

ABSTRAK

Consulting Project ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi penyebab yang menyebabkan tidak tercapainya target penjualan Sagoo Kitchen SMS selama 4 tahun berturut-turut (2) memberikan solusi dan rekomendasi pada Sagoo Kitchen SMS agar tercapainya target penjualan di tahun berikutnya. Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif. Subjek penelitian adalah manajer operasional, karyawan dan konsumen. Data dikumpulkan dengan metode wawancara, observasi dan kuisioner, serta dianalisis dengan teknik deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) faktor yang menyebabkan belum tercapainya target penjualan adalah target pasar dari Sagoo Kitchen SMS tidak sesuai dengan demografi area sekitar Gading Serpong; (2) rekomendasi yang diberikan untuk Sagoo Kitchen yaitu merubah STP Sagoo Kitchen, menyediakan produk yang sesuai dengan demografi pengunjung Summarecon Mall Serpong, mempertahankan dan meningkatkan kualitas internal Sagoo Kitchen berdasarkan indikator 7P's dan Critical Success Factors of Food Service Industry, mengadakan member card, memberikan voucher fisik potongan harga, mengadakan menu paket, mengadakan program insentif penjualan kepada karyawan.

Kata Kunci : target penjualan, pemasaran, target pasar.