

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PERNYATAAN.....	ii
PERNYATAAN PERUSAHAAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Sasaran Penulisan Skripsi.....	5
1.4. Manfaat Skripsi	6
1.5. Cakupan Bahasan	6
1.6. Sistematika Penulisan.....	7
BAB 2 LANDASAN TEORI.....	8
2.1. Manajemen Kinerja.....	8
2.2. Tahapan Manajemen Kinerja	8
2.2.1. <i>Prerequisites</i>	8
2.2.2. <i>Performance Planning</i>	10
2.2.3. <i>Performance Execution</i>	11
2.2.4. <i>Performance Assessment</i>	12
2.2.5. <i>Performance Review</i>	12
2.2.6. <i>Renewal dan Recontracting</i>	13
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN.....	18
3.1. Jenis Penelitian.....	18
3.2. Waktu dan Tempat Penelitian	18
3.3. Pembahasan dan Kerangka Kerja.....	18
3.4. Jenis Data, Pengumpulan Data, Narasumber, Populasi dan Sampel	19

3.5. Merancang Instrumen Penelitian.....	21
3.6. Pengolahan Data.....	22
BAB 4 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	31
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.1. Sejarah PT XYZ	31
4.1.2. Visi dan Misi PT XYZ.....	32
4.2. Proyek Pameran Logistik A, B dan C	32
4.2.1. Struktur Organisasi PT XYZ	33
4.2.2. Struktur Divisi Pameran Logistik A, B dan C	35
BAB 5 ANALISIS HASIL, PEMBAHASAN DAN RANCANGAN KPI	36
5.1. Analisis Penerapan Manajemen Kinerja Pada Tahap <i>Planning</i>	36
5.1.1. Studi Dokumen.....	36
5.1.2. Hasil Wawancara.....	38
5.2. Usulan Penyempurnaan Manajemen Kinerja Pada Tahap <i>Planning</i>	41
5.3. Analisis Pekerjaan <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i>	42
5.4. Menyusun Draft dan Menkonfirmasi Hasil <i>Penyempurnaan</i> Tanggung jawab dan tugas <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i> Berdasarkan Sintesa Hasil 50	
5.5. Penyusunan Final Tanggung jawab dan tugas.....	58
5.6. Penyusunan KPI <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i>	60
5.7. Rekomendasi Untuk Implementasi Tanggung Jawab, Tugas dan KPI	63
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	64
6.1. Kesimpulan.....	64
6.2. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	69

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jenis Data, Pengumpulan Data dan Narasumber	20
Tabel 2. Daftar Pertanyaan Wawancara Senior Karyawan Untuk Analisis Temuan Baik atau Kurang Baik Persepsi Karyawan Terhadap Penerapan Proses Manajemen Kinerja Khususnya Tahap <i>Planning</i>	21
Tabel 3. Daftar Pertanyaan Wawancara <i>Sales Director</i> Mengenai Analisis Pekerjaan... 21	
Tabel 4. Daftar Pertanyaan Wawancara <i>Account Executive</i> Mengenai Analisis Pekerjaan	22
Tabel 5. Daftar Pertanyaan Wawancara BOD Untuk Klarifikasi Tugas-tugas <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i>	22
Tabel 6. Daftar Pertanyaan Wawancara BOD Untuk Klarifikasi KPI <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i>	22
Tabel 7. Contoh Analisis Temuan Baik atau Kurang Baik Persepsi Karyawan Terhadap Penerapan Proses Manajemen Kinerja Khususnya Tahap <i>Planning</i>	23
Tabel 8. Contoh Analisa Pekerjaan <i>Sales Director</i>	23
Tabel 9. Contoh Pencocokan Tugas-tugas <i>Sales Director</i>	24
Tabel 10. Contoh Analisa Pekerjaan <i>Sales Director</i>	25
Tabel 11. Contoh Analisa Pekerjaan <i>Account Executive</i>	26
Tabel 12. Contoh Sintesa Hasil Jawaban <i>Account Executive</i> Mengenai Tugas-tugas	27
Tabel 13. Contoh Hasil Wawancara Konfirmasi Ulang dengan BOD Terkait Tanggung Jawab dan Tugas <i>Account Executive</i>	28
Tabel 14. Contoh Final Tanggung jawab dan tugas <i>Account Executive</i>	29
Tabel 15. Hasil Wawancara dengan BOD Terkait Klarifikasi KPI <i>Sales Director</i>	30
Tabel 16. Hasil Wawancara dengan BOD Terkait Klarifikasi KRA dan KPI <i>Account Executive</i>	30
Tabel 17. Hasil Perhitungan EPM Untuk Pertanyaan Tertutup	37
Tabel 18: Hasil Perhitungan EPM Untuk Pertanyaan Terbuka.....	38
Tabel 19. Rekapitulasi Persepsi Karyawan Senior Terhadap Tahapan <i>Planning</i> Pada PT XYZ.....	39

Tabel 20. Usulan Penyempurnaan Tahapan <i>Planning</i> di PT XYZ	41
Tabel 21. Tugas-tugas <i>Sales Director</i>	42
Tabel 22. Hasil Wawancara Analisis Pekerjaan <i>Sales Director</i>	44
Tabel 23. Hasil Wawancara Analisis Pekerjaan dengan <i>Account Executive</i> Proyek pameran logistik A, B dan C	45
Tabel 24: Hasil Sintesa Wawancara Mengenai Tugas-tugas <i>Account Executive</i>	48
Tabel 25. Hasil Wawancara KRA <i>Account Executive</i> dengan <i>Sales Director</i>	50
Tabel 26. Hasil Wawancara dengan BOD Terkait Draft Tanggung jawab dan tugas Tanggung Jawab/KRA, Tanggung jawab dan tugas <i>Sales Director</i>	50
Tabel 27. Hasil Wawancara dengan BOD Terkait Draft Tanggung jawab dan tugas Tanggung Jawab/KRA, Tanggung jawab dan tugas <i>Account Executive</i>	55
Tabel 288. Final Tanggung jawab dan tugas <i>Sales Director</i>	58
Tabel 29. KPI <i>Sales Director</i>	61
Tabel 30. KPI <i>Account Executive</i>	62
Tabel 31. Tahapan Implementasi Tanggung Jawab, Tugas dan KPI.....	63
Tabel 32 Tanggung Jawab <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i>	64
Tabel 33. KPI <i>Sales Director</i> dan <i>Account Executive</i>	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. <i>Exhibition Growth in Indonesia</i>	1
Gambar 2. Hasil Penelitian Tahapan Manajemen Kinerja PT XYZ Sumber : Pardede, 2016.....	3
Gambar 3. Hasil Penelitian Tahapan Manajemen Kinerja PT XYZ.....	4
Gambar 4. Kerangka Kerja	19
Gambar 5. Struktur Organisasi Perusahaan PT XYZ.....	34
Gambar 6. Struktur Divisi Pameran Logistik A, B dan C.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Data Sekunder Hasil Pertanyaan Tertutup EPM Khususnya Tahapan <i>Planning</i>	69
Lampiran 2: Data Sekunder Hasil Kesimpulan Pertanyaan Terbuka EPM Khususnya Tahapan <i>Planning</i>	71
Lampiran 3: Hasil Wawancara dan <i>Coding</i> dengan Karyawan Senior Tentang Tahapan <i>Planning</i> Pada PT XYZ.....	73
Lampiran 4: <i>Job Description Sales Director</i>	79
Lampiran 5: Hasil Wawancara Mengenai Tanggung jawab dan tugas dengan <i>Sales Director</i>	81
Lampiran 6: Hasil Wawancara Klarifikasi Mengenai Tanggung jawab dan tugas <i>Sales Director</i> dengan BOD.....	84
Lampiran 7: Hasil Wawancara dengan <i>Account Executive</i> pameran logistik A, B dan C	89
Lampiran 8: Hasil Wawancara Klarifikasi Mengenai Tanggung jawab dan tugas <i>Account Executive</i> dengan BOD.....	95
Lampiran 9: Hasil Wawancara Klarifikasi Mengenai KPI <i>Sales Director</i> dengan BOD	99
Lampiran 10: Hasil Wawancara Klarifikasi Mengenai KPI <i>Account Executive</i> dengan BOD.....	102
Lampiran 11: <i>Low Hanging Fruit</i>	106
Lampiran 12: <i>Pipeline Sales</i> Pameran Logistik A, B dan C	108