

BAB V

KESIMPULAN dan SARAN

A. Kesimpulan

Saat menjalani *On The Job Training* di The Jayakarta Hotel & Spa Yogyakarta, penulis mendapatkan banyak hal seperti pengalaman baru dan tambahan pengetahuan. Ada pun kesimpulan berdasarkan rumusan dan pembahasan masalah pada bab sebelumnya diantaranya, sebagai berikut:

1. Bagaimana cara meningkatkan *revenue food and beverage department* ?

Salah satu cara meningkatkan *revenue* hotel yang di ajarkan dengan baik semasa penulis *training* yaitu dengan cara *up selling*. *Up selling* saat ini dinyatakan sebagai salah satu metode yang paling berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. *Up selling* sendiri adalah menjual produk yang memang diinginkan pembeli, dan menawarkan tambahan produk yang memiliki keunggulan yang lebih banyak lagi.

2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam meningkatkan *revenue food and beverage department* ?

Setiap strategi yang dilakukan tidak selalu berjalan dengan baik karena disebabkan beberapa kendala yang membuat kegiatan *up selling* tidak dapat berjalan sesuai yang diharapkan sehingga diperlukannya upaya penyelesaian kendala bagi pramusaji untuk

mendukung berjalannya kegiatan *up selling* dalam operasional restoran.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Pramusaji haruslah memiliki pengetahuan *beverages* yang luas guna memberikan pemahaman yang jelas kepada tamu ketika *proses up selling* berlangsung.
2. Seluruh staff *food and beverage service* perlu membuat kebijakan dalam mengkaji ulang strategi *up selling* dan menambah kegiatan – kegiatan promosi atau *up selling* lainnya terhadap produk minuman.
3. Food and Beverage Manager harus lebih memberikan motivasi, arahan, dan pelatihan kepada pramusaji nya agar kegiatan *up selling* yang dilakukan dapat dilaksanakan dengan baik dan memberikan reward bagi pramusaji yang berhasil melakukan *up selling* dengan pendapatan yang besar.
4. Demi kelancaran operasional pelayanan di restoran, ada baiknya dilakukan *briefing* untuk pembagian tugas (*job assignment*) untuk meningkatkan kerja sama tim.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber buku :

Alma, B. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi Revisi. Alfabeta : Bandung.

Budi, Agung Permana. 2013. *Manajemen Marketing Perhotelan*. CV. ANDI OFFSET : Yogyakarta.

Goodman, Raymond J. *F & B Service Management*. Edisi Kedua. Penerbit Erlangga : Jakarta.

Kotler, Philip. 2002. *Pemasaran Perhotelan dan Kepariwisataaan, Edisi Kedua*. PT Prenhallindo : Jakarta.

Manguwerdayo, Sudarto. 2000. *Perkembangan Pengelolaan Industri Akomodasi dan Restoran, Jilid Dua*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia : Jakarta

Sumber internet :

<http://binderengki.blogspot.com/2014/03/01fungsi-divisi-seksi-f-dept-tata-boga.html>, di akses pada 14 Maret 2022

<https://jayakartahotelsresorts.com/en/hotel/the-jayakarta-yogyakarta-hotel-spa#>, di akses pada 14 Maret 2022

<http://trainingmkogroup.blogspot.com/2017/06/table-setting.html>, di akses pada 14 Maret 2022

<https://www.materismk.my.id/2020/09/struktur-organisasi-food-and-beverage.html>, di akses pada 14 Maret 2022

<https://letohotel.blogspot.com/2016/12/hubungan-food-beverage-department.html>, di akses pada 14 Maret 2022

<https://www.amesbostonhotel.com/pengertian-food-and-beverage-service/>, di akses pada 14 Maret 2022

<https://www.materismk.my.id/2020/09/karakteristik-perhotelan-dan-tipe-tipe.html>, di akses pada 14 Maret