

## RINGKASAN EKSEKUTIF

**H Gourmet & Vibes** adalah sebuah restoran dibawah **PT. Berkat Inti Kreasi** yang telah bergerak di bidang *hospitality and lifestyle* sejak tahun 2014. Dengan menggunakan konsep dan tema era industrialisasi New York pada tahun 1970, H Gourmet & Vibes menawarkan dekorasi yang berbeda dengan restoran lain di Jakarta.

Salah satu kekuatan H Gourmet & Vibes adalah acara yang berbeda setiap harinya, mulai dari *live music* hingga DJ. Selain acara yang diadakan, H Gourmet & Vibes juga dikenal karena hidangan yang disajikan, yaitu hidangan dengan nuansa *American Soul Food*, dimana *soul* merupakan kata lain untuk menyebut budaya Afrika Amerika.

Dalam kegiatan Project Improvement, penulis menemukan permasalahan yaitu penjualan H Gourmet & Vibes pada hari kerja yang tidak sebanding dengan penjualannya di akhir pekan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan H Gourmet & Vibes pada hari kerja, salah satunya adalah kurangnya komunikasi kepada konsumen mengenai menu makanan H Gourmet & Vibes

Dengan menggunakan teori *revenue management*, penulis mendapatkan beberapa alternatif solusi yang dapat diterapkan, dan menyelesaikan masalah yang dialami oleh H Gourmet & Vibes. Alternatif solusi tersebut berfokus terhadap *opportunity* yang dimiliki oleh H Gourmet & Vibes dari segi letak geografis, yaitu lokasi yang dekat dengan area perkantoran.

## EXECUTIVE SUMMARY

**H Gourmet & Vibes** is a restaurant under the management of **PT. Berkat Inti Kreasi**, they were in the hospitality and lifestyle industry since the beginning of 2014. It all started when a group of people with the same vision, and that is to develop a place that is always being talked about in Jakarta. With a concept and theme of the 1970 industrialization era in New York City, H Gourmet & Vibes offer something different than any other places in Jakarta.

One of the strengths that H Gourmet & Vibes has are the events that is held every weekdays and weekends, from live music to DJ's. Besides the events, H Gourmet & Vibes is also known for its dishes, that specializes in soul food.

For this project improvement, the writers analyze H Gourmet & Vibes's sales through observations and interviews. Afterwards, the writers found an underlying problem regarding H Gourmet & Vibes's sales on weekdays. There are a couple of factors that affects their sales on weekdays, one of the key factor is that H Gourmet & Vibes did not promote their dishes enough to attract customers, and because of that, H Gourmet & Vibes is more famous for night life destination, and not a restaurant.

With the theory of revenue management, the writers suggest a couple of alternatives that can lead up to solving H Gourmet & Vibes sales problem. The strategy is focused on the opportunity that H Gourmet & Vibes has, which is their geographical location that is near the Sudirman Central Business District area.