

RINGKASAN EKSEKUTIF

Berdiri sejak tahun 2012, Wilshire merupakan salah satu restoran yang dimiliki oleh PT Edesia Global. Wilshire berlokasi di Senopati yang merupakan kawasan kuliner dan hiburan yang berdekatan dengan kawasan pusat perniagaan Jakarta. Wilshire menawarkan menu *fusion food* dengan konsep restaurant yang memiliki *ambience* romantis dan elegan. Wilshire memiliki target pasar kelas sosial SES A dengan rentang usia 19 – 28 tahun. Persaingan industri *food & beverage* yang kian ketat membuat Wilshire memiliki penjualan yang kian menurun setiap saat terutama pada saat *weekdays*.

Untuk menyelesaikan masalah tersebut, penulis melakukan riset dan observasi untuk menemukan penyebab dan solusi dari masalah tersebut. Salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya penjualan pada saat *weekdays* adalah kurangnya promosi untuk target market diatas 23 tahun.

Penulis melakukan *market development* kepada *professionals* dan menyusun strategi marketing mulai dari konten hingga kanal komunikasi promosi yang sesuai dengan *target market* baru yaitu *professionals*. Terdapat tiga alternatif solusi yaitu *Wilshire Package for Work*, *Wilshire Celebratory*, dan *Remembering the Fusion Food History Day*. Penulis memilih alternatif *Wilshire Package for Work* sebagai solusi untuk diimplementasikan dalam rangka meningkatkan penjualan di restoran Wilshire pada saat *weekdays*.

EXECUTIVE SUMMARY

Established since 2012, Wilshire is one of the 5 restaurants owned by PT Edesia Global. Wilshire is located in Senopati, which is famous as a culinary and entertainment area that is near to the central business district of Jakarta. Wilshire offers fusion food menu with a restaurant concept that has a romantic and elegant ambience. Wilshire targets high social class customers as its target market aged 19 to 28 years old. The competition in food and beverage industry gets tougher day by day and affects the declining number of sales that Wilshire make during weekdays.

To solve the problem, the authors did research and observation to find the cause and solution of the problem. One of the factors that cause low sales during weekdays is the lack of promotion for target market over 23 years.

The Authors conduct market development to professionals and develop marketing strategies starting from promotional contents to their communication channels that fit the new market target; professionals. There are three alternative solutions: Wilshire Package for Work, Wilshire Celebratory, and Remembering the Fusion Food History Day. The authors chose the Wilshire Package for Work alternative as a solution to be implemented in order to increase sales at Wilshire restaurant during the weekdays.