

DAFTAR TABEL

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tabel 2. 1 Kriteria Total Skor Kinerja	14
Tabel 2. 2 Rumusan Keterkaitan Unsur-Unsur SWOT.....	33
Tabel 2. 3 Matrix SWOT	35
Tabel 2. 4 Skala Penilaian Matriks Perbandingan Berpasangan.....	40
Tabel 2. 5 Matriks Perbandingan Berpasangan	40
Tabel 2. 6 RI (<i>Random Index</i>).....	41
Tabel 2. 7 Penelitian Terdahulu	44

BAB III METODE PENELITIAN

Tabel 3. 1 Variabel Operational.....	51
--------------------------------------	----

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Tabel 4. 1 Data Penjualan dan Target Penjualan PT. IM (Satuan dalam Rupiah).....	68
Tabel 4. 2 Data Penjualan dan Quantity Penjualan PT. IM	68
Tabel 4. 3 Data Pelanggan Baru Tahun 2016 - 2017 PT. IM	68
Tabel 4. 4 Data Pembelian Ulang Tahun 2016 - 2017 PT. IM	69
Tabel 4. 5 Matriks S.W.O.T untuk Formulasi Strategi PT. IM	74
Tabel 4. 6 Perhitungan Skor dan Bobot Kekuatan.....	75
Tabel 4. 7 Perhitungan Skor dan Bobot Kelemahan.....	76
Tabel 4. 8 Perhitungan Skor dan Bobot Ancaman.....	76
Tabel 4. 9 Perhitungan Skor dan Bobot Peluang	76
Tabel 4. 10 Usulan Rancangan Balanced Scorecard untuk PT.IM.....	82
Tabel 4. 11 Matriks Perbandingan Berpasangan 4 (Empat) Perspektif Balanced Scorecard.....	83
Tabel 4. 12 Pembobotan ke-4 (Empat) Perspektif Balanced Scorecard	84
Tabel 4. 13 Matriks Perbandingan Berpasangan Indikator-Indikator Perspektif Keuangan	84
Tabel 4. 14 Pembobotan Indikator-Indikator Perspektif Keuangan	85
Tabel 4. 15 Matriks Perbandingan Berpasangan Indikator-Indikator Perspektif Pelanggan.....	86
Tabel 4. 16 Pembobotan Indikator-Indikator Perspektif Pelanggan	87

Tabel 4. 17 Matriks Perbandingan Berpasangan Indikator-Indikator Perspektif Proses Bisnis Internal.....	87
Tabel 4. 18 Pembobotan Indikator-Indikator Perspektif Proses Bisnis Internal...	88
Tabel 4. 19 Matriks Perbandingan Berpasangan Indikator-Indikator.....	89
Tabel 4. 20 Pembobotan Indikator-Indikator Perspektif Pembelajaran & Pertumbuhan	90
Tabel 4. 21 Hasil Perkalian Bobot Perspektif Keuangan dengan Bobot Indikator- Indikatornya.	90
Tabel 4. 22 Hasil Perkalian Bobot Perspektif Pelanggan dengan Bobot Indikator- Indikatornya.	90
Tabel 4. 23 Hasil Perkalian Bobot Perspektif Proses Bisnis Internal dengan.....	91
Tabel 4. 24 Hasil Perkalian Bobot Perspektif Pembelajaran & Pertumbuhan dengan Bobot Indikator-Indikatornya.	91
Tabel 4. 25 Hasil Pembobotan Semua Indikator	91
Tabel 4. 26 <i>Key Performance Indicators</i> PT. IM	92
Tabel 4. 27 Data Penjualan dan Target Penjualan	94
Tabel 4. 28 <i>Operating Ratio</i> Tahun 2016 -2017	94
Tabel 4. 29 Keefektifan Biaya Penjualan Tahun 2016 - 2017	95
Tabel 4. 30 <i>Net Profit Margin</i> Tahun 2016 - 2017.....	95
Tabel 4. 31 Data Pengiriman 2016 - 2017.....	96
Tabel 4. 32 Ratio Pelanggan Baru	96
Tabel 4. 33 Ratio Pembelian Ulang.....	96
Tabel 4. 34 Data <i>Time Visit Ratio</i>	97
Tabel 4. 35 Penanganan <i>Customer Claim</i>	97
Tabel 4. 36 Persentase Penggunaan Sistem	98
Tabel 4. 37 Persentase Pelatihan Karyawan	99
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	
Tabel 5. 1 Hasil Pembobotan Indikator-Indikator KPI.....	101
Tabel 5. 2 Perhitungan <i>Key Performance Indicators</i> PT. IM 2016	102
Tabel 5. 3 Perhitungan <i>Key Performance Indicators</i> PT. IM 2017	103