

Strategi Food and Beverage Service Department dalam Meningkatkan Penjualan Makanan dan Minuman di Bali Paragon Resort Hotel

Oleh

Nike Wahyuni, NIM 1807031037

Jurusan Manajemen

Prodi Perhotelan Program Diploma III

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi penjualan yang ada di salah satu restoran di kawasan Kuta Selatan, strategi food and beverage service department dalam meningkatkan penjualan makanan dan minuman di Bali Paragon Resort Hotel. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode pencarian data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Subjek dalam penelitian ini adalah Manager, Supervisor, dan *staff* yang ada di restoran tersebut. Objek penelitian ini adalah strategi food and beverage service department dalam meningkatkan penjualan makanan dan minuman di Bali Paragon Resort Hotel. Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa penjualan di restoran tersebut terjadi penurunan penjualan secara signifikan di situasi pandemi covid19, adapun strategi yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan makanan dan minuman yaitu dengan cara mengadakan promosi di sosial media maupun di media masa.

Kata Kunci : Pemasaran, Promosi, Bauran Promosi, Penjualan

Strategi Food and Beverage Service Department dalam Meningkatkan Penjualan Makanan dan Minuman di Bali Paragon Resort Hotel

Oleh

Nike Wahyuni, NIM 1807031037

Jurusan Manajemen

Prodi Perhotelan Program Diploma III

ABSTRACT

This study aims to determine the existing sales strategy at one of the restaurants in the South Kuta area, the food and beverage service department's strategy in increasing food and beverage sales at the Bali Paragon Resort Hotel. The research method used is descriptive qualitative method using data search methods in the form of observation, interviews and documentation. The subjects in this study were the Manager, Supervisor, and staff in the restaurant. The object of this research is the strategy of the food and beverage service department in increasing food and beverage sales at Bali Paragon Resort Hotel. The results of this study indicate that sales at the restaurant experienced a significant decline in sales in the covid19 pandemic situation, as for the strategy taken to increase food and beverage sales, namely by holding promotions on social media and in mass media.

Keywords: Marketing, Promotion, Promotional Mix, Sales