

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana upaya memenuhi target omzet penjualan pada perusahaan Pusat Camilan Ibu Susy. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder, sedangkan teknik penelitian yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya memenuhi target omzet penjualan pada Pusat Camilan Ibu Susy adalah menjalin dengan banyak supplier, inovasi produk sehingga mempunyai keunikann, dan menggunakan media sosial untuk media promosinya, hal ini sebagai upaya untuk selalu meningkatkan omzet penjualan setiap harinya.

Kata kunci: target omzet, penjualan produk.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze how the effort to meet sales turnover targets of the snack Company Center of Ms. Susy. The type of this research is descriptive qualitative research by using primary data and secondary data, while the research tehcniquie that used are observation, interview, and documentation. The result of this research indicate that the effort to meet the sales turnover targets at the Company Center of Ms. Susy is establish with many suppliers, product innovation so that it has uniqueness, and use social media for its promotional media. This is in an effort to always increase sales turnover everyday.

Key word: turnover targets, salling product