

**STRATEGI FOOD AND BEVERAGE DEPARTMENT GRAND KESAMBI
RESORT & VILLA DALAM MEMPERTAHANKAN TINGKAT
PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19**

Oleh :

Ni Nyoman Ari Putri Utami , NIM. 1907031013

Jurusan Manajemen

Program Studi Diploma III Perhotelan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi-strategi yang dilakukan oleh departemen *food and beverage* di hotel Grand Kesambi Resort Villa dalam usaha untuk mempertahankan tingkat penjualannya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dimana data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah hasil dari pengumpulan data dari pelaksanaan observasi, wawancara, serta dokumentasi. Narasumber dari penelitian ini yaitu *Operational Manager dan Exekutif Chef* di Grand Kesambi Resort Villa. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Dimasa pandemi hotel memiliki berbagai alasan untuk tetap buka dan menjalankan operasional meskipun harus melewati banyak tantangan. (2) Pelanggan disuatu restoran akan tetap memilih untuk datang ketika restoran tersebut memiliki produk unggulan yang membedakannya dengan restoran yang lainnya. (3) Dimasa pandemi strategi-strategi untuk mempertahankan tingkat penjualan perlu dilakukan agar operasional bisa tetap berjalan dan eksistensi hotel tetap terjaga.

Kata Kunci : Strategi, Food and Beverage, Tingkat Penjualan

**STRATEGI FOOD AND BEVERAGE DEPARTMENT GRAND KESAMBI
RESORT & VILLA DALAM MEMPERTAHANKAN TINGKAT
PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19**

Oleh :

Ni Nyoman Ari Putri Utami , NIM. 1907031013

Jurusan Manajemen

Program Studi Diploma III Perhotelan

ABSTRACT

This study aims to determine the strategies carried out by the food and beverage department at the Grand Kesambi Resort Villa hotel in an effort to maintain its level of sales. The method used in this study is a qualitative descriptive method where the data obtained in this study is the result of data collection from the implementation of observations, interviews, and documentation. The resource persons of this research are Operational Manager and Executive Chef at Grand Kesambi Resort Villa. The results of this study indicate that (1) During the pandemic, hotels have various reasons to stay open and run operations even though they have to go through many challenges. (2) Customers in a restaurant will still choose to come when the restaurant has superior products that distinguish it from other restaurants. (3) During the pandemic, strategies to maintain sales levels need to be carried out so that operations can continue and the hotel's existence is maintained.

Keywords: Strategy, Food and Beverage, Sales Level