

## **ABSTRAK**

Penelitian ini dimaksudkan agar para kinerja mengetahui bahwa target penjualan selalu ada diperusahaan, dan kinerja karyawan berperan didalamnya. Penetapan target penjualan dibuat berdasarkan kemampuan daya jual yang dilakukan karyawan untuk menjual produk kemudian target selalu ada peningkatan untuk perkembangan suatu perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) kinerja karyawan CV Alam Raya Boga (Store Lapis Kukus Pahlawan Sidoarjo), (2) pengaruh kinerja karyawan terhadap penetapan target CV Alam Raya Boga (Store Lapis Kukus Pahlawan Sidoarjo). Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif, subjek penelitian adalah manajer store, head store, leader, dan kasir. Obyeknya adalah target penjualan, pencapaian target penjualan dan penetapan target penjualan.

Data dikumpulkan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi, serta di analisis dengan teknik deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : faktor kinerja karyawan berpengaruh dengan penetapan target penjualan adalah dilihat dari keefektifan kinerja karyawan, penyampaian pelayanan dan promosi yang dilakukan oleh karyawan, dan mengetahui hasil penjualan produk yang dilakukan karyawan sudah sesuai target penjualan yang ditetapkan perusahaan atau belum, penetapan target penjualan dibuat sebagai acuan perusahaan untuk mencapai omset penjualan yang diharapkan. Upaya untuk menetapkan target penjualan yaitu menganalisis kinerja karyawan dari kemampuan menjual produk kemudian target penjualan bisa ditetapkan. Selain bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan juga untuk meningkatkan kinerja karyawan agar termotivasi dan semangat untuk hasil kerja yang baik yaitu mencapai target yang sudah ditentukan perusahaan.

Kata kunci: Kinerja Karyawan , Target penjualan, Omset penjualan