing dan diferensiasi produk. Dalam konteks wisata kuliner tradisional, keberadaan produk sejenis di daerah lain, atau bahkan makanan modern, sering kali menjadi ancaman.<sup>41</sup>

Wisata kuliner tradisional membutuhkan daya tarik yang lebih unik dan inovasi untuk dapat bersaing. Tanpa pembaruan atau promosi yang efektif, wisatawan cenderung memilih alternatif yang dianggap lebih menarik atau lebih mudah diakses.

Dalam era globalisasi, persaingan tidak hanya datang dari produk lokal, tetapi juga dari makanan internasional yang semakin populer. Kusuma menjelaskan bahwa wisatawan cenderung mencari pengalaman baru yang unik. Hal ini menjadi tantangan bagi kuliner tradisional untuk tetap relevan tanpa kehilangan autentisitasnya. Salah satu cara mengatasi hambatan ini adalah dengan melakukan branding yang kuat, seperti menonjolkan cerita sejarah atau proses tradisional yang unik dari makanan

---

<sup>40</sup>Tio Widodo. (2020). "Peningkatan Kompetensi SDM dalam Bisnis Kuliner Tradisional melalui Digital Marketing." *Jurnal Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah*, 7(1), 45-56.

<sup>41</sup>Meruem Evans Porter. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press. (1980).

tersebut. Selain itu, kolaborasi dengan influencer atau food vlogger juga dapat membantu memperkenalkan kuliner tradisional ke audiens yang lebih luas.<sup>42</sup>

Kesadaran masyarakat lokal terhadap nilai budaya dalam kuliner tradisional sering kali masih rendah. Richards menyatakan bahwa pariwisata berbasis budaya memerlukan keterlibatan masyarakat dalam melestarikan identitas lokal.<sup>43</sup>

Sayangnya, banyak pelaku usaha yang cenderung mengabaikan autentisitas produk demi efisiensi atau menyesuaikan dengan selera pasar modern. Contohnya, penggunaan bahan instan atau perubahan teknik memasak tradisional yang menyebabkan hilangnya keunikan asli makanan tersebut. Selain itu, generasi muda yang lebih tertarik pada makanan asing juga mengancam kelangsungan kuliner tradisional sebagai identitas budaya.

Menurut Santoso, masyarakat lokal memegang peran penting dalam menjaga keberlanjutan kuliner tradisional. Namun, kurangnya edukasi tentang nilai budaya yang terkandung dalam makanan tradisional sering kali menjadi penyebab rendahnya apresiasi masyarakat terhadap produk lokal.<sup>44</sup> Misalnya, makanan tradisional sering dianggap kuno atau tidak sesuai dengan gaya hidup modern. Padahal, kuliner tradisional dapat menjadi daya tarik wisata yang membawa manfaat ekonomi bagi masyarakat setempat. Oleh karena itu, diperlukan kampanye edukasi yang melibatkan generasi muda untuk meningkatkan kesadaran budaya melalui media sosial atau festival kuliner.

Hambatan lain yang sering muncul adalah keterbatasan dana untuk mengembangkan usaha dan minimnya dukungan pemerintah. Pearce menyebutkan

<sup>42</sup> Andri Kusuma. (2019). "Strategi Branding pada Produk Kuliner Tradisional untuk Meningkatkan Daya Saing." *Jurnal Pemasaran dan Pariwisata* Vol. 8, Nomor. 3 (2019): 98-112.

<sup>43</sup> Gary Richards. *Cultural Tourism: Global and Local Perspectives*. Haworth Press. (2007).

<sup>44</sup> Reno Santoso. "Kesadaran Budaya dan Peran Generasi Muda dalam Pelestarian Kuliner Tradisional." *Jurnal Kebudayaan Indonesia* Vol. 10, Nomor 1 (2016): 67-79.

bahwa kerjasama antara pelaku usaha, komunitas lokal, dan pemerintah sangat penting untuk keberhasilan pengelolaan wisata.<sup>45</sup>

Namun, banyak pelaku usaha kuliner tradisional menghadapi kesulitan dalam mendapatkan akses modal atau program pendanaan. Di sisi lain, kebijakan pemerintah yang kurang fokus pada sektor ini, seperti pelatihan manajemen bisnis atau promosi wisata kuliner di tingkat nasional dan internasional, turut memperlambat pertumbuhan usaha kuliner tradisional.

Keterbatasan modal usaha juga menjadi hambatan besar dalam pengelolaan wisata kuliner. Menurut Wahyuni, banyak pelaku usaha kuliner tradisional kesulitan mendapatkan akses pendanaan dari bank atau lembaga keuangan karena kurangnya jaminan atau dokumentasi formal. Selain itu, dukungan pemerintah yang kurang terarah, seperti minimnya promosi atau program pelatihan khusus, membuat pelaku usaha merasa kurang mendapatkan perhatian. Sebagai solusi, pemerintah dapat menyediakan program pendanaan mikro atau memberikan subsidi untuk usaha kuliner tradisional yang menunjukkan potensi besar sebagai aset wisata.<sup>46</sup>

### C. Tinjauan Konseptual

#### 1. Daya Tarik Wisata Kuliner

Rumah Makan Bebek Djasun, sebagai hidangan tradisional khas Kabupaten Pinrang, memiliki sejumlah aspek yang menjadikannya daya tarik utama bagi wisatawan. Pertama, rasa yang unik dan khas merupakan faktor utama yang membuat Rumah Makan Bebek Djasun begitu menarik. Kombinasi rempah-rempah yang digunakan dalam proses memasak bebek ini memberikan citarasa yang sulit ditemukan di hidangan lainnya, menciptakan pengalaman kuliner yang berbeda dan menggugah selera. Selain itu, cara penyajian yang autentik, biasanya dengan nasi

<sup>45</sup> Phoebe Luis Pearce. *Tourist Behaviour: Themes and Conceptual Schemes*. Pergamon, 1995.

<sup>46</sup> Liza Wahyuni. . "Hambatan Pendanaan dalam Pengelolaan Usaha Kuliner Tradisional di Era Modern." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(4), (2021): h. 201-215.

hangat dan sambal khas, memberikan pengalaman makan yang tak hanya memanjakan lidah, tetapi juga mata, karena tampilan hidangan yang menggugah.

## 2. Persepsi Wisatawan

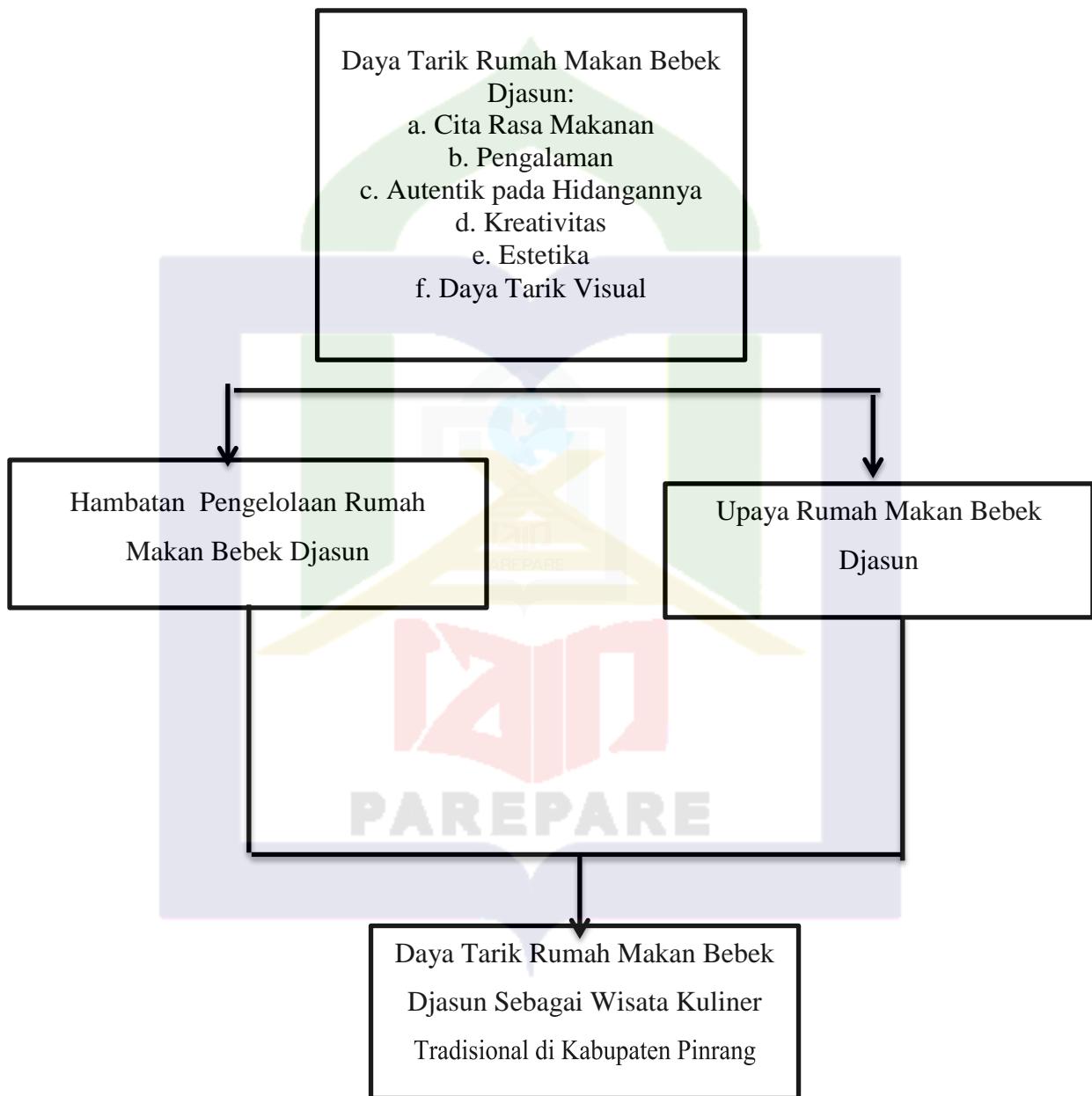
Persepsi wisatawan terhadap Rumah Makan Bebek Djasun sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor subjektif yang berkaitan dengan pengalaman pribadi, harapan, dan preferensi mereka. Sebagai contoh, wisatawan yang memiliki minat besar terhadap kuliner tradisional mungkin akan melihat Rumah Makan Bebek Djasun sebagai pengalaman yang sangat bernilai dan autentik. Mereka cenderung lebih menghargai cita rasa dan cara penyajian hidangan ini yang mewakili kekayaan budaya setempat. Di sisi lain, wisatawan yang lebih terbiasa dengan masakan modern atau internasional mungkin akan memiliki persepsi yang berbeda, dengan beberapa mungkin merasa kurang tertarik atau terbiasa dengan rasa dan cara penyajian yang lebih sederhana.

## 3. Hambatan Pengelolaan Wisata Kuliner

Hambatan dalam pengelolaan wisata kuliner tradisional mencakup kurangnya infrastruktur, keterbatasan SDM, persaingan dengan produk lain, minimnya kesadaran budaya, serta keterbatasan pendanaan dan dukungan pemerintah. Infrastruktur yang buruk, seperti akses jalan, fasilitas parkir, dan kebersihan, mengurangi daya tarik wisata kuliner. Pelaku usaha sering menghadapi kekurangan keterampilan dalam pemasaran dan adaptasi teknologi modern. Persaingan dengan kuliner modern dan internasional menuntut inovasi dan branding yang kuat. Minimnya kesadaran masyarakat terhadap nilai budaya kuliner tradisional juga menjadi ancaman keberlanjutan. Selain itu, keterbatasan akses modal dan kebijakan pemerintah yang kurang mendukung turut memperlambat pertumbuhan sektor ini.

#### D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan representasi visual yang menggambarkan hubungan antara variabel-variabel utama yang terlibat dalam penelitian ini, yaitu daya tarik wisata kuliner, terhadap Rumah Makan Bebek Djasun, sebagaimana berikut;



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian kualitatif merupakan studi penelitian yang mencoba memahami fenomena-fenomena dalam *setting* dan konteks yang natural. Studi kualitatif ini berdasarkan pada paradigma post positivisme yang tidak berupaya untuk membuat perlakuan dan pengkondisian dan atau memanipulasi fenomena yang diamatinya.<sup>47</sup>

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menganalisis daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun sebagai objek wisata kuliner di Kabupaten Pinrang. Pendekatan kualitatif dipilih karena memberikan ruang untuk menggali persepsi, pengalaman, dan penilaian subjektif wisatawan terhadap Rumah Makan Bebek Djasun, yang tidak dapat diukur secara kuantitatif. Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara rinci faktor-faktor yang membuat Rumah Makan Bebek Djasun menarik, termasuk rasa, penyajian, nilai budaya, serta elemen-elemen lainnya yang berkontribusi terhadap daya tariknya. Dalam pendekatan kualitatif ini, partisipasi atau sumber data harus dapat menggali data berdasarkan apa yang mereka katakan, sarankan, dan lakukan. Ini berarti bahwa data digali berdasarkan apa yang dikatakan peneliti, tetapi berdasarkan apa yang mereka alami, rasakan, dan pikirkan.

Peneliti akan mengumpulkan data melalui wawancara mendalam dengan wisatawan, pelaku usaha kuliner, dan masyarakat setempat, serta observasi langsung di lokasi. Dengan pendekatan ini, penelitian bertujuan untuk memahami secara menyeluruh elemen-elemen yang membentuk pengalaman wisata kuliner di Rumah Makan Bebek Djasun dan memberikan gambaran mengenai bagaimana aspek-aspek tersebut mempengaruhi minat wisatawan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat

---

<sup>47</sup>Hengki WijayaHelaluddin, ‘Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori & Praktik’, h. 3

memberikan wawasan bagi pengelolaan pariwisata kuliner di Kabupaten Pinrang serta strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi kuliner unggulan.

## B. Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di Warung Rumah Makan Bebek Djasun di Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan.

### 2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian pada tanggal 07 Maret 2025 sampai dengan 07 Mei 2025 dilaksanakan selama satu bulan terhitung setelah di terbitkannya surat penelitian dari fakultas.

## C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dalam judul skripsi "Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Wisata Kuliner Tradisional di Kabupaten Pinrang" adalah untuk memahami sejauh mana daya tarik bebek djasun sebagai wisata kuliner. Penelitian akan berfokus pada analisis mendalam terhadap berbagai menu, brand dan diskon serta lokasi dibukanya warung Rumah Makan Bebek Djasun di Kabupaten Pinrang.

## D. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yang memperkuat hasil dari penelitian, yaitu:

### 1. Data Primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian mereka dengan cermat.<sup>48</sup> Dalam studi ini, data primer diperoleh secara langsung dari pekerja, pengunjung, dan pemilik Rumah Makan Bebek Djasun di Kabupaten Pinrang. Data primer juga dikenal sebagai data asli, yang harus dikumpulkan oleh peneliti secara langsung untuk mencapai tujuan penelitian secara khusus.

### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang telah dikumpulkan atau dibuat oleh pihak lain sebelumnya dan kemudian digunakan oleh peneliti untuk tujuan analisis, penelitian, atau pelaporan. Data ini tidak dikumpulkan langsung oleh peneliti, tetapi diambil dari sumber yang sudah ada. Sumber data sekunder dapat bervariasi, termasuk laporan penelitian sebelumnya, basis data, publikasi, catatan arsip, dan banyak lagi. Data sekunder sering digunakan dalam penelitian untuk mendukung temuan, mengisi celah informasi, atau melakukan analisis statistik. Dalam banyak kasus, data sekunder dapat memberikan wawasan yang berharga dan efisien dalam konteks penelitian tertentu.<sup>49</sup>

## E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data

Setiap kegiatan penelitian dibutuhkan objek atau sasaran. Mengumpulkan data merupakan langkah dalam mengambil sebuah sampel penelitian, pengumpulan data menjadi satufase yang sangat penting bagi penelitian bermutu. Sebuah penelitian dibutuhkan teknik dan instrumen pengumpulan data. Teknik pengumpulan data sebagai berikut :

<sup>48</sup>Utari Yolla Sundari et al., *Metodologi Penelitian* (CV. Gita Lentera, 2024). h. 45

<sup>49</sup>Gabriel Amin Silalahi. *Metodologi penelitian dan studi kasus*. Sidoarjo: Citra Media (2003). h. 90

### 1. Observasi

Observasi dapat diartikan sebagai pengamatan langsung dan pencatatan dengan sistematis atas peristiwa-peristiwa yang akan diteliti. Observasi adalah metode penelitian yang melibatkan pengamatan langsung dan sistematis terhadap objek, peristiwa, atau individu untuk mengumpulkan data. Dalam metode observasi, peneliti secara aktif memperhatikan dan mencatat apa yang terjadi tanpa mengintervensi atau memengaruhi situasi yang sedang diamati. Observasi dapat dilakukan dalam berbagai konteks, seperti penelitian ilmiah, studi sosial, pengamatan alam, atau pemantauan perilaku manusia.

### 2. Wawancara

Wawancara merupakan cara pengumpulan informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan. Wawancara adalah metode penelitian yang melibatkan pertemuan antara peneliti dan subjek penelitian, di mana peneliti mengajukan pertanyaan dan subjek memberikan jawaban dalam rangka mengumpulkan data. Metode wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi yang mendalam tentang pandangan, pengalaman, pengetahuan, dan sudut pandang subjek penelitian terkait dengan topik yang sedang diteliti. Narasumber dalam penelitian ini adalah sebanyak 8 orang yang terdiri dari 2 narasumber dari pengelola Rumah Makan dan 6 narasumber dari konsumennya.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data-data yang diperoleh dari dokumen-dokumen dan pustaka bahan analisis dalam penelitian ini. Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan pengambilan informasi dari dokumen, catatan tertulis, atau bahan tertulis lainnya sebagai sumber data penelitian. Dokumen yang digunakan dalam metode dokumentasi dapat beragam, termasuk laporan, surat, catatan harian, buku catatan, arsip, artikel, buku, serta berbagai materi tertulis lainnya.

Metode dokumentasi sering digunakan dalam penelitian kualitatif maupun kuantitatif untuk mengumpulkan data yang relevan dengan topik penelitian.

#### 4. Trianggulasi

Trianggulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada. Triangulasi membantu meminimalkan bias penelitian dan memberikan kekuatan tambahan pada temuan penelitian. Dengan menggunakan pendekatan ini, peneliti dapat lebih percaya diri dalam menghasilkan kesimpulan yang kuat dan dapat mengidentifikasi area di mana ada ketidaksesuaian atau ketidakcocokan antara metode atau sumber data yang digunakan. Hal ini berkontribusi pada peningkatan kualitas penelitian dan kepercayaan terhadap hasil penelitian.

### F. Uji Keabsahan Data

Agar data yang ada di dalam penelitian kualitatif dapat di pertanggung jawabkan sebagai penelitian ilmiah. Harus dilakukan uji keabsahan data. Keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang disajikan dapat di pertanggung jawabkan.<sup>50</sup>

Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan yaitu :

#### 1. Uji *Credibility*

Kredibilitas mengacu pada kepercayaan, keandalan, dan kehandalan informasi, sumber, atau temuan penelitian. Dalam konteks penelitian, kredibilitas sangat penting untuk memastikan bahwa hasilnya akurat dan valid. Ini merupakan salah satu kriteria utama untuk mengevaluasi kualitas penelitian. Kredibilitas dapat ditegakkan melalui berbagai cara, seperti menggunakan metode penelitian yang ketat, memastikan

---

<sup>50</sup>Fikri, dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2023) h. 290

keandalan dan validitas pengumpulan data, dan memberikan transparansi dalam pelaporan proses penelitian. Ketika penelitian dianggap kredibel, berarti bahwa penelitian tersebut dapat dipercaya dan dapat diandalkan untuk memberikan dasar informasi yang baik dalam pengambilan keputusan, pengelolaan teori, atau tindakan. Peneliti sering menggunakan metode seperti triangulasi, pemeriksaan oleh subjek penelitian, tinjauan oleh rekan sejawat, dan dokumentasi rinci untuk meningkatkan kredibilitas karyanya.<sup>51</sup> Kredibilitas sangat penting untuk membangun kepercayaan pada temuan dan kesimpulan dari studi penelitian apa pun.

### *2. Transferability*

"Transferabilitas" adalah istilah yang kurang umum digunakan dalam bahasa Indonesia. Dalam konteks penelitian, transferabilitas merujuk pada kemampuan untuk mentransfer atau menerapkan temuan dari suatu penelitian ke situasi atau konteks lainnya dengan tingkat kesesuaian yang sesuai. Dalam bahasa Indonesia, istilah ini dapat diartikan sebagai "kemampuan mentransfer" atau "kemampuan untuk menerapkan" temuan penelitian ke situasi atau konteks yang berbeda. Ini mengacu pada relevansi temuan penelitian dan sejauh mana hasil penelitian dapat diterapkan atau berguna dalam konteks lainnya. Transferabilitas sangat penting karena dapat membantu memahami sejauh mana temuan penelitian dapat diterapkan dalam situasi yang berbeda atau bagaimana hasil penelitian dapat memiliki nilai praktis di luar lingkup penelitian aslinya.

### *3. Dependability (Reliabilitas)*

Dependabilitas (atau reliabilitas dalam bahasa Inggris) dalam konteks penelitian merujuk pada sejauh mana data dan hasil penelitian dapat diandalkan, konsisten, dan dapat diulang. Ini adalah salah satu konsep penting dalam memastikan bahwa penelitian adalah konsisten dan dapat diandalkan dalam berbagai kondisi atau waktu.

---

<sup>51</sup> Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), h. 324

Dalam bahasa Indonesia, dependabilitas sering kali disebut sebagai "reliabilitas." Reliabilitas mengacu pada sejauh mana pengukuran atau data yang diperoleh dalam penelitian dapat diandalkan atau konsisten. Hal ini berarti bahwa jika penelitian diulang, maka hasilnya akan cenderung serupa. Untuk mengukur reliabilitas, peneliti sering menggunakan uji-ujian statistik dan metode untuk memeriksa sejauh mana data konsisten dan dapat diandalkan.

Pentingnya reliabilitas adalah untuk memastikan bahwa hasil penelitian dapat dipercaya dan bahwa temuan yang ditemukan adalah konsisten dan tidak dipengaruhi oleh faktor-faktor acak atau kesalahan. Reliabilitas merupakan salah satu dari empat aspek kualitas penelitian bersama dengan kredibilitas, transferabilitas, dan konfirmabilitas.

#### 4. *Confirmability*

"*Confirmability*" dalam konteks penelitian adalah istilah yang kurang umum dalam bahasa Indonesia. Dalam bahasa Inggris, istilah ini merujuk pada sejauh mana data dan temuan penelitian bersifat obyektif dan tidak dipengaruhi oleh bias peneliti atau opini subjektif.

Dalam bahasa Indonesia, istilah ini dapat diartikan sebagai "konfirmabilitas" atau "keobjektifan." Konfirmabilitas mengacu pada sejauh mana data dan temuan penelitian tidak dipengaruhi oleh pandangan atau pendapat peneliti, sehingga data tersebut dapat dianggap obyektif dan dapat dipertanggungjawabkan. Hal ini penting untuk memastikan bahwa hasil penelitian tidak dipengaruhi oleh bias, kesalahan, atau penilaian subjektif peneliti.

Konfirmabilitas dapat dicapai dengan cara mencatat dengan cermat semua langkah yang diambil dalam penelitian, menyimpan catatan lapangan atau dokumen yang mendukung, dan melaporkan secara jujur dan obyektif temuan penelitian tanpa

distorsi. Ini adalah salah satu aspek penting dalam memastikan kualitas penelitian dan memastikan bahwa hasilnya dapat diandalkan dan valid.

### G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dan hasil wawancara, pengamatan lapangan, dan dokumentasi. Dalam mengelola data, penulis menggunakan metode kualitatif dengan melihat aspek-aspek objek penelitian.

Analisis data pada penelitian kualitatif pada dasar dilakukan sejak memasuki lapangan, dan setelah selesai dilapangan. Analisis data adalah pegangan bagi peneliti, dalam kenyataannya analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari selesai pengumpulan data.

#### 1. Reduksi Kata

"Reliabilitas merujuk pada sejauh mana data penelitian dapat diandalkan, sementara konfirmabilitas mengacu pada sejauh mana data bersifat obyektif dan tidak dipengaruhi oleh bias peneliti atau pandangan subjektif." Selain itu, kredibilitas memperhatikan sejauh mana hasil penelitian dapat dipercaya, dan transferabilitas mengacu pada sejauh mana temuan penelitian dapat diterapkan dalam konteks yang berbeda. Keempat aspek ini kredibilitas, reliabilitas, konfirmabilitas, dan transferabilitas berperan penting dalam mengevaluasi kualitas penelitian dan memastikan bahwa hasilnya adalah akurat, obyektif, dapat diandalkan, dan relevan. Kualitas penelitian yang baik memerlukan perhatian serius terhadap aspek-aspek ini, sehingga temuan penelitian dapat digunakan sebagai dasar yang kuat dalam pengambilan keputusan, pengelolaan teori, atau tindakan lebih lanjut.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet III 2004). h. 67

## 2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka selanjutnya adalah menampilkan data. Dengan menampilkan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya, dan yang paling sering digunakan untuk menampilkan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

## 3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan atau verifikasi adalah penarikan kesimpulan dari data-data yang diperoleh. Dari hasil data yang diperoleh harus di uji keabsahan atau kebenarannya sehingga keaslian dari hasil penelitian dapat terjamin. Namun sewaktu-waktu dapat berubah jika kemudian hari ketika temukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang

###### a. Profil Rumah Makan Bebek Djasun Kabupaten Pinrang

Kabupaten Pinrang, salah satu kabupaten di Sulawesi Selatan, dikenal sebagai wilayah agraris yang subur, dengan masyarakat yang memegang teguh tradisi, termasuk dalam hal kuliner. Di tengah geliat perkembangan daerah ini, muncul satu nama yang semakin populer dalam ranah wisata kuliner tradisional: Rumah Makan Bebek Djasun.



Gambar 4. 1: Profil Rumah Makan

Bebek Djasun bukan sekadar rumah makan biasa. Lokasinya terletak di tepi sawah yang membentang luas, menciptakan suasana pedesaan yang alami. Ketika pengunjung memasuki area rumah makan, mereka akan disambut oleh deretan gasebo dari kayu dan bambu yang diletakkan rapi, menyatu dengan lanskap hijau di

sekitarnya. Konsep tempat ini menggabungkan nuansa tradisional khas Sulawesi dengan kenyamanan modern yang cocok untuk keluarga, rombongan wisata, hingga pengunjung individual yang sekadar ingin melepas penat sambil menikmati kuliner khas.

Sejak berdiri, Bebek Djasun telah memposisikan dirinya sebagai destinasi wajib bagi pecinta kuliner, khususnya yang ingin mencicipi kelezatan olahanbebek tradisional. Berbeda dengan restoran modern lain yang kadang meninggalkan akar tradisi demi mengikuti tren, Bebek Djasun justru mempertahankan kekhasan resep turun-temurun, khususnya pada menu andalannya: bebek palekko. Inilah salahsatu daya tarik utama yang mengundang orang datang dari berbagai penjuru, bahkan dari luar Kabupaten Pinrang. Adapun daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun adalah sebagai berikut:

Daya tarik pertama yang langsung mencuri perhatian adalah lokasinya. Rumah Makan Bebek Djasun berdiri di kawasan terbuka, dikelilingi oleh hamparan sawahhijau yang tenang. Suasana ini memberikan pengalaman makan yang berbeda, terutama bagi pengunjung yang terbiasa hidup di perkotaan yang hiruk-pikuk. Tempat makan outdoor dengan gasebo-gasebo mungil menjadi spot favorit pengunjung karena bisa bersantap sambil menikmati pemandangan yang menyegarkan mata.

Hal ini ditegaskan oleh Ibu Maya, selaku pengelola Rumah Makan Bebek Djasun, yang mengatakan:

"Ciri khasnya itu ada di sekitar persawahan, ruangannya outdoor, dan ada beberapa gasebo."<sup>53</sup>

Dari penuturan tersebut, kita bisa memahami bahwa daya tarik visual tempat ini sudah menjadi modal besar. Tidak semua rumah makan bisa memanfaatkan alam

---

<sup>53</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

sekitar sebagai bagian dari konsepnya. Di Bebek Djasun, makan bukan hanya soal mengenyangkan perut, tetapi juga soal menghadirkan pengalaman yang memanjakan pancaindra: mata dimanjakan dengan pemandangan sawah, telinga mendengar desiran angin dan suara alam, sementara lidah mengecap cita rasa masakan tradisional yang kaya rempah.

Selain itu, konsep outdoor yang diusung juga menjawab kebutuhan pengunjung masa kini yang semakin mengutamakan kenyamanan dan keasrian, terutama setelah pandemi, di mana banyak orang lebih menyukai ruang terbuka dibanding ruangan tertutup.

Berdasarkan wawancara di atas, suasana yang menyatu dengan alam bukan hanya menjadi elemen tambahan, tetapi justru menjadi salah satu magnet utama yang menarik kunjungan. Hal ini memperlihatkan bahwa daya tarik destinasi kuliner tidak selalu harus berasal dari makanan semata, tetapi juga dari atmosfer yang diciptakan.



Gambar 4.2 : Gazebo Rumah Makan

Daya tarik pertama yang langsung mencuri perhatian adalah lokasinya. Rumah Makan Bebek Djasun berdiri di kawasan terbuka, dikelilingi oleh hamparan sawah hijau yang tenang. Suasana ini memberikan pengalaman makan yang berbeda,

terutama bagi pengunjung yang terbiasa hidup di perkotaan yang hiruk-pikuk. Tempat makan outdoor dengan gasebo-gasebo mungil menjadi spot favorit pengunjung karena bisa bersantap sambil menikmati pemandangan yang menyegarkan mata.

Hal ini ditegaskan oleh Ibu Maya, selaku pengelola Rumah Makan Bebek Djasun, yang mengatakan:

"yang menjadi ciri khas dari rumah makan ini adalah adanya gazebo-gazebo di pinggir sawah sehingga menambah kesan dan nuansa dalam menyantap makanan disini."<sup>54</sup>

Dari penuturan tersebut, kita bisa memahami bahwa daya tarik visual tempat ini sudah menjadi modal besar. Tidak semua rumah makan bisa memanfaatkan alam sekitar sebagai bagian dari konsepnya. Di Bebek Djasun, makan bukan hanya soal mengenyangkan perut, tetapi juga soal menghadirkan pengalaman yang memanjakan pancaindra: mata dimanjakan dengan pemandangan sawah, telinga mendengar desiran angin dan suara alam, sementara lidah mengecap cita rasa masakan tradisional yang kaya rempah.

Selain itu, konsep outdoor yang diusung juga menjawab kebutuhan pengunjung masa kini yang semakin mengutamakan kenyamanan dan keasrian, terutama setelah pandemi, di mana banyak orang lebih menyukai ruang terbuka dibanding ruangan tertutup. Hal ini menunjukkan bagaimana Bebek Djasun mampu membaca selera pasar dan menyesuaikan diri dengan tren.

Berdasarkan wawancara di atas, suasana yang menyatu dengan alam bukan hanya menjadi elemen tambahan, tetapi justru menjadi salah satu magnet utama yang menarik kunjungan. Hal ini memperlihatkan bahwa daya tarik destinasi kuliner tidak selalu harus berasal dari makanan semata, tetapi juga dari atmosfer yang diciptakan.

---

<sup>54</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasu. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Bahkan, suasana pedesaan yang sederhana ini sering menjadi pengingat bagi pengunjung yang berasal dari perkotaan. Mereka merasa seakan kembali ke kampung halaman, menikmati ketenangan yang sulit ditemukan di tengah hiruk-pikuk kota besar.

Suasana alami juga memberi efek psikologis yang positif. Pengunjung merasa lebih rileks, santai, dan lebih menikmati waktu makan mereka. Ini menjadi nilai tambah yang tidak bisa diukur hanya dari segi menu makanan.

Dalam konteks pemasaran pariwisata, suasana yang unik ini bisa menjadi bahan promosi yang kuat. Foto-foto di media sosial yang menampilkan pemandangan sawah dan gasebo tradisional sering kali lebih menarik perhatian netizen, sehingga memancing minat untuk datang langsung.

Selain itu, faktor lokasi di pinggiran sawah juga memberi kesan autentik. Pengunjung merasakan bahwa mereka tidak hanya datang ke rumah makan biasa, tetapi ke sebuah tempat yang benar-benar merepresentasikan kehidupan dan budaya lokal.

Keunggulan ini sekaligus menjadi tantangan bagi pengelola untuk tetap menjaga keseimbangan antara menjaga suasana alami dan memenuhi kebutuhan pengunjung yang semakin beragam

#### a. Cita Rasa Makanan yang Khas dan Konsisten

Selain tempat yang nyaman, kekuatan utama Bebek Djasun terletak pada makanannya, khususnya olahan bebek palekko. Masakan ini terkenal dengan rasa pedas gurih, aroma rempah yang kuat, dan daging bebek yang empuk. Menurut Ibu Harliyani, salah satu pengunjung yang diwawancara:

"Saya memilih makan di Bebek Djasun karena rasa bebeknya yang khas, bumbunya meresap sempurna. Selain itu, harganya terjangkau, porsinya pas,

pelayanannya cepat dan ramah. Suasananya juga nyaman, cocok untuk makan bersama keluarga atau teman.<sup>55</sup>

Pernyataan ini memperlihatkan bahwa pengunjung tidak hanya datang untuk suasana, tetapi juga untuk menikmati kualitas makanan yang otentik. Menariknya, olahan bebek di sini memiliki cita rasa yang dianggap sulit ditiru oleh tempat lain, karena faktor resep dan teknik pengolahan yang sudah melekat sebagai rahasia dapur.

Kalau diperhatikan lebih mendalam, kualitas rasa ini bukanlah sesuatu yang muncul begitu saja. Menurut pengelola, ada usaha yang terus dilakukan untuk menjaga konsistensi cita rasa. Ibu Maya mengatakan:

"Kita selalu usahakan bahan pokoknya itu selalu yang segar, dan tetap menggunakan bumbu yang sama dengan takaran yang sama pula."<sup>56</sup>

Dengan menjaga kualitas bahan baku dan takaran bumbu, mereka mampu memastikan bahwa setiap piring bebek palekko yang keluar dari dapur memiliki standar rasa yang sama, baik hari ini, besok, maupun minggu depan. Hal ini penting karena bagi bisnis kuliner, konsistensi rasa adalah salah satu faktor utama yang membuat pelanggan setia datang kembali.

Selain tempat yang nyaman, kekuatan utama Bebek Djasun terletak pada makanannya, khususnya olahan bebek palekko. Masakan ini terkenal dengan rasa pedas gurih, aroma rempah yang kuat, dan daging bebek yang empuk. Tidak hanya soal bahan, teknik pengolahan juga menjadi kunci penting. Bebek yang keras atau alot akan merusak pengalaman makan, sehingga di Bebek Djasun proses memasak selalu diawasi ketat agar tekstur daging tetap empuk namun tidak hancur.

---

<sup>55</sup>Harliyani. Pelanggan Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 10:00 WITA

<sup>56</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Kualitas rasa yang konsisten membuat Bebek Djasun menjadi rujukan bagi pecinta bebek. Bahkan beberapa pengunjung dari luar daerah sengaja mampir hanya untuk mencicipi kelezatan yang sudah terkenal dari mulut ke mulut ini.

Hal lain yang menarik adalah keberanian mereka untuk mempertahankan resep lama meskipun tren kuliner terus berubah. Alih-alih mengikuti arus, mereka justru menguatkan identitas sebagai penjaga rasa otentik, yang menjadi pembeda utama dibandingkan kompetitor. Selain itu, Bebek Djasun juga terus mengedepankan eksperimen kecil untuk memperkaya pengalaman rasa, misalnya melalui variasi sambal atau pelengkap lain, tanpa mengubah inti rasa bebek palekko itu sendiri.

Dengan begitu, Bebek Djasun berhasil menciptakan keseimbangan antara tradisi dan inovasi, yang keduanya berperan penting dalam menjaga loyalitas pengunjung.

#### b. Pelayanan yang Ramah dan Efisien

Selain rasa makanan, pelayanan menjadi aspek penting yang memengaruhi persepsi pengunjung. Rumah Makan Bebek Djasun tampaknya paham benar bahwa pelanggan bukan hanya ingin makan enak, tetapi juga ingin dilayani dengan baik. Dalam wawancara, Ibu Naswira, salah satu pengunjung, menyampaikan:

"Saya merasa puas dengan pelayanan di sini karena pelayanannya cepat dan ramah. Suasananya juga nyaman, bersih, cocok untuk bersantai sambil menikmati makanan bersama keluarga atau kerabat."<sup>57</sup>

Pelayanan yang cepat dan ramah memberikan kesan positif yang melekat di ingatan pengunjung. Tidak jarang, orang kembali ke sebuah tempat bukan hanya karena makanan enaknya, tetapi karena merasa dihargai sebagai tamu. Ini adalah

---

<sup>57</sup>Harliyani. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 11:00 WITA

bentuk layanan yang bersifat emosional; pengunjung merasa disambut, diperhatikan, dan dihormati selama berada di tempat tersebut.

Lebih dari itu, pelayanan yang baik juga mencakup kebersihan tempat. Ibu Maya, sang pengelola, menjelaskan bahwa pihaknya menerapkan briefing kebersihan sebanyak tiga kali sehari:

"Sebelum buka kita adakan dulu briefing kebersihan, terus siang, pokoknya briefingnya itu tiga kali sehari pagi siang malam."<sup>58</sup>

Dengan perhatian seperti ini, mereka bisa memastikan tempat makan selalu bersih, mulai dari area makan, dapur, hingga toilet. Kebersihan adalah aspek penting yang sering dianggap sepele, padahal bagi banyak pengunjung, ini adalah indikator utama kualitas sebuah tempat makan. Ruang makan yang bersih memberikan rasa nyaman dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Pelayanan yang efisien juga ditunjukkan dari kecepatan penyajian makanan. Menunggu terlalu lama dapat menjadi pengalaman yang mengecewakan bagi pengunjung, apalagi jika mereka datang bersama keluarga atau rombongan besar. Bebek Djasun berupaya meminimalkan waktu tunggu dengan menyiapkan stok bahan siap masak dan mempercepat alur komunikasi antara dapur dan pelayan.

Pengunjung yang datang bersama anak-anak atau lansia biasanya akan lebih peka terhadap kualitas pelayanan. Mereka membutuhkan respon cepat untuk kebutuhan khusus, seperti permintaan porsi kecil, penggantian kursi, atau bantuan lainnya. Di sinilah keramahan karyawan memainkan peran penting, karena senyum dan sapaan sederhana bisa mencairkan suasana.

Pelayanan juga mencakup bagaimana pengelola menanggapi keluhan. Tidak ada usaha yang luput dari kesalahan, tetapi kemampuan untuk meminta maaf,

---

<sup>58</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA.

menawarkan solusi, dan menindaklanjuti masukan dari pelanggan adalah bukti nyata bahwa Bebek Djasun serius menjaga reputasi mereka.

Selain aspek teknis, kualitas komunikasi antara pelayan dan pengunjung juga perlu dicatat. Pelayan di Bebek Djasun disebut-sebut mampu menjelaskan menu dengan jelas, membantu memilihkan rekomendasi, dan bahkan memberikan informasi tentang tingkat kepedasan atau variasi sambal sesuai selera pelanggan. Hal ini menciptakan hubungan yang lebih personal antara usaha dan konsumennya.

Tak kalah penting, pakaian atau seragam karyawan yang rapi juga menjadi bagian dari pelayanan. Penampilan bersih, wajah segar, dan bahasa tubuh yang ramah memperkuat citra profesional. Ini menambah kesan bahwa usaha ini dikelola secara serius dan profesional.

Semua elemen pelayanan itu, mulai dari kebersihan, keramahan, kecepatan, komunikasi, hingga respons terhadap keluhan, menyatu menjadi sebuah pengalaman utuh yang memengaruhi keputusan pengunjung untuk datang kembali. Dalam bisnis kuliner, pelayanan yang prima sering kali menjadi pembeda utama di antara kompetitor yang menawarkan menu serupa.

### c. Estetika Penyajian dan Kreativitas Menu

Keindahan penyajian makanan menjadi salah satu daya tarik tambahan di Bebek Djasun. Menurut Ibu Naswira:

"Hidangannya disusun dengan rapi, tampilan warna makanannya itu menggugah selera, menambah kesan estetik saat disajikan."<sup>59</sup>

Estetika visual dalam penyajian makanan memang semakin penting di era media sosial, di mana banyak pengunjung tidak hanya menikmati makanan, tetapi juga memotretnya untuk dibagikan di platform seperti Instagram. Tampilan yang

---

<sup>59</sup>Naswira. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 11:00 WITA

menarik bisa meningkatkan nilai jual dan memperluas promosi secara tidak langsung melalui unggahan pelanggan.

Di Bebek Djasun, setiap menu disajikan dengan perhatian khusus terhadap detail. Misalnya, bebek goreng disusun rapi di atas piring, dilengkapi lalapan segar, sambal yang ditata cantik di sisi, serta taburan bawang goreng yang memberikan kontras warna. Semua ini menciptakan harmoni visual yang menggoda mata bahkan sebelum suapan pertama.

Selain tampilan, kreativitas dalam penyusunan menu juga jadi daya tarik. Ibu Maya menyebut:

"Masalah kreativitasnya tergantung beda menu. Misalkan ikan masaknya kita kasih kayak daun kemangi. Di bebek gorengnya kita masalah sambalnya ada beberapa macam."<sup>60</sup>

Inovasi semacam ini menunjukkan bahwa meskipun mengusung tema tradisional, mereka tetap terbuka untuk mengembangkan variasi yang sesuai dengan selera pasar tanpa kehilangan akar budaya. Inovasi ini juga penting untuk menjaga agar pengunjung tidak bosan dan selalu menemukan sesuatu yang baru di setiap kunjungan.

Tidak hanya soal bahan utama, detail pelengkap seperti jenis sambal, garnish, hingga peralatan makan juga diperhatikan. Penggunaan piring dari tanah liat atau kayu, misalnya, memberi kesan tradisional yang memperkuat tema kuliner lokal. Elemen kecil seperti ini secara psikologis memperkaya pengalaman makan.

Estetika juga mencakup kebersihan penyajian. Tidak ada noda saus yang belepotan, tidak ada sisa bumbu yang tercecer, semua tersaji rapi. Ini bukan hanya

---

<sup>60</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

soal penampilan, tetapi juga mencerminkan profesionalitas dapur dan penghargaan kepada pelanggan.

Selain menu utama, minuman yang ditawarkan pun disajikan dengan kreativitas, misalnya es kelapa muda yang dihias dengan daun pandan atau es jeruk yang dilengkapi potongan buah segar. Hal-hal kecil ini menjadi nilai tambah yang sering diingat pelanggan.

Menariknya, pengunjung juga merasa lebih puas ketika makanan terlihat indah. Penelitian psikologis menunjukkan bahwa estetika visual dapat meningkatkan persepsi rasa; makanan yang ditata menarik sering dianggap lebih enak meskipun resepnya sama. Hal ini menjadi keuntungan tambahan bagi Bebek Djasun.

Bagi pengelola, menjaga estetika menu adalah tantangan tersendiri, karena butuh koordinasi antara dapur, pelayan, dan bahkan pemasok bahan baku. Namun, upaya ini terbukti efektif untuk memperkuat citra usaha sebagai destinasi kuliner yang serius menggarap pengalaman pelanggan.

#### **d. Pengalaman Kuliner yang Menghadirkan Kenangan**

Bagi banyak pengunjung, makan di Bebek Djasun bukan hanya soal rasa atau harga, tetapi juga soal pengalaman menyeluruh yang membekas. Ibu Anisa, salah satu pengunjung, menyatakan:

"Saya berkunjung sesekali, terutama saat ingin menikmati masakan bebek yang khas. Alasannya karena cita rasanya, masakannya yang lezat, dan suasananya yang nyaman."<sup>61</sup>

Pernyataan ini menunjukkan bahwa pelanggan tidak sekadar mengejar kebutuhan makan, tetapi juga mencari sensasi dan suasana yang bisa dikenang. Kenangan yang diciptakan dari sebuah pengalaman kuliner melibatkan banyak aspek:

---

<sup>61</sup>Anisa. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 11:30 WITA

suasana tempat, interaksi dengan pelayan, penyajian makanan, hingga aroma khas yang menyebar di udara. Semua ini berperan sebagai pemicu emosional yang membuat pengunjung ingin kembali.

Bebek Djasun menciptakan pengalaman itu melalui perpaduan antara masakan khas, suasana alam, dan pelayanan yang ramah. Setiap kali seorang pelanggan duduk di salah satu gasebo, mereka tidak hanya disuguh makanan, tetapi juga pemandangan sawah yang terbentang hijau, suara alam yang menenangkan, serta hembusan angin sepoi-sepoi yang menyapu wajah. Inilah pengalaman multisensorik yang jarang didapatkan di rumah makan biasa, apalagi yang berada di perkotaan.

Tidak mengherankan jika banyak pengunjung kemudian merekomendasikan Bebek Djasun kepada teman atau keluarga mereka. Pengalaman positif yang membekas akan menciptakan efek promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) yang sangat berharga. Bahkan tanpa iklan berbayar, reputasi rumah makan ini menyebar luas hanya melalui cerita pelanggan yang puas.

Kenangan yang kuat sering kali dipicu oleh momen kebersamaan. Banyak pengunjung datang bersama keluarga besar, teman, atau kolega. Mereka berbagi makanan di meja yang penuh, tertawa bersama, mengambil foto, dan menciptakan momen yang menjadi bagian dari kisah hidup mereka. Dalam konteks inilah, Bebek Djasun berhasil menjadi bukan sekadar tempat makan, melainkan juga tempat menciptakan memori.

Bagi pengunjung dari luar kota, pengalaman kuliner di Bebek Djasun juga menjadi representasi dari identitas lokal Kabupaten Pinrang. Mereka merasakan kekhasan kuliner daerah, mengenal bumbu-bumbu lokal, dan menikmati suasana khas

pedesaan. Ini menjadi daya tarik tambahan yang tidak bisa ditiru oleh warung-warung franchise nasional atau internasional.

Ada juga elemen nostalgia yang sering muncul. Bagi sebagian pengunjung, suasana rumah makan ini mengingatkan mereka pada masa kecil di kampung, saat makan bersama keluarga di rumah nenek, dengan suara ayam berkukok dan aroma masakan dari dapur tradisional. Bebek Djasun berhasil menyentuh dimensi emosional itu melalui pengaturan suasana yang autentik.

Menurut pakar pariwisata, destinasi wisata kuliner yang berhasil menciptakan kenangan akan lebih bertahan lama dibanding tempat yang hanya mengandalkan hype sesaat. Dengan menciptakan ikatan emosional, pengunjung akan menjadi loyal dan berpotensi menjadi duta informal yang mempromosikan tempat itu kepada lingkaran sosial mereka.

Pengalaman kuliner juga mencakup bagaimana pengunjung merasa dihargai. Di Bebek Djasun, pengunjung kerap merasa bahwa mereka bukan hanya pelanggan, tetapi juga tamu yang disambut dengan tulus. Hal ini diperkuat oleh interaksi ramah dari pelayan dan pengelola yang sesekali datang menyapa dan memastikan pelanggan puas.

Akhirnya, kenangan yang tercipta bukan hanya dari apa yang dimakan, tetapi dari seluruh perjalanan: mulai dari perjalanan menuju tempat, suasana duduk, obrolan selama makan, hingga perasaan kenyang dan puas saat pulang. Semua ini menyatu membentuk narasi pengalaman yang lengkap, yang kemudian mereka simpan sebagai memori indah.

### e. Lokasi Strategis dan Aksebilitas

Lokasi Bebek Djasun cukup strategis untuk diakses oleh pengunjung dari dalam maupun luar Kabupaten Pinrang. Faktor lokasi ini menjadi salah satu kunci keberhasilan mereka dalam menarik pengunjung lintas wilayah. Lokasi juga memegang peranan penting dalam menarik pengunjung. Pak Ali, seorang pengunjung dari luar daerah, mengungkapkan:

"Kalau kita dari Makassar, jam makannya pas. Bebek sekitar sini lah, ada juga depan, cuma tak terlalu rekomendat."<sup>62</sup>

Pernyataan ini menyoroti bahwa letak Bebek Djasun cukup strategis, tidak hanya untuk warga Kabupaten Pinrang, tetapi juga bagi pengunjung dari luar kota. Aksesibilitas yang mudah menjadi salah satu pertimbangan utama dalam memilih destinasi wisata kuliner, terutama bagi wisatawan yang memiliki waktu terbatas.

Keberadaan Bebek Djasun yang dekat dengan jalan utama atau rute populer mempermudah wisatawan untuk memasukkan kunjungan ke dalam agenda perjalanan mereka. Misalnya, pelancong yang sedang menuju Toraja atau Makassar bisa dengan mudah singgah untuk mencicipi masakan khas tanpa harus berputar jauh dari jalur utama.

Selain letak fisiknya, faktor parkir juga berperan besar. Rumah makan ini menyediakan area parkir yang memadai untuk kendaraan roda dua maupun roda empat, termasuk untuk rombongan besar. Ini penting karena banyak keluarga besar atau grup wisatawan yang datang dengan mobil pribadi atau bahkan bus pariwisata.

Lokasi yang strategis juga berarti dekat dengan fasilitas pendukung lain, seperti SPBU, toko oleh-oleh, atau penginapan. Dengan begitu, pengunjung bisa mengatur kunjungan mereka secara efisien dan merasa nyaman. Akses jalan yang

---

<sup>62</sup>Ali. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 14:00 WITA

baik, tanpa lubang besar atau medan sulit, juga menjadi nilai tambah yang sering tidak disadari tapi sangat memengaruhi kenyamanan.

Dari sudut pandang pemasaran, lokasi strategis memberi peluang besar untuk menjaring pelanggan yang sifatnya impulsif mereka yang tadinya tidak berniat berhenti makan, tapi berubah pikiran karena melihat spanduk atau mendengar rekomendasi dari sopir lokal. Peluang ini akan hilang jika rumah makan terlalu terpencil atau sulit dijangkau.

Bagi warga setempat, lokasi Bebek Djasun yang berada di kawasan sawah juga punya daya tarik tersendiri. Tidak semua rumah makan punya keberanian mendirikan usaha di luar pusat kota, karena biasanya dianggap kurang ramai. Namun, justru lokasi semacam ini menciptakan nilai eksotis yang unik dan dicari-cari oleh mereka yang ingin keluar sejenak dari hiruk pikuk perkotaan.

Selain itu, keberadaan rumah makan di lokasi yang mudah ditemukan juga mengurangi biaya promosi. Pengelola tidak perlu terlalu gencar beriklan jika lokasi mereka sudah dikenal luas atau sering dilewati orang. Bahkan, pelanggan yang puas akan menjadi semacam “penanda hidup” yang merekomendasikan lokasi tersebut kepada pengunjung baru.

Hal lain yang sering luput diperhatikan adalah keamanan area sekitar. Lokasi Bebek Djasun berada di lingkungan yang relatif aman, dengan penerangan yang cukup di malam hari. Ini memberi rasa nyaman, terutama bagi pengunjung yang datang di malam hari bersama keluarga.

Terakhir, lokasi strategis bukan hanya soal fisik, tetapi juga soal posisi dalam peta pariwisata daerah. Dengan membangun reputasi sebagai destinasi kuliner

unggulan, Bebek Djasun ikut mendongkrak citra Kabupaten Pinrang sebagai kawasan yang punya kekayaan kuliner tradisional yang layak diperhitungkan.

## **2. Upaya pengelola dalam menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang**

### **a. Menjaga Keaslian Resep dan Cita Rasa Tradisional**

Salah satu upaya utama pengelola adalah mempertahankan keaslian rasa dari olahan tradisional, khususnya bebek palekko, yang menjadi menu andalan Bebek Djasun. Dalam wawancara, Ibu Maya selaku pengelola menyatakan:

“Bumbunya itu memang kita buat sendiri, rempah-rempahnya juga beli yang segar, tidak pakai instan. Resepnya sudah turun-temurun.”<sup>63</sup>

Pernyataan ini menunjukkan bahwa Bebek Djasun tidak sekadar menjual makanan, tetapi juga membawa nilai warisan budaya. Upaya menjaga keaslian ini tentu bukan perkara mudah, karena tantangan muncul dari banyak sisi, termasuk ketersediaan bahan baku, tenaga masak yang terampil, hingga konsistensi rasa yang harus dijaga dari waktu ke waktu. Setiap piring bebek palekko yang disajikan harus memenuhi ekspektasi pengunjung yang datang jauh-jauh untuk merasakan cita rasa autentik.

Pengelola memahami bahwa mempertahankan cita rasa tradisional adalah kunci agar rumah makan mereka tidak tergerus tren modern yang sering kali lebih mengedepankan tampilan daripada rasa. Di tengah maraknya makanan kekinian, Bebek Djasun justru tampil beda dengan mengedepankan kekuatan rasa lokal. Hal ini menjadi nilai jual yang kuat, terutama bagi pengunjung dari luar daerah yang ingin

---

<sup>63</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

mencicipi kuliner khas Pinrang. Mereka tidak perlu khawatir mendapatkan versi “modifikasi” yang sudah kehilangan identitas asli.

Untuk memastikan resep tetap terjaga, pengelola secara rutin mengadakan pelatihan internal kepada staf dapur. Ibu Maya menyebutkan:

“Saya ajarkan langsung ke staf, terutama yang baru. Supaya kalau saya tidak di tempat, rasanya tetap sama.”<sup>64</sup>

Langkah ini sangat penting karena dalam bisnis kuliner, kontinuitas rasa adalah segalanya. Banyak usaha kuliner yang kehilangan pelanggan setia karena rasa yang berubah-ubah akibat pergantian koki atau karyawan. Bebek Djasun mengantisipasi hal ini dengan sistem pelatihan dan kontrol kualitas yang ketat.

Selain menjaga resep, pemilihan bahan juga diperhatikan secara serius. Pengelola memilih untuk membeli bahan baku dari pemasok lokal yang sudah dikenal kualitasnya. Ini bukan hanya mendukung ekonomi lokal, tetapi juga memastikan kesegaran bahan. Misalnya, bebek yang digunakan selalu dipilih dari peternak yang memenuhi standar tertentu.

“Kalau bahan segar, rasanya pasti beda. Makanya kami tidak mau asal beli,”<sup>65</sup> jelas Ibu Maya.

Upaya ini juga menjadi bentuk edukasi tidak langsung kepada konsumen. Mereka belajar menghargai makanan tradisional bukan hanya karena rasa, tetapi juga karena proses di baliknya yang penuh ketelitian. Hal ini menjadikan Bebek Djasun bukan sekadar tempat makan, tetapi juga tempat untuk merayakan nilai budaya kuliner lokal.

---

<sup>64</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

<sup>65</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Menjaga keaslian resep juga menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Mereka tidak hanya datang untuk makan, tetapi juga untuk merasakan sesuatu yang “asli”, sesuatu yang tidak bisa mereka temukan di tempat lain. Ini menjadi kekuatan penting yang membantu Bebek Djasun memposisikan diri sebagai destinasi wisata kuliner, bukan sekadar rumah makan biasa.

Pengelola bahkan menolak permintaan tertentu yang dianggap bisa merusak keaslian rasa. Misalnya, ada pelanggan yang meminta tingkat kepedasan dikurangi atau bumbu diganti, tetapi pengelola tetap mempertahankan standar.

“Kalau terlalu diubah, nanti rasanya beda, bukan lagi palekko yang asli,” kata Ibu Maya.<sup>66</sup>

Komitmen seperti ini memang bisa jadi berisiko, tetapi justru di situlah letak nilai jualnya. Di mata pecinta kuliner sejati, sebuah tempat makan yang konsisten menjaga keaslian akan selalu mendapat tempat khusus. Upaya ini membuktikan bahwa Bebek Djasun benar-benar serius menjaga identitas mereka sebagai ikon kuliner tradisional Pinrang.

Selain resep utama, pengelola juga memperhatikan detail lain seperti cara penyajian, jenis pelengkap, dan bahkan alat-alat makan yang digunakan. Semua itu dirancang agar tetap mencerminkan nuansa tradisional. Dengan demikian, pengalaman yang didapatkan pengunjung bukan hanya dari rasa, tetapi juga dari suasana dan detail-detail kecil yang mendukung.

Singkatnya, upaya menjaga keaslian resep dan cita rasa tradisional menjadi pondasi utama dalam membangun identitas Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner. Ini adalah investasi jangka panjang yang hasilnya tidak selalu langsung terlihat, tetapi sangat menentukan keberlanjutan usaha.

---

<sup>66</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

### b. Menyediakan Suasana dan Fasilitas yang Mendukung

Selain menjaga cita rasa, pengelola Bebek Djasun juga fokus pada menciptakan suasana dan fasilitas yang mendukung pengalaman wisata kuliner yang menyenangkan. Bagi mereka, rumah makan bukan hanya soal makan, tetapi juga soal bagaimana pengunjung merasa nyaman, betah, dan ingin kembali.

Dalam wawancara, Ibu Maya selaku pengelola mengatakan:

“Kami sengaja bikin konsep outdoor supaya pengunjung bisa menikmati suasana sawah, udara segar, bukan cuma duduk di ruangan ber-AC.”<sup>67</sup>

Konsep ini memang terbukti menarik minat banyak orang, terutama mereka yang sehari-harinya hidup di kota dengan suasana panas, macet, dan bising. Datang ke Bebek Djasun memberi mereka kesempatan untuk “melerikan diri” sejenak dari rutinitas dan menikmati suasana alam. Hal ini menjadi nilai tambah yang tidak semua rumah makan miliki.

Pengelola juga memikirkan detail fasilitas yang disediakan. Ada gasebo-gasebo kecil di sekitar area sawah, tempat duduk lesehan untuk keluarga, serta area makan biasa untuk pengunjung yang lebih suka duduk di kursi. Semua fasilitas itu dirancang agar sesuai dengan kebutuhan beragam tipe pengunjung, mulai dari anak muda, keluarga, hingga rombongan besar.

Selain tempat duduk yang nyaman, pengelola juga menyiapkan area parkir yang luas.

“Kalau parkir sempit, pengunjung pasti malas datang. Jadi kami sediakan area parkir yang cukup, terutama buat yang bawa mobil keluarga,”<sup>68</sup> jelas Ibu Maya.

---

<sup>67</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

<sup>68</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Aspek ini mungkin terdengar sederhana, tetapi sangat penting dalam mendukung kenyamanan pengunjung. Banyak rumah makan yang gagal berkembang karena mengabaikan faktor aksesibilitas seperti ini.

Tidak hanya itu, kebersihan fasilitas juga menjadi perhatian serius. Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, pengelola menerapkan briefing kebersihan tiga kali sehari untuk memastikan semua area tetap bersih. Ini termasuk area makan, dapur, hingga toilet. Pengalaman makan yang menyenangkan tentu tidak akan lengkap jika tempatnya kotor atau jorok.

Selain aspek fisik, pengelola juga berupaya menciptakan suasana yang ramah. Para karyawan dilatih untuk bersikap sopan, ramah, dan membantu pengunjung. Hal ini ditegaskan oleh pernyataan salah satu pengunjung, Ibu Harliyani:

“Pelayanannya cepat dan ramah, jadi bikin betah makan di sini. Kadang kita makan lama-lama pun nggak diusir atau disindir.”<sup>69</sup>

Pengalaman semacam ini penting karena pengunjung akan merasa dihargai. Mereka tidak hanya mengingat rasa makanan, tetapi juga suasana keseluruhan. Ketika suatu tempat makan berhasil menciptakan atmosfer yang menyenangkan, pengunjung akan lebih cenderung datang kembali dan bahkan merekomendasikan kepada teman atau keluarga.

Pengelola juga berusaha memanfaatkan media sosial untuk mendukung suasana yang menarik. Mereka mendesain beberapa spot foto Instagramable di sekitar area makan, sehingga pengunjung bisa berfoto-foto sambil menikmati makanan.

“Anak muda sekarang kan senang foto-foto. Kami siapkan tempat yang cantik supaya mereka mau posting, sekalian jadi promosi gratis,”<sup>70</sup> ujar Ibu Maya sambil tertawa.

---

<sup>69</sup>Harliyani. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 10:00 WITA

<sup>70</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Strategi ini sangat cerdas karena memanfaatkan perilaku konsumen masa kini yang gemar membagikan pengalaman mereka di media sosial. Dengan menciptakan spot yang menarik, pengelola tidak perlu mengeluarkan banyak biaya untuk promosi cukup mengandalkan kekuatan mulut ke mulut dan media sosial.

Hal lain yang tidak kalah penting adalah menyediakan fasilitas pendukung seperti musala dan toilet yang bersih. Dalam konteks wisata kuliner, fasilitas seperti ini sering diabaikan, padahal sangat penting untuk kenyamanan pengunjung, terutama bagi mereka yang datang dari jauh dan mungkin perlu istirahat sejenak sebelum melanjutkan perjalanan.

Singkatnya, upaya menyediakan suasana dan fasilitas yang mendukung tidak hanya membuat pengunjung puas, tetapi juga memperkuat posisi Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner yang serius. Mereka tidak hanya menjual makanan, tetapi juga pengalaman menyeluruh yang dirancang dengan matang.

#### **d. Inovasi Menu dan Adaptasi Tren Pasar**

Upaya lain yang dilakukan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun agar tetap relevan sebagai destinasi wisata kuliner tradisional adalah melalui inovasi menu. Meski terkenal dengan olahan bebek tradisional seperti bebek palekko, pengelola tidak menutup diri untuk mencoba variasi baru yang sesuai dengan selera pasar.

Ibu Maya menjelaskan:

“Kami tetap mempertahankan menu utama seperti bebek palekko karena itu ciri khas, tapi kadang kami juga coba variasi, misalnya sambal baru, cara penyajian yang lebih modern, atau tambahan lauk lain.”<sup>71</sup>

Hal ini penting karena tren kuliner terus berubah. Selera konsumen tidak selalu sama dari waktu ke waktu. Ada kalanya mereka ingin mencoba sesuatu yang

---

<sup>71</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

baru, meskipun datang ke tempat yang sudah lama dikenal. Inovasi yang dilakukan Bebek Djasun bisa berupa variasi sambal, penyajian makanan dengan tampilan lebih estetik, atau bahkan kreasi minuman tradisional yang segar.

Selain itu, pengelola juga memantau tren makanan yang sedang populer di media sosial atau daerah lain, lalu memikirkan cara untuk mengadaptasikannya ke dalam menu mereka tanpa meninggalkan identitas tradisional. Misalnya, mereka mempertimbangkan apakah layak untuk membuat menu fusion, menggabungkan resep tradisional dengan sentuhan modern.

“Kadang kami lihat juga tren makanan di luar, terus mikir, cocok nggak kalau diterapkan di sini. Tapi kami tetap jaga jangan sampai hilang ciri khasnya,” tambah Ibu Maya.<sup>72</sup>

Langkah-langkah semacam ini menunjukkan bahwa pengelola memiliki mentalitas terbuka terhadap perubahan. Mereka menyadari bahwa hanya mengandalkan menu lama tanpa inovasi bisa membuat pelanggan bosan atau kalah saing dengan tempat lain yang lebih kreatif. Namun, mereka juga berhati-hati agar inovasi yang dilakukan tidak merusak identitas tradisional yang sudah mereka bangun selama ini.

Dalam wawancara dengan salah satu pengunjung, Ibu Harliyani mengungkapkan apresiasinya terhadap upaya inovasi menu ini:

“Kadang pas datang, saya lihat ada menu tambahan, seperti sambal baru atau minuman spesial. Itu bikin penasaran, jadi pengin coba. Tapi yang saya suka, rasa bebeknya tetap sama, nggak berubah.”<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

<sup>73</sup>Harliyani. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Pengakuan ini menunjukkan bahwa inovasi yang dilakukan diterima positif oleh pengunjung, selama kualitas utama tetap terjaga. Dengan kata lain, pengunjung senang ketika ada variasi baru, tapi mereka tetap ingin bisa menikmati rasa otentik yang menjadi alasan utama mereka datang.

Selain soal menu, pengelola juga memperhatikan cara penyajian. Misalnya, mereka mulai memperindah tampilan piring, mangkuk, atau wadah makanan agar lebih menarik saat diunggah ke media sosial. Di era sekarang, aspek visual makanan sangat memengaruhi persepsi pengunjung. Makanan yang disajikan secara estetik akan lebih mudah menarik perhatian di Instagram atau TikTok, yang secara tidak langsung menjadi promosi tambahan.

“Kita sekarang lebih perhatian juga sama penyajian. Kalau dulu mungkin asal enak, sekarang harus enak plus cantik kelihatannya,”<sup>74</sup> ujar Ibu Maya.

Selain itu, mereka mulai mempertimbangkan menu ramah anak atau menu khusus untuk pelanggan yang mungkin memiliki pantangan makanan tertentu, seperti tidak makan pedas atau tidak makan daging tertentu. Dengan begitu, mereka bisa memperluas segmen pasar dan menjangkau lebih banyak kalangan.

Dari semua upaya inovasi ini, satu hal yang konsisten adalah kesadaran pengelola untuk menjaga keseimbangan antara mempertahankan tradisi dan mengikuti perkembangan zaman. Tidak mudah bagi usaha kuliner tradisional untuk tetap relevan di tengah gempuran tren modern, tapi Bebek Djasun menunjukkan bahwa mereka mampu beradaptasi dengan bijak.

Berdasarkan wawancara-wawancara di atas, kita bisa menyimpulkan bahwa inovasi bukan hanya soal menciptakan sesuatu yang baru, tetapi juga soal menjaga apa yang sudah ada agar tetap menarik di mata pengunjung. Pengelola Bebek Djasun

---

<sup>74</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

berhasil memadukan keduanya dengan baik, sehingga mereka tidak hanya dikenal sebagai rumah makan enak, tetapi juga sebagai destinasi wisata kuliner yang dinamis dan mengikuti perkembangan zaman.

### **3. Hambatan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang**

#### **a. KenaikanHargaBarangPokok**

Salah satu tantangan besar yang dihadapi oleh pengelola Rumah Makan Bebek Djasun dalam menjalankan operasional sehari-hari adalah kenaikan harga bahan pokok. Rumah makan ini, yang mengusung konsep kuliner tradisional dengan cita rasa khas, sangat bergantung pada bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi. Daging bebek yang menjadi menu utama, serta berbagai bahan lainnya seperti rempah-rempah dan sayuran, memainkan peran vital dalam menciptakan pengalaman kuliner yang otentik dan disukai oleh para pengunjung. Namun, faktor eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku dapat memengaruhi kelancaran operasional mereka.

Kenaikan harga bahan baku ini, terutama daging bebek yang merupakan komoditas utama, sangat berpengaruh pada biaya produksi rumah makan. Bebek yang digunakan di Rumah Makan Bebek Djasun haruslah bebek segar dengan kualitas daging yang baik. Bahan-bahan lain, seperti rempah-rempah dan bahan pelengkap, juga tidak kalah penting. Untuk mempertahankan cita rasa khas, bahan-bahan ini harus selalu tersedia dalam kondisi terbaik. Akan tetapi, harga yang tidak stabil membuat pengelola kesulitan dalam merencanakan anggaran dan biaya operasional secara akurat.

Dalam sebuah wawancara dengan Ibu Maya, selaku pengelola Rumah Makan Bebek Djasun, beliau mengungkapkan kesulitan yang mereka hadapi terkait masalah ini. Ibu Maya menjelaskan bahwa:

“Hambatan terbesar yang kami hadapi adalah kenaikan harga bahan pokok. Misalnya, harga bebek yang semakin mahal, membuat kami sulit untuk menjaga harga yang tetap terjangkau bagi pelanggan, tanpa harus mengorbankan kualitas. Kami tidak bisa langsung menaikkan harga karena itu akan mempengaruhi minat pelanggan.”<sup>75</sup>

Hal ini menunjukkan bahwa meskipun rumah makan ini terkenal dengan cita rasa yang khas, masalah kenaikan harga bahan pokok dapat mempengaruhi daya tarik rumah makan ini sebagai destinasi kuliner yang terjangkau. Di satu sisi, mereka harus memastikan kualitas tetap terjaga, namun di sisi lain, kenaikan harga bahan baku memaksa pengelola untuk lebih kreatif dalam pengelolaan keuangan dan biaya. Salah satu solusi yang mereka coba terapkan adalah dengan melakukan pembelian dalam jumlah besar untuk mendapatkan harga lebih murah, namun ini tidak selalu dapat mengatasi lonjakan harga yang tak terduga.

Lebih jauh lagi, dalam situasi pasar yang sangat dinamis, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun tidak bisa memprediksi kapan harga bahan baku akan naik secara drastis. Ini sering kali menambah beban mental bagi mereka yang harus menjaga kestabilan harga dan kualitas yang mereka tawarkan kepada pelanggan. Seiring dengan meningkatnya harga bahan baku, pengelola dihadapkan pada dilema besar.

Salah satu dampak yang lebih luas dari kenaikan harga bahan pokok adalah pengaruhnya terhadap konsumen. Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun harus mempertimbangkan daya beli pelanggan yang cenderung sensitif terhadap harga,

---

<sup>75</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasu. Wawancara pada 25 April 2025 Pukul 08:30 WITA

terlebih lagi ketika banyak pilihan tempat makan dengan harga yang lebih murah. Jika harga makanan di Rumah Makan Bebek Djasun naik terlalu tinggi, pelanggan mungkin akan beralih ke tempat makan lain yang menawarkan harga lebih rendah dengan kualitas yang cukup memadai. Oleh karena itu, pengelola harus berhati-hati dalam menetapkan harga agar tetap menarik bagi konsumen yang mencari pengalaman kuliner tradisional yang terjangkau.

Selain itu, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun juga menghadapi tantangan dalam menjaga kelancaran pasokan bahan baku. Karena rumah makan ini mengutamakan bahan segar dan berkualitas, masalah pasokan bahan baku yang sering terganggu akibat faktor musiman atau distribusi yang tidak lancar semakin menambah beban pengelola. Misalnya, saat musim panen bebek atau sayuran yang dipakai dalam masakan, pasokan bahan baku menjadi lebih banyak dan lebih murah. Namun, di luar musim panen, harga dan pasokan bisa menjadi tidak stabil. Hal ini semakin memperumit perencanaan bisnis jangka panjang.

Dalam upaya untuk tetap menjaga kualitas, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun berfokus pada penggunaan bahan baku yang selalu segar. Namun, kualitas bahan baku yang baik sering kali berbanding lurus dengan harga yang lebih mahal. Di satu sisi, ini meningkatkan biaya operasional, tetapi di sisi lain, kualitas tetap menjadi hal utama yang tidak bisa ditawar. Salah satu strategi yang diterapkan oleh pengelola adalah menjaga hubungan yang baik dengan pemasok lokal untuk mendapatkan pasokan bahan baku yang stabil dan harga yang lebih kompetitif. Namun, meskipun sudah ada kerja sama yang baik, fluktuasi harga pasar tetap menjadi tantangan yang tidak bisa dihindari.

Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun juga harus mengelola harapan pelanggan yang semakin tinggi. Pelanggan yang datang ke tempat makan ini tidak hanya menginginkan rasa yang enak, tetapi juga menginginkan pengalaman makan yang nyaman dan berkualitas. Meningkatnya harga bahan baku memaksa pengelola untuk memilih antara menjaga harga yang stabil atau menjaga kualitas pengalaman pelanggan. Hal ini menambah kompleksitas dalam pengelolaan rumah makan, karena pengelola harus memastikan bahwa meskipun harga bahan baku naik, pelanggan tetap merasa puas dengan kualitas yang mereka terima.

Dalam wawancara dengan pelanggan seperti Ibu Harliyani, salah seorang pengunjung setia Rumah Makan Bebek Djasun, kami mendapatkan pandangan menarik terkait harapan pelanggan terhadap rumah makan ini. Ibu Harliyani mengungkapkan bahwa:

“Daya tarik utama bagi rumah makan Bebek Djasun ini terletak pada cita rasa makanannya. Kenapa? Karena makanannya itu enak-enak dan khasnya itu identik. Selain itu, harga yang terjangkau dan pelayanannya yang ramah turut mendukung pengalaman makan yang memuaskan.”<sup>76</sup>

Pernyataan ini menggarisbawahi pentingnya kualitas rasa dan harga yang wajar bagi pelanggan. Oleh karena itu, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun harus terus menjaga keseimbangan antara harga bahan baku yang semakin mahal dan ekspektasi pelanggan terhadap kualitas dan harga yang terjangkau.

Dalam menghadapi tantangan kenaikan harga bahan pokok, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun juga mencoba berbagai pendekatan dalam strategi pemasaran mereka. Salah satu strategi yang mereka terapkan adalah dengan memanfaatkan media sosial dan iklan di sekitar area untuk menarik lebih banyak pelanggan. Dengan

---

<sup>76</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasu. Wawancara pada 25 April 2025 Pukul 08:30 WITA

begitu, mereka berharap dapat meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan kelangsungan bisnis meskipun ada kenaikan harga bahan baku. Namun, ini juga memerlukan biaya tambahan untuk promosi dan pemasaran yang efektif.

Di sisi lain, pengelola juga harus lebih kreatif dalam menghadirkan inovasi dalam menu dan pelayanan. Dalam upaya untuk menarik lebih banyak pelanggan, Rumah Makan Bebek Djasun seringkali memperkenalkan menu baru atau menawarkan promosi khusus pada waktu-waktu tertentu. Meski demikian, inovasi ini harus tetap mengedepankan kualitas, yang berarti pengelola harus memastikan bahwa bahan baku yang digunakan tetap berkualitas meskipun ada kenaikan harga.

Sebagai solusi jangka panjang, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun berusaha melakukan diversifikasi menu dengan menciptakan hidangan baru yang lebih terjangkau, menggunakan bahan baku alternatif yang tidak kalah lezat, namun lebih murah. Diversifikasi ini bertujuan untuk memberi lebih banyak pilihan kepada pelanggan dengan tetap menjaga kualitas dan cita rasa yang khas dari Rumah Makan Bebek Djasun. Namun, diversifikasi menu ini memerlukan penelitian dan pengembangan yang cukup, sehingga menjadi tantangan tersendiri bagi pengelola.

Secara keseluruhan, kenaikan harga bahan pokok merupakan salah satu hambatan terbesar yang harus dihadapi oleh pengelola Rumah Makan Bebek Djasun dalam mempertahankan usahanya sebagai destinasi wisata kuliner tradisional. Kenaikan harga bahan baku tidak hanya mempengaruhi biaya operasional, tetapi juga mempengaruhi keputusan harga yang harus dipertimbangkan dengan hati-hati agar tidak kehilangan pelanggan. Pengelola harus terus beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berubah, sekaligus menjaga kualitas dan pengalaman kuliner yang diinginkan oleh pelanggan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Maya, dapat disimpulkan bahwa meskipun Rumah Makan Bebek Djasun memiliki potensi yang sangat besar sebagai destinasi kuliner tradisional, masalah kenaikan harga bahan pokok tetap menjadi tantangan yang harus dihadapi dengan cermat. Pengelola harus terus berinovasi dan mencari solusi terbaik untuk menghadapi tantangan ini, agar usaha mereka tetap berjalan sukses di masa depan.

#### **b. Pengelolaan Sumber Daya Manusia**

Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM) menjadi salah satu hambatan besar dalam operasional Rumah Makan Bebek Djasun. Sebagai sebuah usaha kuliner yang berfokus pada penyajian makanan tradisional berkualitas tinggi dan memberikan pengalaman makan yang nyaman, Rumah Makan Bebek Djasun membutuhkan tim yang terampil dan berdedikasi tinggi. Namun, dalam kenyataannya, mencari dan mempertahankan tenaga kerja yang sesuai dengan standar yang diinginkan sering kali menjadi tantangan tersendiri. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kurangnya tenaga kerja terampil, tingkat pergantian karyawan yang tinggi, serta pengelolaan pelatihan dan pengembangan yang kurang optimal.

Sumber daya manusia yang ada di Rumah Makan Bebek Djasun, seperti di banyak usaha kuliner lainnya, memiliki peran yang sangat penting dalam menciptakan pengalaman pelanggan yang menyenangkan. Setiap pegawai, mulai dari koki, pelayan, hingga staf kebersihan, harus bekerja dengan keterampilan tertentu agar dapat memberikan layanan yang cepat, efisien, dan memuaskan. Namun, seringkali pengelola rumah makan menghadapi kesulitan dalam memastikan bahwa setiap anggota tim memiliki keterampilan yang sesuai dan memahami betul standar pelayanan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Maya, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun, beliau menyatakan bahwa salah satu tantangan terbesar dalam mengelola SDM adalah kurangnya tenaga kerja yang terampil. Ibu Maya mengatakan:

“Masalah terbesar yang kami hadapi adalah dalam mencari karyawan yang sudah berpengalaman dan memahami betul tentang standar pelayanan yang kami inginkan. Kami memang sering menghadapi pergantian karyawan yang cukup tinggi, terutama pada bagian pelayan dan koki. Ini tentu mempengaruhi kualitas pelayanan yang kami berikan.”<sup>77</sup>

Pernyataan tersebut menggambarkan salah satu hambatan utama yang dihadapi oleh pengelola dalam memastikan konsistensi layanan. Pergantian karyawan yang tinggi mempengaruhi stabilitas tim, yang pada gilirannya berdampak pada pengalaman pelanggan. Ketika karyawan baru harus dilatih dan disesuaikan dengan cara kerja rumah makan, waktu yang dibutuhkan untuk beradaptasi bisa mempengaruhi efisiensi dan kelancaran operasional. Proses pelatihan yang panjang juga membutuhkan investasi waktu dan sumber daya yang tidak sedikit.

Lebih lanjut, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun seringkali harus menghadapi tantangan dalam hal mempertahankan karyawan. Bekerja di industri kuliner, terutama dalam sebuah usaha yang mengandalkan kualitas dan kecepatan pelayanan, sering kali menuntut tenaga kerja yang memiliki dedikasi tinggi dan etos kerja yang kuat. Namun, tingkat stres yang tinggi, jam kerja yang tidak tetap, serta tuntutan untuk selalu memberikan pelayanan terbaik, sering kali membuat karyawan merasa cepat lelah dan mencari pekerjaan yang lebih nyaman.

Seiring dengan meningkatnya persaingan di industri kuliner, khususnya di Kabupaten Pinrang, rumah makan ini tidak hanya harus bersaing dalam hal cita rasa, tetapi juga dalam hal kualitas pelayanan. Pengelolaan SDM yang baik akan sangat

---

<sup>77</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

menentukan tingkat kepuasan pelanggan. Pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional adalah kunci untuk menciptakan pengalaman yang menyenangkan bagi pelanggan. Namun, seperti yang dijelaskan oleh Ibu Maya, proses mempertahankan kualitas pelayanan yang baik sering kali terhambat oleh tingginya tingkat pergantian karyawan yang tidak terduga.

Selain itu, tantangan pengelolaan SDM di Rumah Makan Bebek Djasun juga terkait dengan pengelolaan jam kerja dan kebersihan. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Maya dalam wawancara:

“Kami memang memiliki sistem briefing kebersihan yang dilakukan tiga kali sehari, pagi, siang, dan malam. Ini dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh staf memahami pentingnya kebersihan dalam menciptakan lingkungan yang nyaman bagi pelanggan. Namun, terkadang koordinasi antar staf masih menjadi tantangan, terutama pada jam sibuk.”<sup>78</sup>

Pernyataan tersebut mengindikasikan adanya kendala dalam mengatur tim agar bisa bekerja secara efektif dan efisien. Menjaga kebersihan dan kenyamanan tempat makan adalah hal yang sangat penting untuk mempertahankan reputasi rumah makan. Namun, jika koordinasi antar anggota tim tidak berjalan dengan baik, maka kebersihan dan kenyamanan tempat makan bisa terganggu, yang akhirnya memengaruhi pengalaman pelanggan.

Di sisi lain, meskipun pengelola telah melakukan berbagai upaya untuk menjaga kualitas pelayanan melalui pelatihan rutin, tetap ada kesulitan dalam memastikan bahwa semua staf dapat menjalankan tugasnya dengan sempurna. Keberhasilan sebuah rumah makan dalam mempertahankan standar pelayanan tidak hanya bergantung pada keterampilan individu, tetapi juga pada kerjasama yang baik

---

<sup>78</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

antara seluruh anggota tim. Ketika ada anggota tim yang tidak bekerja secara efektif atau ada kekurangan dalam komunikasi, pelayanan pun menjadi tidak optimal.

Hambatan lain yang dihadapi dalam pengelolaan SDM adalah mengenai pengembangan karier dan kesejahteraan karyawan. Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun mengungkapkan bahwa mereka berusaha untuk memberikan insentif atau penghargaan kepada karyawan yang menunjukkan kinerja baik. Namun, insentif ini sering kali terbatas oleh anggaran yang ada. Sehingga, untuk mempertahankan karyawan yang berkualitas, rumah makan ini harus mencari solusi lain, seperti memberikan kesempatan untuk pelatihan dan peningkatan keterampilan agar karyawan merasa dihargai dan terus termotivasi.

Lebih jauh, pengelola juga menghadapi tantangan dalam menciptakan lingkungan kerja yang kondusif. Industri kuliner dikenal dengan tekanan tinggi dan tempo kerja yang cepat, sehingga menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan menyenangkan sangat penting untuk mengurangi tingkat stres karyawan. Namun, ini sering menjadi tantangan tersendiri, terutama dengan keterbatasan waktu dan sumber daya yang ada.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa pelanggan, mereka mengungkapkan bahwa kualitas pelayanan menjadi faktor yang sangat penting dalam memilih Rumah Makan Bebek Djasun. Ibu Naswira, seorang pelanggan setia, mengatakan:

“Pelayanan di Rumah Makan Bebek Djasun sangat baik. Pelayanannya cepat dan ramah. Selain itu, suasana yang nyaman juga membuat kami betah berlama-lama di sini. Itu salah satu alasan saya memilih untuk datang lagi.”<sup>79</sup>

Namun, meskipun pelanggan mengapresiasi pelayanan yang baik, pengelola harus bekerja keras untuk memastikan bahwa standar pelayanan yang diberikan tetap

---

<sup>79</sup>Naswira. Pelanggan Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 25 April 2025 Pukul 11:00 WITA

konsisten. Ketika tingkat pergantian karyawan tinggi, kesulitan untuk menjaga kualitas pelayanan ini menjadi semakin besar.

Dalam upaya untuk meningkatkan pengelolaan SDM, Rumah Makan Bebek Djasun juga mulai mengeksplorasi penggunaan teknologi, seperti sistem manajemen restoran yang dapat membantu memonitor kinerja staf dan memberikan umpan balik yang lebih cepat. Dengan adanya teknologi ini, diharapkan proses pelatihan dan pengelolaan staf dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Penting juga untuk dicatat bahwa pengelolaan SDM yang baik bukan hanya tentang keterampilan teknis, tetapi juga tentang kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik dengan pelanggan dan anggota tim lainnya. Oleh karena itu, pelatihan komunikasi yang baik menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan oleh pengelola dalam rangka menjaga kualitas pelayanan yang ramah dan profesional.

Sebagai solusi untuk meningkatkan pengelolaan SDM, Rumah Makan Bebek Djasun berencana untuk melakukan evaluasi berkala terhadap kinerja staf dan memberikan kesempatan bagi karyawan untuk berkembang, baik dalam hal keterampilan memasak maupun pelayanan pelanggan. Dengan adanya peningkatan kompetensi ini, diharapkan karyawan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik dan merasa dihargai dalam pekerjaan mereka.

Secara keseluruhan, pengelolaan SDM di Rumah Makan Bebek Djasun menjadi salah satu hambatan yang signifikan dalam menjalankan operasional dengan optimal. Meskipun pengelola telah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan dan pemberian insentif, tantangan dalam mencari dan mempertahankan karyawan yang berkualitas tetap menjadi masalah yang perlu diatasi dengan strategi yang lebih matang dan efektif. Pengelola harus terus berinovasi dalam

mengelola SDM agar dapat menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan memberikan pengalaman yang memuaskan bagi pelanggan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Maya, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan SDM yang efektif sangat penting dalam menjaga kualitas pelayanan dan pengalaman kuliner di Rumah Makan Bebek Djasun. Tanpa adanya tim yang terlatih dan berdedikasi, sulit untuk menjaga kualitas yang telah membuat rumah makan ini dikenal oleh banyak pelanggan.

Selain tantangan dalam mencari dan mempertahankan tenaga kerja yang terampil, faktor lain yang menjadi hambatan adalah ketersediaan sumber daya manusia yang cukup untuk menjalankan operasional rumah makan, terutama saat jam-jam sibuk. Mengingat bahwa Rumah Makan Bebek Djasun menawarkan suasana outdoor yang lebih nyaman bagi para pelanggan, dengan adanya beberapa gazebo yang dapat menampung banyak orang, maka kebutuhan terhadap tenaga kerja yang banyak pada waktu-waktu tertentu menjadi sangat krusial. Sayangnya, jumlah karyawan yang terbatas kadang tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan operasional saat pengunjung membludak, terutama pada akhir pekan atau hari libur.

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Maya, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun, beliau menjelaskan bahwa:

“Kadang kita kekurangan tenaga kerja, terutama di akhir pekan. Biasanya, pengunjung yang datang lebih banyak, dan itu membuat beban kerja karyawan yang ada jadi lebih berat. Kita harus ekstra memantau dan mengatur jadwal kerja dengan baik agar semuanya berjalan lancar.”<sup>80</sup>

Pernyataan ini menunjukkan betapa pentingnya manajemen SDM yang baik dalam merencanakan jam kerja dan jumlah karyawan yang dibutuhkan. Ketika jumlah

---

<sup>80</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

karyawan tidak mencukupi, kualitas pelayanan yang cepat dan ramah bisa terganggu, yang akhirnya berdampak pada pengalaman pelanggan. Situasi ini semakin sulit diatasi jika karyawan yang ada tidak dapat bekerja secara efisien karena kelelahan atau stres akibat beban kerja yang berlebihan.

Selain itu, dalam beberapa kasus, pengelola juga menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan jadwal kerja yang fleksibel. Hal ini sering kali menyebabkan karyawan merasa tidak nyaman atau bahkan keluar dari pekerjaan karena kesulitan menyesuaikan waktu kerja dengan kebutuhan pribadi mereka. Kesulitan dalam penjadwalan juga dapat menambah beban mental bagi karyawan yang bekerja di rumah makan ini. Pengelola pun harus mencari solusi agar tidak terjadi ketidakseimbangan antara kebutuhan operasional dan kenyamanan karyawan.

Menghadapi masalah ini, pengelola berusaha untuk melakukan rekrutmen lebih banyak pada saat-saat tertentu untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja tambahan, namun hal tersebut tidak selalu berjalan sesuai harapan. Rekrutmen yang tidak disertai dengan pelatihan yang memadai seringkali menyebabkan karyawan baru tidak siap untuk bekerja dengan baik, sehingga berpotensi menurunkan kualitas pelayanan.

Sebagai contoh, Ibu Naswira, salah satu pelanggan Rumah Makan Bebek Djasun, memberikan pandangannya tentang masalah pelayanan yang terkadang kurang optimal saat ramai pengunjung:

“Saya pernah datang di akhir pekan dan melihat pelayanan sedikit lambat. Namun, saya mengerti bahwa mereka memang ramai. Tapi saya pikir, dengan banyaknya pengunjung yang datang, mereka seharusnya menyiapkan lebih banyak karyawan di waktu-waktu sibuk. Karena meskipun makanannya enak, pelayanan yang cepat juga sangat penting untuk pengalaman makan yang menyenangkan.”<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup>Naswira. Pelanggan Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Dari wawancara ini, terlihat bahwa pelanggan mengharapkan peningkatan dalam hal kecepatan pelayanan, yang tentunya sangat bergantung pada jumlah dan kualitas tenaga kerja yang ada. Ketika pengelola rumah makan tidak dapat menyediakan cukup karyawan yang siap bekerja dalam kondisi sibuk, hal tersebut mempengaruhi persepsi pelanggan terhadap kualitas layanan rumah makan tersebut.

Penting untuk dicatat bahwa ketidakcukupan SDM bukan hanya berdampak pada pelayanan yang lambat, tetapi juga dapat memengaruhi kualitas kebersihan dan kenyamanan tempat makan. Dalam industri kuliner, kebersihan tempat makan adalah salah satu faktor penting yang mempengaruhi pengalaman pelanggan. Seperti yang telah disinggung sebelumnya, Ibu Maya mengungkapkan bahwa rumah makan melakukan briefing kebersihan sebanyak tiga kali sehari untuk memastikan bahwa kebersihan selalu terjaga. Namun, pada waktu-waktu sibuk, sering kali kekurangan tenaga kerja dalam hal kebersihan juga dapat mengganggu kenyamanan pengunjung.

“Kadang kita kesulitan mengatur waktu untuk kebersihan, terutama saat ada banyak pengunjung. Karyawan tidak bisa sepenuhnya fokus untuk membersihkan meja atau area makan, sementara pelanggan juga menunggu untuk dilayani. Ini menjadi dilema yang cukup besar,” jelas Ibu Maya.

Untuk mengatasi masalah ini, pengelola mencoba memaksimalkan pemanfaatan teknologi dalam mendukung kinerja karyawan. Sebagai contoh, penggunaan sistem POS (*Point of Sale*) untuk memudahkan pemesanan dan pembayaran bisa membantu mempercepat pelayanan dan mengurangi tekanan pada staf kasir. Meskipun teknologi dapat membantu, pengelolaan SDM tetap merupakan elemen yang tidak bisa diabaikan begitu saja.

Selain itu, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun juga berusaha untuk meningkatkan kualitas pelatihan bagi karyawan baru dengan menghadirkan pelatihan yang lebih intensif dan terstruktur. Pelatihan ini tidak hanya terbatas pada

keterampilan memasak dan pelayanan, tetapi juga pada aspek komunikasi dan manajemen stres. Karyawan yang dilatih dengan baik akan lebih siap menghadapi tantangan dalam bekerja di lingkungan yang sibuk, sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik dan mengurangi beban yang dirasakan pengelola.

Namun, meskipun pelatihan dan teknologi dapat membantu mengurangi masalah SDM, tantangan terbesar tetap ada pada pengelolaan sumber daya manusia yang cukup. Terutama pada saat volume pengunjung yang datang sangat tinggi, pengelola harus dapat mengatur ketersediaan tenaga kerja dengan baik agar tetap bisa memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

Selain itu, penting juga untuk menciptakan lingkungan kerja yang mendukung agar karyawan tetap merasa nyaman dan termotivasi. Dalam beberapa wawancara, beberapa pelanggan seperti Ibu Harliyani dan Ibu Naswira menyatakan bahwa mereka merasa sangat nyaman dengan pelayanan yang ramah dan cepat. Namun, kenyamanan tersebut tidak akan terwujud tanpa adanya dedikasi dari karyawan yang merasa dihargai dan diurus dengan baik.

Untuk itu, pengelola Rumah Makan Bebek Djasun perlu fokus pada penciptaan lingkungan kerja yang menyenangkan dan saling mendukung antar karyawan. Memberikan insentif yang lebih menarik, peluang untuk pengembangan karier, dan penghargaan untuk kinerja yang baik dapat menjadi solusi untuk mengurangi tingkat pergantian karyawan dan meningkatkan kualitas pelayanan.

Secara keseluruhan, meskipun pengelola Rumah Makan Bebek Djasun telah berusaha untuk menangani masalah SDM dengan berbagai cara, tantangan dalam hal pengelolaan tenaga kerja yang terampil, penjadwalan yang efisien, dan pengelolaan waktu selama jam sibuk masih menjadi hambatan yang perlu terus diatasi. Dengan

peningkatan pelatihan, pengelolaan yang lebih baik, serta pengaturan jadwal kerja yang lebih fleksibel, diharapkan pengelola dapat menciptakan tim yang solid dan berdedikasi untuk memberikan pengalaman terbaik kepada setiap pengunjung.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Maya, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan SDM yang baik dan efektif sangat penting untuk menjaga kualitas operasional rumah makan dan menciptakan pengalaman kuliner yang memuaskan bagi pelanggan. Meskipun tantangan dalam pengelolaan SDM sangat besar, solusi yang tepat dapat membantu Rumah Makan Bebek Djasun untuk terus berkembang dan memberikan pelayanan terbaik kepada pengunjung.

### c. Pemasaran dan Promosi

Salah satu hambatan utama yang dihadapi oleh Rumah Makan Bebek Djasun dalam menarik lebih banyak pengunjung adalah keterbatasan dalam hal pemasaran dan promosi. Meskipun rumah makan ini memiliki keunikan dan cita rasa yang khas, tantangan dalam memperkenalkan tempat ini kepada audiens yang lebih luas menjadi hambatan yang cukup besar. Dalam wawancara dengan Ibu Maya, beliau menjelaskan bahwa:

“Memang, untuk pemasaran, kita masih bergantung pada promosi yang sederhana, seperti spanduk di pinggir jalan dan promosi dari mulut ke mulut. Kadang, kami merasa kesulitan untuk mencapai audiens yang lebih luas melalui media sosial atau platform digital.”<sup>82</sup>

Dari pernyataan tersebut, dapat terlihat bahwa meskipun Rumah Makan Bebek Djasun sudah memiliki ciri khas yang jelas, mereka masih kurang maksimal dalam hal promosi yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Dalam dunia yang semakin terkoneksi dengan digital, rumah makan seperti ini perlu memanfaatkan

---

<sup>82</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

berbagai saluran pemasaran digital agar dapat bersaing dengan tempat makan lain yang sudah lebih canggih dalam menggunakan media sosial dan platform online lainnya.

Namun, pengelola juga menyadari bahwa memasarkan rumah makan melalui media sosial dan pemasaran digital memerlukan waktu dan sumber daya yang cukup besar. Ibu Maya menambahkan:

“Kami sudah coba untuk menggunakan media sosial seperti Instagram dan Facebook, tetapi kami merasa kurang maksimal dalam mengelolanya karena tidak ada tenaga khusus untuk mengurus pemasaran digital ini.”

Pernyataan ini menunjukkan bahwa walaupun rumah makan ini mulai mencoba memanfaatkan platform media sosial untuk promosi, mereka masih belum sepenuhnya fokus dan optimal dalam mengelola pemasaran online. Hal ini menjadi tantangan yang cukup besar, mengingat potensi pasar digital yang sangat besar jika dikelola dengan baik.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa pelanggan, seperti Ibu Harliyani dan Ibu Naswira, banyak yang mengungkapkan bahwa mereka mengetahui tentang Rumah Makan Bebek Djasun melalui rekomendasi teman atau keluarga, bukan dari iklan atau promosi digital. Ibu Harliyani mengatakan:

“Saya tahu rumah makan ini dari teman yang sering cerita tentang betapa enaknya makanan di sini. Saya datang karena rekomendasi teman saya.”<sup>83</sup>

Pernyataan ini menegaskan pentingnya promosi dari mulut ke mulut, tetapi juga menunjukkan keterbatasan dari promosi yang hanya bergantung pada cara tersebut. Dengan potensi pasar yang semakin luas melalui digitalisasi, rumah makan ini perlu memperluas strategi promosi mereka, terutama untuk menjangkau audiens yang lebih besar di luar jaringan teman dan keluarga.

---

<sup>83</sup>Harliyani. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Selain itu, rumah makan ini juga menghadapi tantangan dalam mengembangkan brand awareness yang lebih kuat. Meskipun banyak pelanggan yang puas dengan rasa dan pelayanan, mereka merasa bahwa visibilitas Rumah Makan Bebek Djasun masih terbatas. Salah satu tantangan utama adalah ketergantungan pada saluran promosi yang sangat tradisional, seperti spanduk di pinggir jalan dan promosi lokal. Meski efektif dalam menjangkau masyarakat setempat, cara ini kurang mampu menjangkau pelanggan yang lebih luas, terutama dari luar Kabupaten Pinrang.

Dari perspektif pelanggan seperti Bapak Ali, yang mengatakan:

"Saya datang ke sini karena lokasinya yang strategis dan harganya yang terjangkau. Tapi saya pikir, jika mereka lebih sering mengiklankan rumah makan ini di internet, pasti lebih banyak orang yang tahu."<sup>84</sup>

Pernyataan Bapak Ali mengindikasikan bahwa meskipun rumah makan ini memiliki daya tarik tersendiri, mereka masih belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan visibilitas mereka. Dengan semakin berkembangnya teknologi, rumah makan yang tidak menggunakan pemasaran digital bisa kehilangan peluang untuk menarik perhatian konsumen yang lebih muda, yang lebih mengandalkan internet untuk mencari tempat makan.

Masalah pemasaran ini juga terkait erat dengan keterbatasan anggaran. Rumah makan Bebek Djasun, meskipun cukup populer di kalangan masyarakat lokal, masih memiliki anggaran terbatas untuk pemasaran. Dengan keterbatasan dana, pengelola harus cermat dalam memilih saluran promosi yang efektif dan efisien. Ibu Maya menjelaskan:

"Kami memiliki anggaran yang terbatas untuk pemasaran, jadi kami lebih memilih untuk fokus pada promosi lokal dan memanfaatkan pelanggan yang puas untuk menyebarkan kabar baik tentang kami."<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup>Ali. Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 WITA

<sup>85</sup>Maya. Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 25 April 2025 Pukul 08:30 WITA

Namun, meskipun promosi lokal dapat efektif untuk membangun loyalitas pelanggan, hal ini tidak cukup untuk menarik pengunjung baru yang datang dari luar daerah atau generasi yang lebih muda yang lebih aktif di media sosial.

Dalam hal ini, pengelola juga mempertimbangkan untuk bekerja sama dengan influencer lokal atau food blogger yang dapat memperkenalkan Rumah Makan Bebek Djasun ke audiens yang lebih luas. Beberapa tempat makan lain di Kabupaten Pinrang yang sudah lebih aktif di dunia maya, berhasil menarik perhatian pengunjung yang lebih beragam, baik dari dalam maupun luar kota.

Di sisi lain, pelanggan seperti Ibu Anisa berharap agar pengelola rumah makan bisa lebih banyak berinovasi dalam promosi:

"Saya tahu Rumah Makan Bebek Djasun melalui teman, tapi saya rasa jika mereka bisa melakukan lebih banyak promosi online, seperti giveaway atau kolaborasi dengan influencer, pasti akan banyak orang yang tahu dan tertarik datang ke sini."<sup>86</sup>

Dari semua hal tersebut, jelas bahwa Rumah Makan Bebek Djasun menghadapi beberapa hambatan besar dalam hal pemasaran dan promosi. Tantangan terbesar adalah keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi dan media sosial untuk menarik audiens yang lebih luas, serta keterbatasan anggaran yang menghambat mereka untuk berinvestasi lebih banyak dalam pemasaran digital.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Maya, dapat disimpulkan bahwa pemasaran digital adalah aspek yang sangat penting untuk memperkenalkan Rumah Makan Bebek Djasun lebih jauh lagi, terutama ke pasar yang lebih luas. Pengelola perlu memikirkan kembali strategi pemasaran mereka, dengan mempertimbangkan

---

<sup>86</sup>Anisa. Pelanggan Rumah Makan Bebek Djasun. Wawancara pada 24 April 2025 Pukul 11:30 WITA

saluran digital dan kolaborasi dengan influencer yang relevan, untuk dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

## B. Pembahasan

### 1. Daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang

Daya tarik wisata kuliner tidak hanya terletak pada kelezatan makanan yang disajikan, tetapi juga mencakup keseluruhan pengalaman gastronomi yang ditawarkan kepada wisatawan. Dalam konteks Rumah Makan Bebek Djasun, daya tarik utama dapat dianalisis dari berbagai dimensi mulai dari cita rasa, estetika penyajian, autentisitas, hingga pengalaman tempat dan atmosfer yang ditawarkan kepada para pengunjung. Hal ini sejalan dengan teori wisata kuliner yang memandang aktivitas kuliner sebagai bagian dari interaksi budaya dan sosial, bukan sekadar konsumsi makanan belaka.

Secara teoritis, daya tarik kuliner dipengaruhi oleh elemen-elemen seperti cita rasa, pengalaman, keaslian hidangan, estetika visual, dan kreativitas penyajian. Bebek Djasun menawarkan sebuah pengalaman yang memenuhi sebagian besar komponen ini. Keunikan rasa bebek palekko yang menjadi menu andalan mereka, dengan bumbu khas dan proses memasak tradisional, mampu membentuk kesan mendalam bagi wisatawan. Hal ini mendukung pernyataan bahwa rasa yang khas menjadi pembeda utama suatu destinasi kuliner dari yang lainnya<sup>87</sup>.

Autentisitas menjadi elemen penting dalam membentuk identitas sebuah destinasi kuliner. Rumah Makan Bebek Djasun mempertahankan cara pengolahan

---

<sup>87</sup>Gary Richards, G. . *Food Tourism Around the World: Development, Management and Markets*. Elsevier, 2003.

bebek secara tradisional, menggunakan rempah-rempah khas, dan menyajikannya tanpa modifikasi berlebihan. Dalam teori wisata kuliner, hidangan yang autentik mencerminkan budaya lokal dan memperkuat narasi daerah sebagai bagian dari identitas pariwisata daerah<sup>88</sup>. Dalam konteks ini, Djasun telah memainkan peran sebagai representasi kuliner khas Pinrang yang otentik dan tetap relevan dengan selera zaman.

Estetika dalam penyajian makanan juga menjadi salah satu indikator penting dalam meningkatkan daya tarik visual. Dalam era media sosial seperti sekarang, tampilan makanan yang menarik tidak hanya menambah kenikmatan konsumsi, tetapi juga berkontribusi pada upaya promosi karena banyak wisatawan yang membagikan pengalaman makan mereka secara daring<sup>89</sup>. Bebek Djasun mengadopsi prinsip ini dengan menyajikan makanan secara rapi dan memperhatikan warna, tekstur, serta hiasan sederhana yang memperkuat kesan lokal.

Daya tarik kuliner tidak dapat dilepaskan dari pengalaman menyeluruh yang diperoleh wisatawan saat menikmati hidangan. Teori menyebutkan bahwa wisata kuliner yang berhasil adalah yang mampu menciptakan keterlibatan emosional dan sosial bagi pengunjung<sup>90</sup>. Di Bebek Djasun, pengalaman tersebut hadir melalui konsep makan outdoor di tengah persawahan yang memberikan suasana asri dan jauh dari hiruk-pikuk perkotaan. Suasana ini memperkuat kedekatan antara wisatawan dan alam sekitar, sehingga tercipta pengalaman makan yang holistik.

---

<sup>88</sup> Reno Santoso. "Autentisitas dan Identitas Kuliner dalam Pariwisata Lokal." *Jurnal Pariwisata dan Budaya Nusantara*, 2019.

<sup>89</sup> Andri Kusuma. "Estetika Makanan sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner." *Jurnal Ilmu Sosial dan Pariwisata*, 2021.

<sup>90</sup> Chris Michele Hall. *Food Tourism and Regional Development: Networks, Products and Identities*. Taylor & Francis, 2006.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh M. Suni juga menekankan pentingnya faktor budaya dan pengalaman dalam membangun daya tarik kuliner. Ia mengidentifikasi bahwa daya tarik makanan tradisional di Sulawesi Selatan tidak hanya terletak pada rasa, tetapi juga pada konteks sosial dan kultural yang melingkupinya<sup>91</sup>. Dalam hal ini, Bebek Djasun membuktikan bahwa kuliner tradisional tidak hanya bisa bertahan, tetapi juga bersaing dengan kuliner modern jika mampu menawarkan pengalaman yang lengkap.

Sementara itu, penelitian oleh S. Rijal tentang Kota Makassar sebagai destinasi wisata gastronomi juga menyoroti pentingnya elemen tradisi dan cita rasa yang khas. Ia menekankan bahwa makanan tradisional dapat menjadi daya tarik global jika dikelola dengan baik tanpa kehilangan akar budayanya<sup>92</sup>. Bebek Djasun, meskipun cakupannya lokal, menunjukkan karakteristik serupa dengan mempertahankan kualitas dan keaslian tanpa mengorbankan kreativitas dalam penyajian.

Dalam memahami posisi Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang, teori 5H dari Gima Sugiamma menjadi pendekatan yang tepat. Teori ini mencakup lima aspek penting yang menunjang daya tarik dan keberlanjutan destinasi wisata, yakni: *Hospitality, Hygiene, Health, Heritage, dan Hygge*.<sup>93</sup> Setiap unsur ini dapat ditemukan (atau justru masih perlu diperkuat) dalam konteks operasional Bebek Djasun.

<sup>91</sup>Moh. Suni. Makanan Tradisional Sebagai Potensi Daya Tarik Wisata di Provinsi Sulawesi Selatan." Skripsi, Universitas Negeri Makassar, 2022.

<sup>92</sup>Samuel Rijal. ("Kuliner Tradisional Sebagai Daya Tarik Kota Makassar Sebagai Destinasi Wisata Kuliner." Penelitian Mandiri, 2022..

<sup>93</sup>Sugiamma, A. Gima, Manajemen Aset Pariwisata (Bandung: Guardaya Intimarta, 2013). h. 36

### a. ***Hospitality (Keramahtamahan)***

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh karyawan Rumah Makan Bebek Djasun tergolong cukup baik dan hangat. Keramahan staf dalam menyambut tamu, responsif terhadap permintaan, serta kesigapan dalam menyajikan pesanan menjadi salah satu alasan mengapa pelanggan merasa nyaman. Aspek hospitality ini telah diterapkan secara konsisten, meskipun pada jam sibuk terkadang terjadi keterlambatan dalam pelayanan. Hal ini menunjukkan perlunya pelatihan layanan prima untuk seluruh staf agar keramahtamahan tetap konsisten meskipun dalam kondisi ramai.

### b. ***Hygiene (Kebersihan)***

Kebersihan merupakan salah satu perhatian dalam penelitian ini, terutama terkait kondisi amenitas seperti toilet yang belum dipisahkan antara laki-laki dan perempuan. Selain itu, terdapat kekurangan dari segi kebersihan area makan, khususnya ketika terjadi lonjakan pengunjung. Kurangnya petugas kebersihan aktif di jam padat menyebabkan sisa makanan dan piring kotor menumpuk di beberapa meja. Padahal menurut teori 5H, kebersihan merupakan elemen penting yang mempengaruhi persepsi wisatawan terhadap kualitas tempat makan. Oleh karena itu, penataan ulang sistem kebersihan dan pemisahan toilet sesuai gender merupakan hal mendesak.<sup>94</sup>

### c. ***Health (Kesehatan)***

Aspek kesehatan berkaitan erat dengan kualitas makanan, bahan baku, serta lingkungan dapur dan penyajian. Penelitian ini menemukan bahwa Bebek Djasun menggunakan bahan makanan yang cukup segar dan pengolahan yang tradisional. Namun, belum terdapat informasi yang cukup mengenai sertifikasi kebersihan dapur

---

<sup>94</sup>Sugiama, A. Gima, Manajemen Aset Pariwisata (Bandung: Guardaya Intimarta, 2013). h. 36

atau pengawasan standar keamanan pangan. Mengingat pentingnya faktor kesehatan dalam wisata kuliner, pengelola sebaiknya meningkatkan transparansi dapur, mencantumkan informasi nilai gizi, atau memperoleh sertifikasi dari instansi terkait untuk memperkuat kepercayaan konsumen.

#### d. *Heritage* (Warisan Budaya)

Ciri khas utama dari Rumah Makan Bebek Djasun adalah penggunaan resep tradisional dalam pengolahan bebek dan sambalnya. Hal ini sejalan dengan unsur heritage dalam teori 5H, di mana makanan berperan sebagai simbol budaya lokal. Resep asli yang dipertahankan sejak awal berdirinya rumah makan ini menjadi daya tarik tersendiri bagi pengunjung, terutama dari luar daerah. Selain itu, nuansa tempat makan dan penggunaan alat makan tradisional juga menambah nilai budaya yang ingin ditampilkan. Akan tetapi, aspek ini masih dapat diperkuat melalui dekorasi interior yang lebih menggambarkan budaya lokal atau melalui narasi sejarah rumah makan yang ditampilkan secara visual.

#### e. *Hygge* (Kenyamanan dan Suasana)

Konsep *hygge* menekankan pada suasana nyaman, akrab, dan tenang bagi pengunjung. Dari hasil penelitian, suasana di Bebek Djasun tergolong sederhana dan belum sepenuhnya mendukung kenyamanan maksimal. Musholla yang terlalu kecil, ruang kasir yang sempit, serta tampak depan rumah makan yang kurang estetik menjadi kekurangan dari aspek *hygge*. Selain itu, suara kendaraan dari jalan raya sering mengganggu kenyamanan makan. Oleh karena itu, perlu adanya renovasi dan pengaturan ruang yang lebih baik agar atmosfer rumah makan terasa lebih hangat dan bersahabat, sesuai dengan nilai *hygge* dalam teori 5H.<sup>95</sup>

---

<sup>95</sup>Sugiama, A. Gima, Manajemen Aset Pariwisata (Bandung: Guardaya Intimarta, 2013). h. 36

Dalam konteks daya tarik visual tempat, Rumah Makan Bebek Djasun memanfaatkan lingkungan sekitarnya secara optimal. Dengan konsep makan di gasebo di tepi sawah, pengunjung tidak hanya menikmati makanan, tetapi juga disuguhi pemandangan alam yang menenangkan. Daya tarik ini memperkuat pernyataan bahwa tempat makan yang memiliki keunikan lokasi dan atmosfer alami memiliki nilai jual lebih tinggi daripada rumah makan biasa<sup>96</sup>.

Harga juga merupakan elemen penting yang tidak bisa diabaikan. Teori Hall dan Sharples menyebutkan bahwa keseimbangan antara harga dan pengalaman adalah kunci dari kesuksesan wisata kuliner<sup>97</sup>. Bebek Djasun menempatkan dirinya dalam posisi harga yang terjangkau dengan kualitas dan pengalaman yang layak, sehingga menciptakan kepuasan yang berkelanjutan bagi para pelanggannya. Harga yang sesuai bukan hanya menarik minat, tetapi juga menciptakan loyalitas pelanggan.

Jika ditinjau dari segi keunikan, Bebek Djasun tidak hanya menawarkan makanan, tetapi juga menampilkan ciri khas lokal dalam aspek pelayanan, penyambutan, dan penataan ruang. Hal ini sejalan dengan teori bahwa wisata kuliner yang menarik adalah yang menyentuh banyak aspek, termasuk interaksi sosial dan pelayanan yang membentuk pengalaman menyeluruh<sup>98</sup>. Penempatan nilai-nilai lokal dalam pelayanan menjadi bukti bahwa daya tarik tidak hanya terletak pada produk, tetapi juga pada proses pelayanan itu sendiri.

Secara keseluruhan, kekuatan daya tarik Rumah Makan Bebek Djasun terletak pada kemampuannya menggabungkan rasa yang autentik, penyajian yang menarik, suasana yang khas, dan harga yang bersahabat. Teori-teori pariwisata kuliner dan

<sup>96</sup>Hari Putra. (2018). "Pembangunan Infrastruktur dan Dampaknya terhadap Wisata Kuliner Lokal." *Jurnal Tata Ruang*, 2018.

<sup>97</sup>Hall & Sharples,*Food Tourism Around the World*, h. 67–70..

<sup>98</sup>Daniel Pearce. *Tourism Today: A Geographical Analysis*. Longman, 2005.

temuan dari penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kombinasi aspek-aspek tersebutlah yang menjadikan sebuah tempat memiliki nilai sebagai destinasi wisata kuliner. Dalam hal ini, Bebek Djasun telah memenuhi hampir seluruh indikator penting yang diperlukan untuk menjadi daya tarik kuliner unggulan di Kabupaten Pinrang.

## **2. Upaya pengelola dalam menjadikan Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang**

Dalam membangun sebuah rumah makan menjadi destinasi wisata kuliner, diperlukan serangkaian upaya strategis yang tidak hanya berfokus pada penyajian makanan, tetapi juga pengelolaan tempat, pelayanan, promosi, dan penciptaan pengalaman menyeluruh. Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun menyadari pentingnya strategi terpadu tersebut untuk menjadikan tempat usahanya sebagai magnet wisata kuliner berbasis tradisi di Kabupaten Pinrang.

Salah satu aspek penting dalam upaya ini adalah pengelolaan fasilitas dan lingkungan fisik. Kotler dan Keller menjelaskan bahwa kenyamanan dan daya dukung fisik merupakan elemen penting dalam menarik minat pengunjung dalam kegiatan wisata, termasuk wisata kuliner<sup>99</sup>. Pengelola Bebek Djasun telah menata ruang makan secara terbuka dengan nuansa alam persawahan, menyediakan gasebo untuk menciptakan suasana santai dan alami. Hal ini menjadi langkah tepat dalam memberikan pengalaman yang berbeda, sekaligus menonjolkan nilai lokal.

Selain tata ruang, pengelola juga memperhatikan aspek kebersihan dan sanitasi lingkungan, yang menjadi salah satu kriteria penting dalam wisata kuliner berbasis budaya. Menurut Yuliani, wisata kuliner yang baik adalah yang mampu

---

<sup>99</sup>Philip Kotler, & Keller, K. L. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga, 2016.

menjamin kebersihan, baik dari sisi dapur, area makan, maupun fasilitas pendukung seperti toilet<sup>100</sup>. Bebek Djasun menunjukkan komitmen dalam hal ini dengan menjaga kebersihan secara rutin dan menjadikan kenyamanan pelanggan sebagai prioritas.

Dalam ranah pengembangan SDM, pengelola juga berupaya melakukan pembinaan terhadap karyawan agar memiliki kemampuan pelayanan yang baik, bersikap ramah, dan memahami standar penyajian makanan tradisional. Seperti yang dijelaskan oleh Widodo, keberhasilan suatu tempat wisata kuliner sangat dipengaruhi oleh kualitas sumber daya manusianya, karena mereka merupakan representasi langsung dari citra usaha<sup>101</sup>. Peningkatan kompetensi dilakukan secara internal dengan pelatihan dasar mengenai penyajian, kebersihan, serta pemahaman nilai-nilai budaya yang terkandung dalam hidangan tradisional.

Strategi lain yang signifikan adalah promosi usaha melalui media sosial dan kerja sama komunitas lokal. Dalam konteks ini, Bebek Djasun telah menggunakan platform seperti Instagram dan Facebook untuk memperkenalkan produk, mempublikasikan suasana tempat, dan menjalin kedekatan dengan pelanggan. Menurut penelitian oleh Santosa, media sosial merupakan alat promosi efektif dan murah yang memungkinkan pelaku usaha menjangkau segmen pasar yang lebih luas, khususnya generasi muda yang lebih responsif terhadap konten visual<sup>102</sup>.

Lebih dari itu, pengelola juga memanfaatkan kekuatan cerita dan narasi lokal dalam memperkenalkan makanan khasnya. Dalam pendekatan pariwisata berbasis budaya, narasi lokal seperti sejarah resep atau makna filosofis makanan memiliki

---

<sup>100</sup>Eka Yuliani. (2018). "Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Lokal di Kota Solo." *Jurnal Ilmu Sosial* Vol. 5, Nomor. 2 (2018): h. 112–123.

<sup>101</sup>Alo Widodo. (2019). "Peningkatan Kapasitas SDM dalam Pengelolaan Wisata Kuliner Tradisional." *Jurnal Pariwisata Nusantara* Vol. 7, Nomor. 1 (2019): h. 45–58.

<sup>102</sup>Reno Santoso. (2021). "Pemanfaatan Media Sosial dalam Promosi Usaha Kuliner Tradisional." *Jurnal Komunikasi dan Bisnis* Vol. 6, Nomor. 1 (2021): h. 33–41.

nilai jual tersendiri, karena mampu menghadirkan kedalaman pengalaman yang tidak bisa diperoleh dari tempat makan biasa. Hal ini sesuai dengan temuan dari Suci Ramadani Ruslan dalam penelitiannya mengenai WirGal Barokah, yang menekankan pentingnya integrasi kearifan lokal dalam pengelolaan destinasi kuliner<sup>103</sup>.

Bentuk lain dari upaya pengelola adalah melalui inovasi menu, tanpa menghilangkan esensi keaslian kuliner tradisional. Dalam beberapa kasus, pengelola Bebek Djasun menambahkan variasi sambal, menyajikan lauk pendamping yang beragam, atau menyusun ulang tampilan makanan agar lebih menarik secara visual. Menurut Kusuma, inovasi dalam makanan tradisional merupakan cara adaptif untuk tetap relevan dalam persaingan industri makanan, selama tidak mengubah nilai dasar budaya yang terkandung di dalamnya<sup>104</sup>.

Pengelola juga aktif menjalin hubungan dengan komunitas dan masyarakat sekitar, seperti menggunakan bahan baku dari petani lokal, mempekerjakan warga sekitar, serta melibatkan komunitas dalam acara atau promosi musiman. Pendekatan partisipatif semacam ini memperkuat posisi rumah makan sebagai bagian dari ekosistem lokal yang berkelanjutan, serta meningkatkan legitimasi sosial dari usahanya sebagai ikon wisata kuliner daerah<sup>105</sup>.

Selain promosi daring, pengelola melakukan pemasangan spanduk dan baliho di titik-titik strategis menuju lokasi rumah makan. Strategi ini masih relevan di daerah yang lalu lintas wisatawannya berasal dari jalur darat. Penempatan iklan luar ruang di jalur utama memperbesar kemungkinan kunjungan spontan dari pengguna

<sup>103</sup>Sukur Ruslan. "Pengelolaan Wisata Kuliner Berbasis Kearifan Lokal di WirGal Barokah." Skripsi, IAIN Parepare, (2023)

<sup>104</sup>I Gusti Puan Kusuma. (2020). "Inovasi Produk dalam Makanan Tradisional sebagai Strategi Daya Saing." *Jurnal Manajemen Usaha Kuliner Tradisional* Vol. 4, Nomor. 3 (2020): h. 89–96.

<sup>105</sup>Muhammad Rachman. (2020). "Partisipasi Komunitas dalam Pengelolaan Destinasi Wisata Kuliner Lokal." *Jurnal Sosiologi dan Budaya* Vol. 3, Nomor 2 (2020):h. 77–85.

jalan. Hal ini juga dilakukan oleh destinasi seperti WirGal Barokah yang memanfaatkan media visual untuk menjangkau wisatawan loka<sup>106</sup>

Di tengah persaingan yang ketat antar usaha kuliner, Bebek Djasun tetap berupaya menciptakan diferensiasi produk dan layanan. Mereka tidak hanya mengandalkan keunikan rasa, tetapi juga suasana tempat yang alami, harga yang bersahabat, serta pelayanan yang bersifat kekeluargaan. Ini sejalan dengan prinsip diferensiasi produk dalam pariwisata gastronomi, di mana pengalaman menyeluruh lebih penting dari sekadar produk konsumsi.

Akhirnya, keberhasilan strategi pengelolaan tidak dapat dilepaskan dari kesadaran akan pentingnya mempertahankan nilai-nilai budaya dalam setiap langkah bisnis. Dengan terus menekankan pentingnya cita rasa otentik, pelayanan yang bersahabat, serta suasana lokal yang khas, Bebek Djasun telah mengarah pada model destinasi wisata kuliner tradisional yang tidak hanya menjual makanan, tetapi juga menjual identitas budaya.

### **3. Hambatan pengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner tradisional di Kabupaten Pinrang**

Meskipun Rumah Makan Bebek Djasun memiliki berbagai potensi dan daya tarik yang menjadikannya salah satu destinasi wisata kuliner unggulan di Kabupaten Pinrang, tetap saja terdapat sejumlah hambatan yang dihadapi dalam proses pengelolaannya. Hambatan-hambatan ini memengaruhi efektivitas operasional dan pengembangan jangka panjang usaha. Beberapa hambatan utama yang teridentifikasi dalam penelitian ini mencakup kenaikan harga bahan pokok, keterbatasan sumber daya manusia (SDM), serta tantangan dalam pemasaran dan promosi.

---

<sup>106</sup>Moh. Suni."Makanan Tradisional Sebagai Potensi Daya Tarik Wisata di Provinsi Sulawesi Selatan." Skripsi, Universitas Negeri Makassar, 2022.

### a. Kenaikan Harga Bahan Pokok

Salah satu kendala utama yang dihadapi pelaku usaha kuliner tradisional adalah fluktuasi harga bahan pokok. Dalam konteks Bebek Djasun, bahan utama seperti bebek, rempah-rempah, dan sayuran segar merupakan komponen penting yang harus dijaga kualitas dan ketersediaannya. Kenaikan harga bahan-bahan tersebut tentu berdampak langsung terhadap biaya produksi dan keuntungan usaha.

Menurut Wahyuni, ketergantungan pada pemasok lokal yang tidak stabil dan perubahan musim sering kali menyebabkan harga bahan pokok melonjak, yang tidak selalu bisa diimbangi dengan menaikkan harga jual karena dapat menurunkan minat konsumen<sup>107</sup>. Tantangan ini diperparah dengan tidak adanya sistem distribusi terintegrasi atau dukungan dari pemerintah daerah dalam stabilisasi harga.

Kondisi serupa juga disoroti dalam penelitian Suci Ramadani Ruslan yang menyebutkan bahwa pelaku usaha kuliner di WirGal Barokah mengalami kendala serupa, di mana fluktuasi harga bahan makanan menjadi beban tetap pengelola dalam menyusun strategi penjualan dan menjaga keberlanjutan layanan<sup>108</sup>. Bebek Djasun pun menghadapi dilema yang sama antara mempertahankan kualitas dan menjaga harga tetap terjangkau bagi pelanggan.

Kenaikan harga bahan pokok tidak hanya berdampak secara ekonomis, tetapi juga pada aspek psikologis pelanggan. Ketika harga naik namun porsi atau kualitas menurun, kepuasan pelanggan akan menurun. Maka dari itu, pengelola harus terus mencari solusi seperti menjalin kerja sama dengan peternak atau petani lokal untuk memastikan suplai bahan tetap stabil dan harga tidak terlalu fluktuatif.

<sup>107</sup>Tri Wahyuni. (2021). "Dampak Fluktuasi Harga Bahan Pokok Terhadap Usaha Kuliner Tradisional." *Jurnal Ekonomi Rakyat* Vol 9, Nomor. 1 (2021): h.45–52.

<sup>108</sup>Sukur Ruslan."Pengelolaan Wisata Kuliner Berbasis Kearifan Lokal di WirGal Barokah." Skripsi, IAIN Parepare, (2023)

### b. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Hambatan kedua yang dihadapi adalah pengelolaan SDM, khususnya dalam hal pelatihan, pelayanan, dan pemahaman terhadap konsep wisata kuliner berbasis tradisional. Banyak pelaku usaha kuliner tradisional merekrut tenaga kerja dari masyarakat sekitar tanpa latar belakang hospitality, sehingga dibutuhkan pembinaan dan pelatihan secara berkala.

Menurut Dessler, SDM yang kompeten adalah salah satu pilar penting dalam pengelolaan bisnis, khususnya dalam sektor jasa seperti kuliner<sup>109</sup>. Dalam realitasnya, pelaku usaha seperti Bebek Djasun sering kali menghadapi kendala dalam menyediakan pelatihan formal bagi karyawan karena keterbatasan dana, waktu, dan fasilitas.

Masalah ini juga ditegaskan oleh Widodo dalam penelitiannya yang menunjukkan bahwa banyak usaha kuliner tradisional di Indonesia menghadapi kendala pada kualitas layanan akibat kurangnya pelatihan dan rendahnya literasi digital dari tenaga kerja mereka<sup>110</sup>. Bebek Djasun pun memiliki tantangan serupa, terutama dalam memberikan pelayanan yang konsisten dan profesional kepada pelanggan.

Selain pelatihan teknis, tantangan lain terletak pada loyalitas dan rotasi karyawan yang tinggi. Karyawan yang sudah terlatih kadang memilih pindah ke tempat lain yang menawarkan upah lebih tinggi atau pekerjaan yang dianggap lebih “modern”. Hal ini menuntut pengelola untuk selalu siap melakukan rekrutmen dan pelatihan ulang yang tentunya menguras sumber daya.

<sup>109</sup>Gary Dessler.*Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Terjemahan. Jakarta: Indeks, 2020

<sup>110</sup>Aro Widodo.. “Pelatihan SDM pada Usaha Kuliner Tradisional.” *Jurnal Pengembangan Masyarakat* 6, no. 2 (2019): h.66–74.

### c. Pemasaran dan Promosi

Hambatan ketiga yang signifikan adalah dalam hal promosi dan pemasaran. Meski media sosial telah digunakan oleh pengelola, strategi yang diterapkan masih bersifat sederhana dan belum didukung oleh pendekatan digital marketing yang lebih terstruktur. Dalam penelitian Santosa, banyak usaha kuliner tradisional belum memaksimalkan kekuatan pemasaran digital seperti SEO, kolaborasi dengan influencer, atau manajemen konten secara profesional<sup>111</sup>.

Dalam konteks pariwisata kuliner modern, promosi tidak bisa hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut atau spanduk. Era digital menuntut keterampilan khusus dalam manajemen media sosial, branding, dan storytelling untuk menarik minat pengunjung dari luar daerah. Ketika usaha seperti Bebek Djasun tidak mampu mengimbangi hal ini, maka daya saingnya akan menurun, terutama dibandingkan dengan tempat makan baru yang lebih agresif dalam promosi online.

Masalah ini juga diungkap dalam penelitian oleh Kusuma (2020), bahwa banyak pelaku usaha kuliner tradisional masih belum memiliki pemahaman cukup mengenai branding dan segmentasi pasar. Mereka cenderung hanya menargetkan pelanggan lokal dan belum memetakan potensi pengunjung wisatawan luar daerah<sup>112</sup>. Bebek Djasun menghadapi hambatan serupa: mereka memiliki daya tarik kuat, tetapi belum sepenuhnya diketahui secara luas karena keterbatasan strategi promosi.

Promosi offline juga menghadapi tantangan seperti biaya cetak, distribusi, dan efektivitas pesan. Di daerah seperti Pinrang, yang memiliki lalu lintas pariwisata belum sepadat daerah seperti Makassar, pesan promosi sering tidak tersampaikan

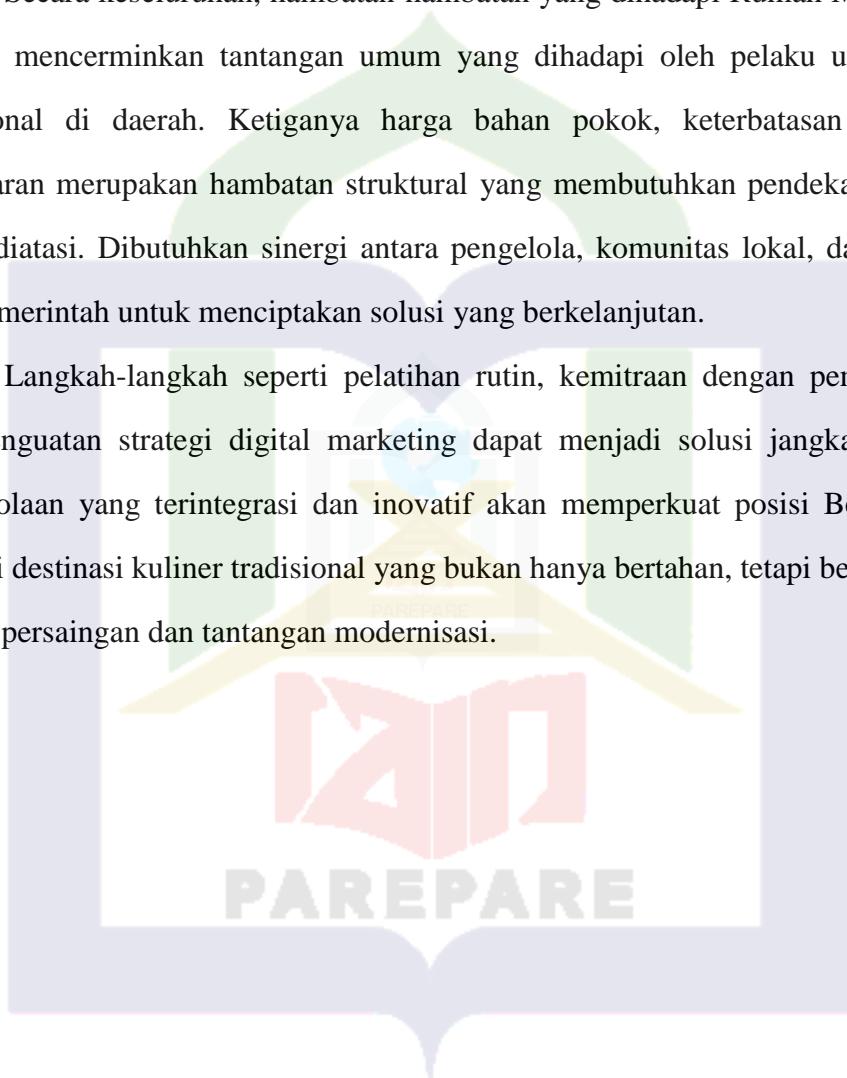
<sup>111</sup>Reno Santoso.. “Pemanfaatan Media Sosial dalam Promosi Usaha Kuliner Tradisional.” *Jurnal Komunikasi dan Bisnis* 6, no. 1 (2021): h. 33–41.

<sup>112</sup>I Gusti Puan Kusuma.. “Inovasi Produk dalam Makanan Tradisional sebagai Strategi Daya Saing.” *Jurnal Manajemen Usaha Kuliner Tradisional* 4, no. 3 (2020): h. 89–96.

secara optimal. Maka dari itu, pengelola harus lebih kreatif dalam memilih media promosi dan membangun jejaring dengan pihak luar, seperti dinas pariwisata atau travel lokal.

Secara keseluruhan, hambatan-hambatan yang dihadapi Rumah Makan Bebek Djasun mencerminkan tantangan umum yang dihadapi oleh pelaku usaha kuliner tradisional di daerah. Ketiganya harga bahan pokok, keterbatasan SDM, dan pemasaran merupakan hambatan struktural yang membutuhkan pendekatan sistemik untuk diatasi. Dibutuhkan sinergi antara pengelola, komunitas lokal, dan dukungan dari pemerintah untuk menciptakan solusi yang berkelanjutan.

Langkah-langkah seperti pelatihan rutin, kemitraan dengan pemasok lokal, dan penguatan strategi digital marketing dapat menjadi solusi jangka menengah. Pengelolaan yang terintegrasi dan inovatif akan memperkuat posisi Bebek Djasun sebagai destinasi kuliner tradisional yang bukan hanya bertahan, tetapi berkembang di tengah persaingan dan tantangan modernisasi.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

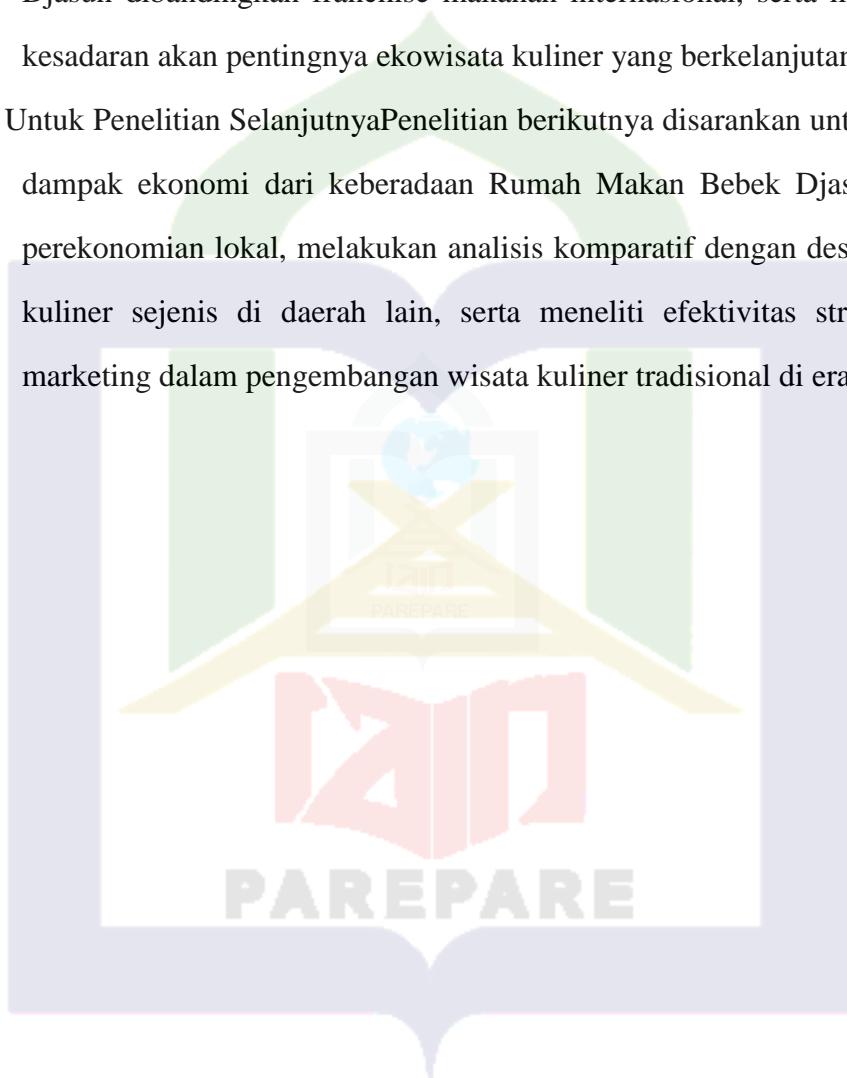
1. Daya tarik utama Bebek Djasun terletak pada perpaduan sempurna antara keunikan lokasi dengan konsep outdoor yang dikelilingi hamparan sawah hijau, cita rasa khas bebek palekko dengan bumbu rempah yang konsisten, pelayanan yang ramah dan efisien dengan penekanan pada kebersihan, estetika penyajian yang menggugah selera, serta pengalaman kuliner multisensorik yang menciptakan kenangan mendalam bagi pengunjung, ditunjang oleh lokasi strategis yang mudah diakses dari berbagai wilayah, sehingga berhasil memposisikan diri sebagai destinasi wisata kuliner tradisional penting yang berkontribusi pada pelestarian kuliner dan identitas lokal.
2. Pengelola Bebek Djasun telah melakukan berbagai upaya strategis melalui penguatan konsep tempat yang memadukan nuansa modern dan tradisional dengan area outdoor menghadap sawah, menjaga kualitas makanan dengan penggunaan bahan segar dan resep turun-temurun, melakukan inovasi penyajian menu tanpa meninggalkan akar tradisi, menjalankan promosi melalui media tradisional seperti spanduk di jalur strategis, meningkatkan kualitas pelayanan yang cepat dan ramah, serta melakukan perawatan fasilitas secara berkala, yang semuanya diintegrasikan secara terpadu untuk membangun daya tarik kuliner yang konsisten dan berkelanjutan.
3. Hambatan Pengelola Bebek Djasun sebagai Destinasi Wisata Kuliner Pengelola Bebek Djasun menghadapi beberapa hambatan signifikan dalam

pengembangan destinasi wisata kulinernya, terutama berkaitan dengan kenaikan harga bahan pokok yang tidak dapat dihindari sementara menaikkan harga jual bukan pilihan mudah, tantangan dalam pengelolaan sumber daya manusia untuk menjaga konsistensi pelayanan meskipun telah melakukan briefing rutin, serta keterbatasan strategi promosi yang masih bergantung pada metode konvensional seperti spanduk dengan pemanfaatan media digital yang minim, yang secara keseluruhan dapat menghambat pengembangan optimal rumah makan ini sebagai destinasi wisata kuliner unggulan di Kabupaten Pinrang.

## B. Saran

1. Untuk Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun Kabupaten Pinrang : Pengelola sebaiknya mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial dan website resmi, melakukan diversifikasi menu dengan tetap mempertahankan cita rasa tradisional, menerapkan sistem pelatihan berkelanjutan bagi karyawan, mengembangkan kolaborasi dengan destinasi wisata lain di Kabupaten Pinrang, serta menciptakan merchandise khas sebagai strategi branding tambahan.
2. Untuk Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun Kabupaten PinrangPengunjung diharapkan dapat memberikan ulasan konstruktif melalui media sosial atau langsung kepada pengelola, mempromosikan kuliner tradisional Bebek Djasun melalui unggahan di media sosial personal, serta menghargai dan menjaga kebersihan serta kenyamanan fasilitas yang telah disediakan oleh pengelola.

3. Untuk Masyarakat Umum Masyarakat umum dapat berkontribusi dalam melestarikan dan mempromosikan kuliner tradisional lokal sebagai bagian dari identitas budaya daerah, mendukung usaha kuliner lokal seperti Bebek Djasun dibandingkan franchise makanan internasional, serta meningkatkan kesadaran akan pentingnya ekowisata kuliner yang berkelanjutan.
4. Untuk Penelitian Selanjutnya Penelitian berikutnya disarankan untuk mengkaji dampak ekonomi dari keberadaan Rumah Makan Bebek Djasun terhadap perekonomian lokal, melakukan analisis komparatif dengan destinasi wisata kuliner sejenis di daerah lain, serta meneliti efektivitas strategi digital marketing dalam pengembangan wisata kuliner tradisional di era digital.



## DAFTAR PUSTAKA

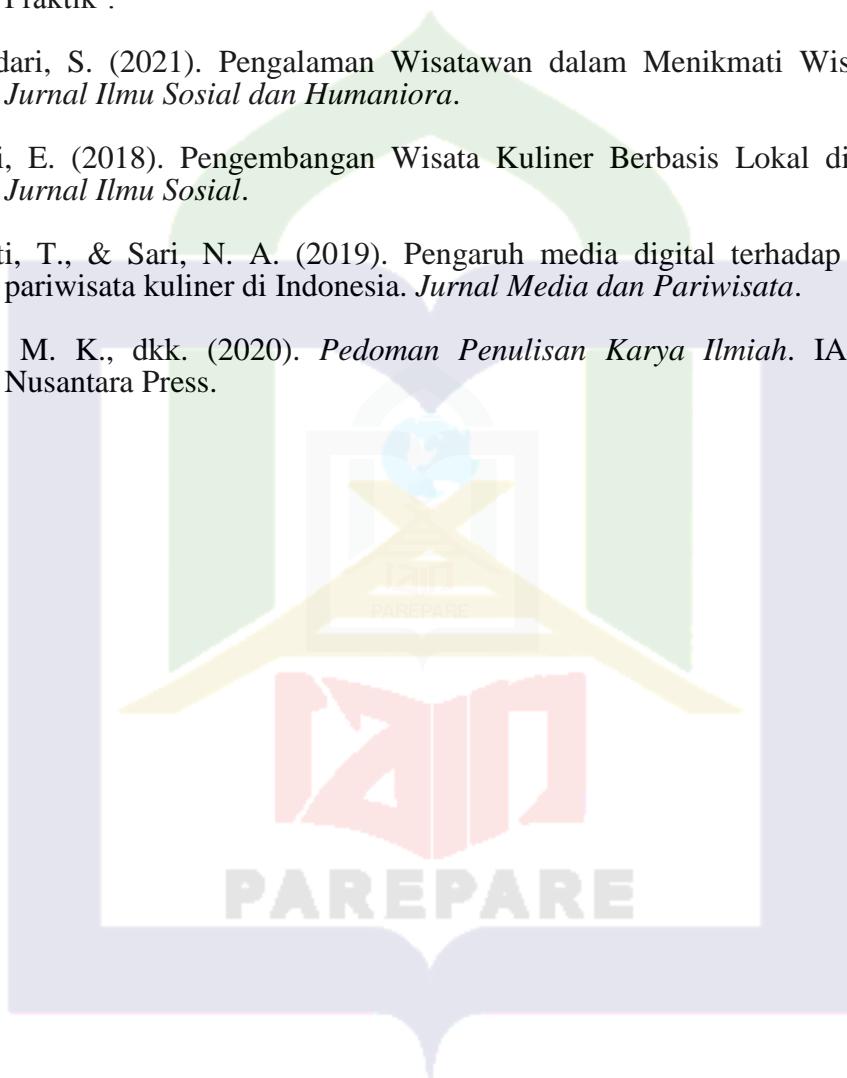
- Andini, F. (2019). Efektivitas Festival Kuliner dalam Meningkatkan Daya Tarik Wisata Daerah. *Jurnal Event Management Indonesia*.
- Anjani, R. P. (2023). Keberlanjutan dalam pariwisata kuliner: Studi kasus penggunaan bahan lokal berkelanjutan di Yogyakarta. *Jurnal Pariwisata Hijau*.
- Astuti, W. (2020). *Pariwisata dan Pengembangan Wisata Kuliner Tradisional*. Deepublish.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2020). *Statistik Daerah Kabupaten Pinrang 2020*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Pinrang.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2021). *Statistik Pariwisata Indonesia 2021*. Jakarta: BPS.
- Bungin, B. (2004). *Metode Penelitian Kualitatif* (Cet III). PT Raja Grafindo Persada.
- Damayanti, M., & Riyanto, S. (2021). Daya tarik wisata kuliner sebagai strategi pengelolaan destinasi pariwisata berbasis budaya lokal. *Jurnal Pariwisata Indonesia*.
- Dessler, G. (2015). *Human Resource Management* (14th ed.). Pearson Education.
- Dessler, G. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Edisi Terjemahan). Indeks.
- Halim, R., & Santoso, B. (2023). Implementasi Konsep Eco-Friendly pada Kuliner Tradisional. *Jurnal Pariwisata Hijau*.
- Hall, C. M. (2006). *Food Tourism and Regional Development: Networks, Products and Identities*. Taylor & Francis.
- Hall, C. M., & Sharples, L. (2003). *Food Tourism Around the World: Development, Management and Markets*. Butterworth-Heinemann.
- Hall, C. M., & Sharples, L. (2003). *Food Tourism Around the World: Development, Management and Markets*. Elsevier.
- Hariani, M. (2020). Strategi Pemberdayaan Komunitas Lokal dalam Pariwisata Berkelanjutan. *Jurnal Pembangunan Daerah*.
- Haryanto, J. T. (2018). *Kuliner Tradisional dan Pariwisata Berbasis Masyarakat*. Alfabeta.
- Indonesia Gastronomy Network. (2020). *Gastronomi Nusantara: Menjaga Warisan Melalui Kuliner*. IGN Press.

- Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (14th ed.). Pearson Education.
- Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 13). Erlangga.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2020). *Laporan Tahunan 2020: Membangun Pariwisata Berbasis Kearifan Lokal*. Jakarta: Kemenparekraf.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2021). *Panduan Strategis Pariwisata Berbasis Kuliner Lokal*. Jakarta: Kemenparekraf.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2022). *Strategi Pengelolaan Wisata Kuliner di Indonesia*. Jakarta: Kemenparekraf.
- Kotler, P. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press.
- Kurniawati, L., & Prasetya, E. (2022). Pengalaman wisata kuliner: Integrasi rasa, penyajian, dan nilai budaya di Indonesia. *Jurnal Wisata Budaya*.
- Kusuma, A. (2019). Strategi Branding pada Produk Kuliner Tradisional untuk Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Pemasaran dan Pariwisata*.
- Kusuma, A. (2021). Estetika Makanan sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner. *Jurnal Ilmu Sosial dan Pariwisata*.
- Kusuma, I. G. P. (2020). Inovasi Produk dalam Makanan Tradisional sebagai Strategi Daya Saing. *Jurnal Manajemen Usaha Kuliner Tradisional*.
- Lestari, P. (2021). Strategi Promosi Destinasi Wisata Kuliner Melalui Media Sosial. *Jurnal Pariwisata Nusantara*.
- Maryam, S., & Nugraha, H. (2021). Pengaruh Wisata Kuliner terhadap Perekonomian Daerah: Studi Kasus Kabupaten Pinrang. *Jurnal Pariwisata Nusantara*.
- Moleong, L. J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Nugraha, Y. (2020). Peran pariwisata kuliner dalam memperkuat citra destinasi wisata Indonesia. *Jurnal Gastronomi Nusantara*.
- Pearce, D. (2005). *Tourism Today: A Geographical Analysis*. Longman.
- Pearce, P. L. (1995). *Tourist Behaviour: Themes and Conceptual Schemes*. Pergamon.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press.
- Pradipta, D., & Widodo, A. (2021). Pemanfaatan media sosial dalam promosi daya tarik kuliner lokal Indonesia. *Jurnal Komunikasi Pariwisata*.

- Prasetya, E. (2022). Pengalaman wisata kuliner: Integrasi rasa, penyajian, dan nilai budaya di Indonesia. *Jurnal Wisata Budaya*.
- Pratama, R. (2020). Kreativitas Penyajian Makanan Tradisional sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner. *Jurnal Gastronomi*.
- Pusat Studi Pariwisata Universitas Gadjah Mada. (2019). *Pariwisata Berkelanjutan: Konsep dan Implementasi di Indonesia*. Pustaka Pelajar.
- Putra, D. (2018). Pengaruh Infrastruktur terhadap Minat Wisatawan Mengunjungi Destinasi Kuliner Tradisional. *Jurnal Pariwisata dan Kebudayaan*.
- Putri, A. M. (2019). Estetika Kuliner dalam Menunjang Daya Tarik Wisata. *Jurnal Seni dan Budaya*.
- Putri, R. A. (2020). Peran pariwisata kuliner dalam memperkuat citra destinasi wisata Indonesia. *Jurnal Gastronomi Nusantara*.
- Rachman, A., & Sari, M. (2019). Inovasi dalam Promosi Kuliner Tradisional Melalui Media Digital. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Digital*.
- Rachman, M. (2020). Partisipasi Komunitas dalam Pengelolaan Destinasi Wisata Kuliner Lokal. *Jurnal Sosiologi dan Budaya*.
- Rahman, Bobby. (2023). Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kabupaten Karo. *Tourism Economics, Hospitality And Business Management Journal*, Vol. 3 Nomor 1
- Cooper, C. (1998). *Tourism: Principles and Practice*. Longman.
- Richards, G. (2002). Gastronomy: An essential ingredient in tourism production and consumption? *Tourism and Gastronomy*. Routledge.
- Richards, G. (2007). *Cultural Tourism: Global and Local Perspectives*. Haworth Press.
- Rijal, S. (2022). *Kuliner Tradisional Sebagai Daya Tarik Kota Makassar Sebagai Destinasi Wisata Kuliner*. Repository Poltekpar Makassar.
- Ruslan, S. R. (2023). *Pengelolaan Wisata Kuliner Berbasis Kearifan Lokal Di WirGal Barokah Desa Timoreg Panua Kabupaten Sidrap* (Skripsi). IAIN Parepare.
- Ruslan, S. R. (2032). *Pengelolaan Wisata Kuliner Berbasis Kearifan Lokal di WirGal Barokah* (Skripsi). IAIN Parepare.
- Santosa, B. (2019). Autentisitas dan Identitas Kuliner dalam Pariwisata Lokal. *Jurnal Pariwisata dan Budaya Nusantara*.

- Santosa, R. (2016). Kesadaran Budaya dan Peran Generasi Muda dalam Pelestarian Kuliner Tradisional. *Jurnal Kebudayaan Indonesia*.
- Santosa, R. (2021). Pemanfaatan Media Sosial dalam Promosi Usaha Kuliner Tradisional. *Jurnal Komunikasi dan Bisnis*.
- Sari, M. (2019). Inovasi dalam Promosi Kuliner Tradisional Melalui Media Digital. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Digital*.
- Sari, N. A. (2019). Pengaruh media digital terhadap pengelolaan pariwisata kuliner di Indonesia. *Jurnal Media dan Pariwisata*.
- Sharples, L. (2003). *Food Tourism around the World: Development, Management and Markets*. Butterworth-Heinemann.
- Sharples, L. (2003). *Food Tourism Around the World: Development, Management and Markets*. Elsevier.
- Silalahi, G. A. (2003). *Metodologi penelitian dan studi kasus*. Citra Media.
- Sugiaman, A. Gima. (2013). *Manajemen Aset Pariwisata*. Bandung: Guardaya Intimarta.
- Sundari, U. Y., et al. (2024). *Metodologi Penelitian*. CV. Gita Lentera.
- Suni, M. (2022). *Makanan Tradisional Sebagai Potensi Daya Tarik Wisata di Provinsi Sulawesi Selatan (Skripsi)*. Universitas Negeri Makassar.
- Susanto, H. (2019). Autentisitas Kuliner Tradisional sebagai Daya Tarik Wisata. *Jurnal Pariwisata Indonesia*.
- Susanto, H., & Anjani, R. P. (2023). Keberlanjutan dalam pariwisata kuliner: Studi kasus penggunaan bahan lokal berkelanjutan di Yogyakarta. *Jurnal Pariwisata Hijau*.
- Sutopo, T. (2020). Strategi Pemberdayaan Komunitas Lokal dalam Pariwisata Berkelanjutan. *Jurnal Pembangunan Daerah*.
- Wahyuni, L. (2021). Hambatan Pendanaan dalam Pengelolaan Usaha Kuliner Tradisional di Era Modern. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Wahyuni, T. (2021). Dampak Fluktuasi Harga Bahan Pokok Terhadap Usaha Kuliner Tradisional. *Jurnal Ekonomi Rakyat*.
- Widodo, A. (2019). Pelatihan SDM pada Usaha Kuliner Tradisional. *Jurnal Pengembangan Masyarakat*.
- Widodo, A. (2019). Pemanfaatan media sosial dalam promosi daya tarik kuliner lokal Indonesia. *Jurnal Komunikasi Pariwisata*.

- Widodo, A. (2019). Peningkatan Kapasitas SDM dalam Pengelolaan Wisata Kuliner Tradisional. *Jurnal Pariwisata Nusantara*.
- Widodo, T. (2020). Peningkatan Kompetensi SDM dalam Bisnis Kuliner Tradisional melalui Digital Marketing. *Jurnal Manajemen Usaha Mikro Kecil Menengah*.
- WijayaHelaluddin, H. (n.d.). ‘Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori & Praktik’.
- Wulandari, S. (2021). Pengalaman Wisatawan dalam Menikmati Wisata Kuliner. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*.
- Yuliani, E. (2018). Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Lokal di Kota Solo. *Jurnal Ilmu Sosial*.
- Yulianti, T., & Sari, N. A. (2019). Pengaruh media digital terhadap pengelolaan pariwisata kuliner di Indonesia. *Jurnal Media dan Pariwisata*.
- Zubair, M. K., dkk. (2020). *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. IAIN Parepare Nusantara Press.







**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307  
VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN**

NAMA MAHASISWA	:	RHEYUNI AZIS
NIM	:	2120203893202002
FAKULTAS	:	EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI	:	PARIWISATA SYARIAH
JUDUL	:	ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG

**PEDOMAN WAWANCARA**

Daftar pertanyaan berikut ini ditujukan dengan tujuan untuk mencari dan mengumpulkan data untuk keperluan penelitian tentang Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Wisata Kuliner Tradisional di Kabupaten Pinrang. Dalam Menarik Pengunjung Jawaban dari pertanyaan-pertanyaan ini nantinya akan dijadikan sebagai data untuk kemudian dianalisis untuk memperoleh informasi penelitian. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang akan disampaikan sebagai berikut:

**A. Pertanyaan untuk Pengelola Rumah Makan Bebek Djasun**

1. |Apa yang menjadi ciri khas atau keunikan dari Rumah Makan Bebek Djasun dibandingkan dengan rumah makan lainnya di Kabupaten Pinrang?
2. Bagaimana konsep yang diusung oleh Rumah Makan Bebek Djasun dalam menghadirkan sajian kuliner tradisional?
3. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh pihak pengelola untuk menarik minat pengunjung agar terus datang ke Rumah Makan Bebek Djasun?
4. Apa saja jenis menu unggulan yang paling banyak diminati oleh pengunjung?
5. Bagaimana cara menjaga kualitas rasa dan keaslian (autentik) hidangan Bebek Djasun?
6. Apakah ada inovasi atau kreativitas dalam penyajian makanan agar menarik bagi wisatawan, khususnya generasi muda?
7. Bagaimana pengelola menjaga kebersihan, kenyamanan, dan estetika tempat makan untuk menunjang daya tarik wisata kuliner?
8. Apa saja hambatan atau tantangan yang dihadapi dalam mengelola Rumah Makan Bebek Djasun sebagai destinasi wisata kuliner?
9. Bagaimana peran media sosial dan promosi lainnya dalam meningkatkan kunjungan ke Rumah Makan Bebek Djasun?
10. Apa harapan pengelola terhadap perkembangan Rumah Makan Bebek Djasun ke depan dalam mendukung pariwisata kuliner di Kabupaten Pinrang?

**B. Pertanyaan untuk Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun**

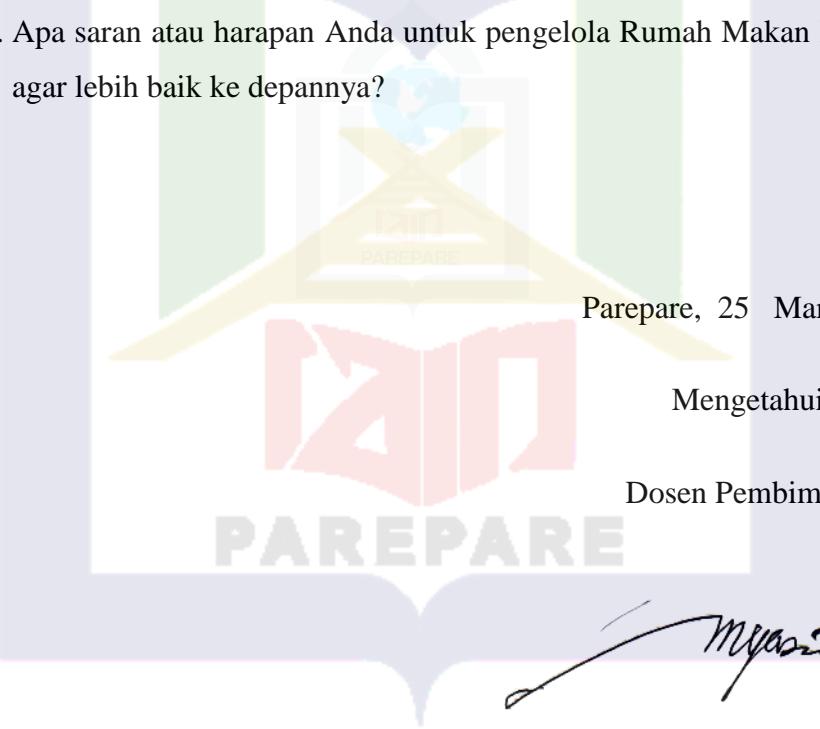
1. Apa alasan Anda memilih makan di Rumah Makan Bebek Djasun dibandingkan tempat makan lain?
2. Menurut Anda, bagaimana cita rasa dan kualitas makanan yang disajikan di Rumah Makan Bebek Djasun?
3. Bagaimana pendapat Anda tentang keunikan atau ciri khas Bebek Djasun sebagai makanan tradisional?
4. Apakah Anda merasa puas dengan pelayanan dan suasana yang ada di Rumah Makan Bebek Djasun? Mengapa?

5. Bagaimana menurut Anda kebersihan dan kenyamanan tempat makan di Rumah Makan Bebek Djasun?
6. Apakah Anda merasa penyajian makanan di Rumah Makan Bebek Djasun menarik secara visual (estetik)?
7. Menurut Anda, apa yang menjadi daya tarik utama Rumah Makan Bebek Djasun? (rasa, harga, tempat, pelayanan, dll.)
8. Apakah Anda mengetahui bahwa Bebek Djasun merupakan bagian dari kuliner tradisional khas Pinrang? Jika ya, bagaimana pandangan Anda terhadap hal tersebut?
9. Seberapa sering Anda berkunjung ke Rumah Makan Bebek Djasun? Apa alasan Anda kembali atau tidak kembali?
10. Apa saran atau harapan Anda untuk pengelola Rumah Makan Bebek Djasun agar lebih baik ke depannya?

Parepare, 25 Maret 2025

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

  
(Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd)  
NIP . 19610320 199403 1 004

## LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📲 (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 9110, website : [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id) email: [mail.iainpare.ac.id](mailto:mail.iainpare.ac.id)

Nomor : B-1044/ln.39/PP.00.9/PPs.05/04/2025

08 April 2025

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG

Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
di

KAB. PINRANG

*Assalamu Alaikum Wr. Wb.*

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	:	RHEYUNI AZIS
Tempat/Tgl. Lahir	:	SIPORENNU, 04 Juni 2003
NIM	:	2120203893202002
Fakultas / Program Studi	:	Ekonomi dan Bisnis Islam / Pariwisata Syariah
Semester	:	VIII (Delapan)
Alamat	:	DESA LABALAKANG, KELURAHAN AMASSANGANG, KECAMATAN MATTIRO SOMPE, KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah BUPATI PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 09 April 2025 sampai dengan tanggal 18 Mei 2025.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu Alaikum Wr. Wb.*

Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.  
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

**PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
**UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
**Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212**

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL  
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**

Nomor : 503/0169/PENELITIAN/DPMPTSP/04/2025

Tentang

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Menimbang : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 16-04-2025 atas nama RHEYUNI AZIS, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Surat Keterangan Penelitian.

Mengingat :  
 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;  
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;  
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;  
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;  
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;  
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;  
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 terkait Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;  
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;  
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan  
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.

Memperhatikan :  
 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0262/R.T.Teknis/DPMPTSP/04/2025, Tanggal : 24-04-2025  
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0169/BAP/PENELITIAN/DPMPTSP/04/2025, Tanggal : 24-04-2025

**M E M U T U S K A N**

Menetapkan :

KESATU

: Memberikan Surat Keterangan Penelitian kepada :

- |                              |   |  |
|------------------------------|---|--|
| 1. Nama Lembaga              | : | INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE  |
| 2. Alamat Lembaga            | : | Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang, Parepare   |
| 3. Nama Peneliti             | : | RHEYUNI AZIS   |
| 4. Judul Penelitian          | : | Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Destinasi Wisata Kuliner Tradisional Di Kabupaten Pinrang |
| 5. Jangka waktu Penelitian   | : | -2 Bulan   |
| 6. Sasaran/target Penelitian | : | Pemilik dan Pengunjung Rumah Makan Bebek Djasun  |
| 7. Lokasi Penelitian         | : | Kecamatan Mattiro Bulu   |

KEDUA

: Surat Keterangan Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 24-10-2025.

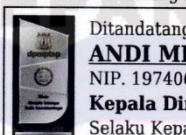
KETIGA

: Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Surat Keterangan Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.

KEEMPAT

: Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 24 April 2025



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :  
**ANDI MIRANI, AP.,M.Si**

NIP. 197406031993112001

**Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP**  
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang

Biaya : Rp 0,-



**Balai  
Sertifikasi  
Elektronik**



**ZONA HIJAU**   
**OMBUDSMAN**

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: TRI Ramlah najira

Umur : 20

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Pelayan

Alamat : Pinrang

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK Djasun SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan

(.....) 

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Naswira

Umur : 36

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : IRT

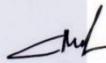
Alamat : Lafalopo

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan

(.....) 

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: *Anisa*

Umur : *16 (tahun)*

Jenis Kelamin : *Perempuan*

Pekerjaan : *Siswa*

Alamat : *Pinrang*

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan

*Anis*  
(.....)

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Ali

Umur: 40 (tahun)

Jenis Kelamin: laki-laki

Pekerjaan: Pengalara

Alamat: Makassar

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan



(.....)

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Muh. ISRA , S

Umur : 38 Thn

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Polri

Alamat : PANEKEP

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan



(.....)

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Nur Maya

Umur : 39 (tahun)

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : wirasaha

Alamat : Jl. Ahmad. yani.

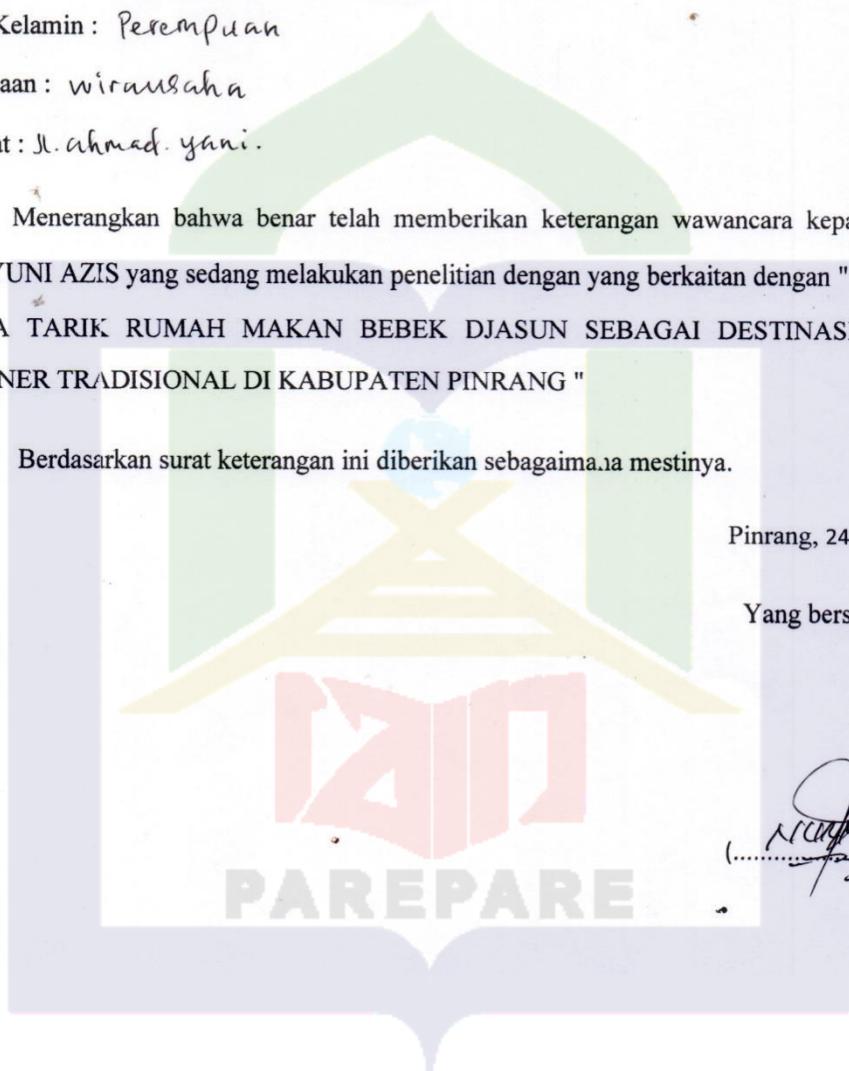
Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan

(.....Nur Maya.....)



**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Rusnah

Umur : 40 (tahun)

Jenis Kelamin : perempuan

Pekerjaan : Pelayan

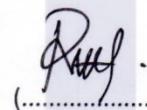
Alamat : Pinrang

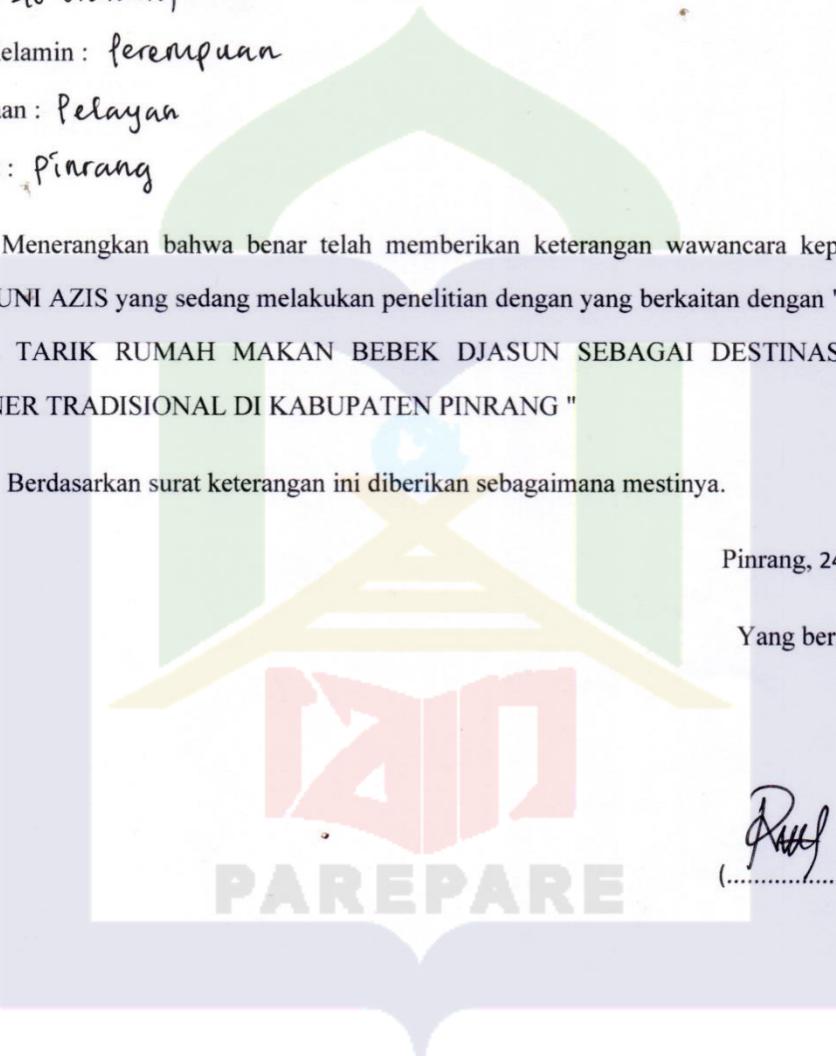
Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan

(.....) 



PAREPARE

**SURAT KETERANGAN WAWANCARA**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Harliyani

Umur : 41 thn

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : PNS

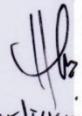
Alamat : Emrekang

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara RHEYUNI AZIS yang sedang melakukan penelitian dengan yang berkaitan dengan " ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG "

Berdasarkan surat keterangan ini diberikan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 April 2025

Yang bersangkutan

  
(Harliyani)



**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN  
RM BEBEK DJASUN**

Bulu Manarang, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan

Website: Rm. Bebek Djasun (@rm.bebekdjasun) | Maps:maps.app.goo.gl/qqgU381zk1GAZWqE9?g\_st=ic

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NurMaya

Alamat : Jln. Ahmad yani

Pekerjaan : Pengelolah Rumah Makan Bebek Djasun Kabupaten Pinrang

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Rheyuni Azis

Nim : 2120203893202002

Program Studi : Pariwisata Syariah

Institut : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

Telah menyelesaikan penelitian di Rumah Makan Djasun Kabupaten Pinrang terkait penyusunan skripsi berjudul "**ANALISIS DAYA TARIK RUMAH MAKAN BEBEK DJASUN SEBAGAI DESTINASI WISATA KULINER TRADISIONAL DI KABUPATEN PINRANG**".

Demikian surat permohonan ini dibuat dan selanjutnya dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 1 Mei 2025

**Yang Menyatakan**

(Nur Maya)





## BIOGRAFI PENULIS



Rheyuni Azis, Lahir di Pinrang pada Tanggal 04 Juni 2003 merupakan anak ke tiga dari 3 bersaudara. Dari pasangan Ayah yang beranama Abd. Azis dan Ibu Hj. Fatmawati di Pinrang Kec.Lanrisang. Penulis memulai pendidikannya di SDN 71 Lanrisang lulus pada tahun 2015 Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Mattiro Bulu lulus pada tahun 2018. Kemudian melanjutkan Pendidikan di Sekolah Menengah Atas di SMAN 7 Pinrang mengambil jurusan Ilmu Pengetahuan Alam (IPA) lulus pada tahun 2021. Selanjutnya pada tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikan S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare mengambil Jurusan Program Studi Pariwisata Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Todang-todang, Kecamatan Limboro, Kabupaten Polewali Mandar, Provinsi Sulawesi Barat. Kemudia pernah melaksanakan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di Kantor Dinas Pemuda Olahraga dan Pariwisata (DISPORAPAR) Kab. Sidrap

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.), penulis mengajukan tugas akhir berupa tugas skripsi yang berjudul : “Analisis Daya Tarik Rumah Makan Bebek Djasun Sebagai Destinasi Wisata Tradisional di Kabupaten Pinrang”