

## ABSTRAK

---

Sheraton Bandung Hotel&Towers adalah salah satu hotel yang terletak di kota Bandung. Persaingan industri hotel saat ini, membuat setiap perusahaan berupaya dalam melakukan strategi untuk meningkatkan pendapatan hotel. Salah satu departemen yang menjadi pendapatan utama bagi hotel adalah departemen *Food and Beverage*. Hal ini membuat pihak manajemen terutama *Food and Beverage Sales Executive* di Sheraton Bandung Hotel&Towers melakukan macam-macam upaya strategi yang bertujuan untuk meningkatkan hasil penjualan. Strategi yang dilakukan masih berfokus pada target yang ingin dicapai di setiap bulannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa peranan dan strategi yang dilakukan *Food and Beverage Sales Executive* dalam meningkatkan *revenue* di Sheraton Bandung Hotel&Towers. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara kepada *Food and Beverage Sales Executive* Sheraton Bandung Hotel&Towers, observasi secara langsung, serta studi dokumentasi untuk memperkuat data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Dari beberapa metode pengumpulan data yang digunakan dapat diketahui bahwa departemen *Food and Beverage* Sheraton Bandung Hotel&Towers berhasil menjalankan strategi yang dirancang sebelumnya dan *Food and Beverage Sales Executive* berhasil menjalankan perannya dengan baik juga, hal ini dapat dibuktikan dengan tercapainya *revenue* yang dihasilkan berdasarkan target sebesar 148,2%. Manfaat dari penelitian ini adalah untuk menganalisa tugas dan tanggung jawab apa yang dimiliki *Food and Beverage Sales Executive* di Sheraton Bandung Hotel&Towers.

Kata Kunci: *Food and Beverage Sales Executive, Revenue, Sheraton Bandung Hotel&Towers.*