

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Petunjuk Penilaian Perbandingan Berpasangan	27
Tabel 2.2 Rasio Indeks	29
Tabel 2.3 Skripsi Terdahulu	30
Tabel 2.4 Jurnal Nasional	36
Tabel 2.5 Jurnal Internasional	40
Tabel 4.2.1 Penentuan Leading dan Lagging Perspektif Keuangan	54
Tabel 4.2.2 Penentuan Leading dan Lagging Perspektif Pelanggan	55
Tabel 4.2.3 Penentuan Leading dan Lagging Perspektif Proses Bisnis Internal	55
Tabel 4.2.4 Penentuan Leading dan Lagging Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	55
Tabel 4.3.1 Pembobotan dan Penentuan Target Manager Operasional	57
Tabel 4.3.2 Matriks Perbandingan Berpasangan Manager Operasional	58
Tabel 4.3.3 Matriks Nilai Kriteria Manager Operasional	58
Tabel 4.3.4 Pembobotan dan Penentuan Target Admin and Finance	65
Tabel 4.3.5 Matriks Perbandingan Berpasangan Admin and Finance	66
Tabel 4.3.6 Matriks Nilai Kriteria Admin and Finance	66
Tabel 4.3.7 Pembobotan dan Penentuan Target CS dan Kasir	70
Tabel 4.3.8 Matriks Perbandingan Berpasangan CS dan Kasir	71
Tabel 4.3.9 Matriks Nilai Kriteria CS dan Kasir	71
Tabel 4.3.10 Pembobotan dan Penentuan Target Sales Marketing	76
Tabel 4.3.11 Matriks Perbandingan Berpasangan Sales Marketing	77
Tabel 4.3.12 Matriks Nilai Kriteria Sales Marketing	77
Tabel 4.3.13 Pembobotan dan Penentuan Target Mekanik	82
Tabel 4.3.14 Matriks Perbandingan Mekanik	83
Tabel 4.3.15 Matriks Perbandingan Mekanik	83
Tabel 4.4.1 Pemberian Bonus Karyawan Artomoro Motor	85
Tabel 4.4.2 Bonus Manager Operasional	86
Tabel 4.4.3 Bonus Admin and Finance	87
Tabel 4.4.4 Bonus CS dan Kasir	87
Tabel 4.4.5 Bonus Senior Sales Marketing	88
Tabel 4.4.6 Bonus Sales Marketing 1	89
Tabel 4.4.7 Bonus Sales Marketing 2	89
Tabel 4.4.8 Bonus Sales Marketing 3	90
Tabel 4.4.9 Bonus Mekanik	90