

DAFTAR ISI

Halaman Judul Luar	i
Halaman Judul Dalam	ii
Halaman Persetujuan	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Motto	v
Halaman Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiv
Abstrak	xv
<i>Abstact</i>	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Pembatasan Masalah	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Penegasan Istilah	7
G. Sistematika Penulisan	9

BAB II TINJAUAN TEORITIS

A. Strategi Bersaing	11
1. Pengertian Strategi Bersaing	11
2. Tujuan Strategi Bersaing	12
3. Pengembangan Usaha	17
B. Kinerja	19
1. Pengertian Kinerja	19
2. Penilaian Kinerja	20
3. Cara Mengukur Kinerja.....	24
4. Pengembangan Sumber Daya Manusia.....	26
5. Analisis Pekerjaan.....	27
C. Volume Penjualan	30
1. Pengertian Volume Penjualan	30
2. Macam-macam Penjualan	31
3. Cara Meningkatkan Volume Penjualan	32
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	34
5. Pengertian Pemasaran	36
6. Bauran Pemasaran	37
D. Penelitian Terdahulu	41
E. Kerangka Berpikir	47

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	48
B. Lokasi Penelitian	49

C. Kehadiran Peneliti	49
D. Data dan Sumber Data	50
E. Teknik Pengumpulan Data	51
F. Teknik Analisis Data	52
G. Pengecekan Keabsahan Data	53
H. Tahap-Tahap Penelitian	54
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Deskripsi Objek Penelitian.....	51
B. Temuan Hasil Penelitian	59
C. Analisis Temuan Penelitian.....	88
BAB V PEMBAHASAN	
A. Strategi Peningkatan Kinerja pada MJ Flower Dari Segi Kualitas Pekerjaan, Pengetahuan, dan Kerja Sama.....	93
B. Strategi Peningkatan Volume Penjualan pada MJ Flower	100
C. Strategi Bersaing untuk Pengembangan Usaha	105
BAB VI PENUTUP	
A Kesimpulan	110
B Saran	111
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	