

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS TESIS .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Pertanyaan Penelitian .....	4
1.4. Tujuan Penelitian .....	4
1.5. Manfaat Penelitian.....	4
1.6. Lingkup Penelitian .....	5
1.7. Sistematika Penulisan .....	6
BAB II. LANDASAN TEORI .....	9
2.1. Schmenner Matriks .....	9
2.2. <i>Human Resources and Strategic Operation Management</i> .....	11
2.3. The sales secrets of high-growth companies.....	13
2.4. Kajian Penelitian Terdahulu .....	15
2.5. Kerangka Penelitian .....	18
BAB III. METODA PENELITIAN.....	19
3.1. Desain Penelitian.....	19
3.2. Metoda Pengumpulan Data .....	20
3.2.1. Data Utama (primer).....	20
3.2.2. Data Pendukung (sekunder).....	21
3.3. Instrumen Penelitian .....	22
3.3.1. Instrumen Penelitian Analytical Hierarchy Process (AHP).....	22
3.3.2. Instrumen Penelitian <i>Objective Matrix</i> (OMAX) .....	26
3.4. Metoda Analisis Data .....	28

3.4.1.	Metoda Analisis Analytical Hierarchy Process (AHP).....	28
3.4.2.	Metoda Analisis <i>Objective Matrix</i> (OMAX) .....	30
3.5.	Profil Kasus .....	33
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		35
4.1	Deskripsi Data .....	35
4.1.1.	Profil Responden.....	35
4.1.2.	Hasil Pembobotan Variabel dan Sub Variabel dengan Metoda <i>Analytical Hierarchy Process</i> (AHP) .....	37
4.1.3.	Hasil Nilai Kinerja Total Manajer Penjualan A Sampai Y dengan Metoda <i>Objective Matrix</i> (OMAX) .....	42
4.2	Pembahasan.....	44
4.2.1.	Pembahasan Analisis Metoda Analytical Hierarchy Process (AHP) 44	
4.2.2.	Pembahasan Analisis Metoda <i>Objective Matrix</i> (OMAX) .....	47
BAB V. SIMPULAN .....		50
5.1.	Simpulan.....	50
5.2.	Implikasi Manajerial .....	51
5.3.	Keterbatasan dan Penelitian Selanjutnya .....	51
DAFTAR PUSTAKA .....		52
LAMPIRAN.....		53