

DAFTAR TABEL

Tabel I. 1 Target Penjualan	3
Tabel I. 2 Jumlah Keluhan Pelanggan.....	3
Tabel II. 1 Matriks Perbandingan Berpasangan.....	16
Tabel II. 2 Skala Penilaian Perbandingan	17
Tabel II. 3 Matriks SWOT	19
Tabel II. 4 IFAS dan EFAS.....	20
Tabel II. 5 Matriks GE McKinsey	21
Tabel II. 6 Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel IV. 1 Identifikasi SWOT CV.EFG.....	31
Tabel IV. 2 Faktor Strategi Internal	33
Tabel IV. 3 Faktor Strategi Eksternal	34
Tabel IV. 4 GE Matriks.....	35
Tabel IV. 5 Matriks TOWS dari Identifikasi SWOT.....	37
Tabel IV. 6 Sasaran Strategis CV.EFG.....	39
Tabel IV. 7 Rangkuman Sasaran Strategis dan Critical Success Factor	43
Tabel IV. 8 Key Performance Indicator	44
Tabel IV. 9 KPI Meningkatkan Laba Bersih	46
Tabel IV. 10 KPI Meningkatkan Pendapatan	46
Tabel IV. 11 KPI Akuisisi Pelanggan	47
Tabel IV. 12 KPI Persentase Tingkat Kepuasan pelanggan	47
Tabel IV. 13 Presentase tingkat keluhan pelanggan	48
Tabel IV. 14 Presentase Produk Cacat	48
Tabel IV. 15 Presentase Process Defect.....	49
Tabel IV. 16 KPI Supply Bahan Baku	49
Tabel IV. 17 KPI Presentase Penyelesaian Beban Kerja	50
Tabel IV. 18 Jumlah Reward	50
Tabel IV. 19 Jumlah Pelatihan	51
Tabel IV. 20 Rangkuman KPI.....	51
Tabel IV. 21 Pembobotan Keseluruhan	52
Tabel IV. 22 Normalisasi Pembobotan Keseluruhan.....	53
Tabel IV. 23 Uji Konsistensi.....	53
Tabel IV. 24 Bobot Tiap Perspektif Balanced Scorecard	53
Tabel IV. 25 Bobot Perspektif Keuangan	54
Tabel IV. 26 Bobot Perspektif Pelanggan.....	54
Tabel IV. 27 Bobot Perspektif Proses Bisnis Internal.....	54
Tabel IV. 28 Bobot Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran.....	55
Tabel IV. 29 Pembobotan Keseluruhan	55
Tabel IV. 30 Normalisasi Pembobotan Keseluruhan	56
Tabel V. 1 Rumusan Sasaran Strategis, CSF, dan KPI.....	58
Tabel V. 2 Normalisasi Pembobotan KPI.....	64