

## DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR LAMPIRAN .....	ix
INTISARI .....	x
ABSTRACT .....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Pertanyaan Penelitian .....	7
1.4 Tujuan Penelitian .....	8
1.5 Manfaat Penelitian .....	8
1.6 Batasan Penelitian .....	8
1.7 Sistematika Laporan Penelitian .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>11</b>
2.1 Landasan Teori .....	11
2.1.1 <i>Fit Theory</i> .....	11
2.1.1.1 <i>Person- Organization Fit Theory (P-O Fit)</i> .....	12
2.1.1.2 <i>Person- Job Fit Theory (P-J Fit)</i> .....	13
2.1.1.3 <i>Person- Group Fit Theory (P-G Fit)</i> .....	14
2.1.1.4 <i>Person- Job Person Theory (P-P Fit)</i> .....	16
2.1.2 <i>Optimal Distinctiveness Theory</i> .....	18
2.1.3 <i>Sales Generalist Versus Specialist</i> .....	22
2.2 Kajian Penelitian yang Relevan .....	25
2.3 Kerangka Penelitian .....	27

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1 Desain Penelitian .....	26
3.2 Metode Pengambilan Data .....	26
3.3 Instrumen Penelitian .....	29
3.4 Metode dan Analisis Data .....	30
3.5 Profil Kasus .....	32
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>36</b>
4.1 Deskripsi Data .....	36
4.2 Pembahasan .....	37
4.2.1 Kesesuaian Penerapan Sales Generalist menggunakan Fit Theory .....	37
4.2.2 Kekhasan Optimal (Distinctiveness) dari Project Sales Generalist .....	47
4.3 Implikasi Pilihan Kebijakan .....	52
<b>BAB V SIMPULAN .....</b>	<b>57</b>
5.1 Simpulan .....	57
5.2 Implikasi .....	58
5.3 Keterbatasan .....	59
5.3 Saran .....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>61</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pencapaian kinerja Sales Generalist Area Yogyakarta .....	4
Tabel 2.1 Perbandingan Sales Generalist dan Specialist .....	24
Tabel 4.1 Daftar Data Narasumber .....	31
Tabel 4.2 Perbandingan 3 bulan Performance Sales Generalist .....	50
Tabel 4.3 Perbandingan 6 bulan Performance Sales Generalist .....	50
Tabel 4.4 Performance Sales KK .....	53
Tabel 4.5 Performance Sales KPR .....	53
Tabel 4.6 Performance Sales KSM .....	53

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kinerja Segmen New Core .....	3
Gambar 2.1 Optimal Distinctiveness Theory: Opposing process model .....	20
Gambar 2.2 Gambaran Sales Generalist .....	22
Gambar 2.3 Kinerja Produktivitas Sales Nasional .....	23
Gambar 2.4 Perubahan Sales Specialist menjadi Generalist.....	23
Gambar 2.6 Components of Data Analysis: Flow Model.....	30
Gambar 3.1 Area Pilot Project Sales Generalist .....	33
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Project Sales Generalist.....	34
Gambar 4.1 Dokumentasi Sosialisasi Project Sales Generalist kepada Kepala Cabang dan Segmen Manager.....	40
Gambar 4.2 Dokumentasi Sosialisasi Project Sales Generalist kepada Sales.....	41
Gambar 4.3 Timeline Project Sales Generalist.....	49
Gambar 4.4 Perkembangan Kredit Konsumsi D.I Yogyakarta.....	51

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara Narasumber 1.....	63
Lampiran 2. Transkrip Wawancara Narasumber 2.....	67
Lampiran 3. Transkrip Wawancara Narasumber 3.....	74
Lampiran 4. Transkrip Wawancara Narasumber 4.....	85
Lampiran 5. Transkrip Wawancara Narasumber 5.....	93