

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan perekonomian di dunia yang saat ini berkembang khususnya di Indonesia yang berkembang semakin pesat dengan ini menyebabkan persaingan bisnis semakin ketat. Persaingan bisnis yang semakin ketat serta sumber daya ekonomi memaksa perusahaan bisnis untuk mampu bertahan dalam situasi yang sulit. Salah satu solusi yang dapat perusahaan lakukan untuk menghadapi persaingan yaitu dengan cara setiap perusahaan harus memiliki keunggulan bersaing atau meningkatkan daya saing, contohnya dari segi produk maupun kualitas produk, harga bahkan sumber daya manusia suatu perusahaan.

Perusahaan tidak cukup hanya dengan mempunyai modal besar untuk mencapai tujuan, akan tetapi harus dibantu oleh karyawannya. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat memanfaatkan sumber daya manusia yang ada di perusahaan, caranya dengan menggerakkan atau mengarahkan sumber daya manusia perusahaan agar sumber daya manusia yang ada di perusahaan mampu bekerja dengan efektif dan efisien sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dan antara perusahaan dengan karyawan harus dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan yang diinginkan yang terwujud dalam Produktivitas Kerja.

Di bidang industri, Produktivitas mempunyai arti ukuran yang relatif nilai atau ukuran yang ditampilkan oleh daya produksi, yaitu sebagai campuran dari produksi dan aktivitas. Sumber daya manusia merupakan elemen yang paling strategis dalam organisasi, harus diakui dan diterima manajemen. Peningkatan Produktivitas Kerja hanya mungkin dilakukan oleh manusia.

Produktivitas kerja bagi suatu perusahaan sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan usaha Menurut Edy Sutrisno (2019, p. 99) Produktivitas secara umum diartikan sebagai hubungan antara keluaran (barang-barang atau jasa) dengan masukan (tenaga kerja, bahan, uang). Produktivitas adalah suatu ukuran efisiensi produktif. Suatu perbandingan antara hasil keluaran dan masukan. Masukan sering dibatasi dengan tenaga kerja, sedangkan keluaran diukur dalam ke-satuan fisik, bentuk dan nilai.

Sedangkan dalam jurnal penelitian terdahulu Yudi Siswadi (2016) Produktivitas adalah suatu tolak ukur pencapaian hasil usaha dengan membandingkan nilai yang dicapai dan nilai semua bahan dan upaya yang digunakan untuk mencapai hasil tersebut.

Dengan ini permasalahan awal yang penulis temukan mengenai Produktivitas Kerja yaitu tidak tercapainya target produksi penjualan sepeda motor pada perusahaan ini. Hal ini disebabkan oleh Produktivitas di perusahaan tergolong kurang baik. Dan akan berdampak negatif bagi perusahaan jika Produktivitas Kerja pada perusahaan sering tidak mencapai target akan adanya kerugian untuk perbulannya dalam perusahaan. Adapun data hasil penjualan pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman pada Tahun 2019 dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini:

Tabel 1.1

**Data Hasil Penjualan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang pahoman
Tahun 2019**

Bulan	Target Penjualan	Hasil Penjualan	Persentase
Januari	71 Unit	68 Unit	96%
Februari	66 Unit	63 Unit	95%
Maret	76 Unit	76 Unit	100%
April	84 Unit	61 Unit	73%
Mei	112 Unit	121 Unit	108%

Juni	96 Unit	46 Unit	48%
Juli	96 Unit	80 Unit	83%
Agustus	94 Unit	72 Unit	77%
September	81 Unit	58 Unit	72%
Oktober	79 Unit	63 Unit	80%
November	76 Unit	72 Unit	95%
Desember	89 Unit	89 Unit	100%
Total	1020 Unit	869 Unit	85%

Sumber: PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman 2019

Dari data Tabel 1.1 dapat di lihat pencapaian target pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman masih kurang maksimal dari plan yang telah ditentukan yaitu 85%. Dilihat bahwa Produktivitas Kerja yang dicapai pada Tahun 2019 yang tidak mencapai target sebanyak 9 bulan dan yang mencapai target atau melebihi target penjualan hanya 3 bulan dimana pada bulan Maret, Mei dan Desember 2019. Dalam peraturan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman yang dikatakan bisa mencapai target penjualan harus sesuai dengan target yang telah ditetapkan perusahaan dalam setiap bulannya atau dilihat pada persentase sebesar 100% atau lebih, jika persentase kurang dari 100% dan hasil penjualan tidak sesuai dengan target maka masih belum bisa dikatakan Produktivitas tercapai. Bisa dilihat pada bulan Januari 2019 dimana hasil penjualan hanya tercapai sebesar 68 Unit dan target penjualan pada bulan Januari 2019 sebesar 71 Unit, artinya Produktivitas masih kurang maksimal karena tidak sesuai dengan target yang di tetapkan oleh Main Dealer PT. Lautan Teduh Interniaga. Yang berpedoman sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Penulis dapat berasumsi bahwa Produktivitas Kerja Sales dalam perusahaan ini belum maksimal. Penulis dapat menghubungkan fenomena Produktivitas Kerja dengan indikator Produktivitas. Fenomena masalah yang berkaitan dengan Produktivitas PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman yang mempengaruhi tidak tercapainya target yang diinginkan perusahaan yaitu

kurangnya kemampuan Sales dalam memaparkan produk-produk baru kepada konsumen, dan kurang mempunyai keterampilan yang Sales miliki dalam bekerja.

Dalam meningkatkan hasil yang dicapai para Sales belum memiliki hasil yang maksimal. Para Sales belum dapat meningkatkan hasil penjualan unit sepeda motor per-periode / perbulan, dikarenakan kurangnya kemampuan dalam bekerja sehingga tidak tercapai target atau Produktivitas Kerja Sales belum memenuhi tujuan perusahaan.

Dalam meningkatkan hasil yang dicapai para Sales harus memiliki Semangat dalam bekerja. Dalam permasalahan Produktivitas Kerja yaitu Semangat kerja Sales kurang atau Sales kurang bersemangat dalam bekerja. Tidak adanya usaha Sales untuk meningkatkan semangat kerja untuk lebih baik dari hari kemarin. Dalam indikator ini dapat dilihat dari etos kerja dan hasil yang dicapai dalam perbulan dan dibandingkan dengan hasil sebelumnya.

Dari segi efisiensi perusahaan kurang memperbandingkan antara hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya manusia. Dari segi masukan dan keluaran aspek produktivitas yang akan memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi Sales. Oleh sebab itu, diperlukan cara dalam meningkatkan Produktivitas Kerja Sales agar pencapaian target yang telah ditentukan perusahaan dapat tercapai.

Berdasarkan jurnal terdahulu yang dikutip oleh Yudi Siswadi (2016) juga menghubungkan indikator untuk mengukur Produktivitas Kerja berdasarkan indikator tersebut.

Untuk penelitian ini penulis akan melakukan penelitian di PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman salah satu perusahaan yang memperhatikan Produktivitas Kerja Sales. PT. Lautan Teduh merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif terutama kendaraan roda 2 yang biasa dikenal masyarakat dengan produk "YAMAHA". PT. Lautan Teduh Interniaga berdiri sejak tahun 1980-an dan

memiliki beberapa cabang di Lampung. Salah satunya, PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman yang beralamat di Jl. Gatot Subroto No. 93 Pahoman, Bandar Lampung. PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman terbagi menjadi 2 bagian kerja, yaitu bagian struktural dan fungsional. Karyawan struktural yang bertugas di dalam lingkungan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman bekerja setiap hari Senin sampai dengan hari Sabtu, untuk hari Senin sampai dengan hari Jum'at dimulai pada pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 16.30 WIB sedangkan pada hari Sabtu dimulai pada pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 15.00 WIB. Karyawan fungsional yang bertugas di dalam dan di luar lingkungan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman salah satu perusahaan cabang *otomotif* sepeda motor roda 2 yang memiliki 44 karyawan bagian Sales yang aktif dalam perusahaan yang bertugas menjalankan atau memasarkan produk perusahaan kepada konsumen agar tujuan perusahaan mencapai target penjualan yang telah ditetapkan MAIN DEALER didalam setiap periode.

Pada suatu perusahaan harus dapat mengikuti perkembangan yang saat ini sesuai dengan keinginan dan dibutuhkan dari perusahaan. Perusahaan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman terbentuk dengan tujuan membantu melakukan peningkatan laba yang maksimal bisa disebut peningkatan penjualan perusahaan. Untuk mendukung hal tersebut perlu adanya kesiapan pada sumber daya manusia yang dimiliki oleh PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman khususnya di bidang marketing. Dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan perlu di dukung oleh Produktivitas Kerja dari Sales. Untuk mengetahui karyawan perusahaan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman apakah memiliki kualitas tinggi dan dapat bekerja dengan baik untuk membantu pencapaian tujuan dari perusahaan, perlunya diadakan Pelatihan Kerja. Dengan adanya Pelatihan Kerja pada Sales perusahaan maka akan dapat diketahui keterampilan dan kemampuan Sales

dapat melaksanakan tugas-tugasnya untuk membantu pencapaian tujuan perusahaan.

Karyawan yang mampu menjual dalam jumlah yang banyak dengan perilaku baik dalam perusahaan *otomotif* sangat dipengaruhi oleh Pelatihan yang pernah dijalani para Sales. Kualitas produk perusahaan dapat dilihat dari pemilihan mesin yang bandel dan fitur-fitur yang mendukung, serta desain yang menarik yang mendukung keunggulan produk perusahaan. Pelatihan ini sangat penting, karena pekerjaan yang banyak memerlukan keterampilan. Dalam hal ini akan menjadi karyawan semakin berpengalaman. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan Yudi Siswadi (2016) yang menyatakan bahwa Pelatihan Kerja dapat mempengaruhi Produktivitas Kerja.

Pelatihan juga memberikan kesempatan untuk para Sales mengembangkan keterampilan dan keahlian dalam bekerja. Hal ini dapat membantu Sales untuk mengerti apa yang seharusnya dikerjakan dan mengapa harus dikerjakan, memberikan kesempatan Pelatihan kepada Sales baru dan Sales lama dalam bidang keahlian masing-masing Sales untuk menambah keahlian, keterampilan dan pengetahuan Sales. Setiap Sales memiliki keahlian masing-masing, keahlian yang dimiliki belum tentu sesuai yang dibutuhkan oleh perusahaan, maka dari itu penting bagi perusahaan untuk mengadakan Pelatihan agar karyawan bagian Sales mengerti apa yang harus dilakukan dan dikerjakan, dan bagaimana menghadapi atau melakukannya.

Menurut Rosleny Marliani (2015, p. 178) latihan (*training*) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu, terperinci dan rutin, yaitu latihan menyiapkan para karyawan (tenaga kerja) untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan sekarang. Pada prinsipnya Pelatihan adalah setiap usaha untuk memperbaiki performansi pekerja pada suatu pekerjaan tertentu yang sedang menjadi tanggung jawab. Pelatihan lebih terarah pada peningkatan kemampuan dan keahlian sumber daya manusia organisasi yang berkaitan dengan jabatan atau

fungsi yang menjadi tanggung jawab individu yang bersangkutan saat ini. Sasaran yang ingin dicapai dalam suatu program Pelatihan adalah peningkatan kinerja individu dalam jabatan atau fungsi saat ini.

Sedangkan menurut jurnal penelitian terdahulu Devi Rosalia, dkk (2018) Pelatihan Kerja adalah suatu proses pendidikan jangka pendek dengan menggunakan prosedur yang sistematis dan terorganisir, dimana karyawan mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis dalam mencapai tujuan perusahaan. Pelatihan Kerja memiliki orientasi membantu karyawan mencapai keahlian atau kemampuan tertentu agar berhasil dalam melaksanakan pekerjaannya.

Berdasarkan penulis lakukan pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman dengan wawancara mengenai Pelatihan Kerja pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. Dalam perusahaan ini para Sales masih sangat membutuhkan aktivitas-aktivitas mengenai Pelatihan untuk menambah keterampilan dan kemampuan Sales dalam bekerja, agar Sales dapat mengerjakan pekerjaannya dengan lebih baik.

Pelatihan yang telah dijalankan oleh PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. Pada Pelatihan Kerja Sales dijadwalkan oleh perusahaan dalam 1 minggu sekali. Program Pelatihan ini sangat berpengaruh bagi Produktivitas Kerja pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman karena pengetahuan, keterampilan atau keahlian Sales bekerja akan berdampak positif bagi pekerjaannya. Berikut Pelatihan yang di selenggarakan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman pada tabel 1.2

Tabel 1.2
Pelatihan yang di Selenggarakan PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman

No.	Materi Pelatihan Sales	Tujuan	Waktu	Instruktur	Sasaran
1.	Pemaparan produk “YAMAHA”	Agar sales dapat mengetahui apa saja keunggulan-keunggulan produk “YAMAHA”	1 Minggu Sekali	Koordinator Sales	Sales or Kary Bag Marketing
2.	Cara menghadapi konsumen	Memberikan petunjuk-petunjuk apa yang harus dilakukan sales saat menghadapi kosumen, sehingga dapat berinteraksi dengan baik	1 Minggu Sekali	Koordinator Sales	Sales or Kary Bag Marketing
3.	Keterampilan dalam berkomunikasi	Untuk mengembangkan cara bicara atau komunikasi sales kepada konsumen	1 Minggu Sekali	Koordinator Sales	Sales or Kary Bag Marketing
4.	Cara memproses berkas / data konsumen	Agar sales dapat mengetahui berkas atau data apa saja yang dibutuhkan oleh konsumen apabila konsumen mengambil unit kredit “YAMAHA”	1 Minggu Sekali	Koordinator Sales	Sales or Kary Bag Marketing

Sumber: PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman 2019

Penulis dapat berasumsi bahwa Pelatihan Kerja pada perusahaan khususnya karyawan bagian Sales belum berjalan dengan maksimal. Keberhasilan dalam Pelatihan Kerja sangat ditentukan oleh beberapa indikator, penulis menghubungkan masalah Pelatihan dengan indikator Pelatihan.

Fenomena yang terjadi pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman yang berkaitan dengan Pelatihan yaitu jadwal Pelatihan yang ditetapkan oleh perusahaan belum berjalan dengan efektif, kurangnya arahan Pelatihan dari Instruktur atau Koordinasi Sales pada karyawan bagian Sales dan instruktur kurang kompeten dalam menyampaikan materi saat Pelatihan.

Dalam metode pelatihan penyampaian metode pada saat Pelatihan kurang menarik peserta Pelatihan (Sales) dan waktu Pelatihan yang tidak sesuai, penjadwalan Pelatihan selama 1 minggu sekali pada realisasinya hanya berjalan 1 atau 2 bulan sekali. Tujuan Pelatihan kurang membantu Sales menjadi terlatih dan terampil dalam bekerja dikarenakan Koordinator Sales yang mengarahkan para Sales Man dan Sales Girl untuk Pelatihan hanya memanfaatkan situasi untuk dapat mendokumentasikan Sales atau bisa dikatakan sedang melakukan Pelatihan Kerja pada Sales untuk laporan ke Main Dealer. Sehingga banyak Sales yang kurang memahami materi Pelatihan dan menyebabkan tidak tercapainya target penjualan dikarenakan kurangnya pembelajaran yang didapatkan karyawan bagian Sales.

Program Pelatihan sangat berpengaruh bagi Produktivitas Kerja Bagian Sales karena pengetahuan, keterampilan dan keahlian Sales dalam bekerja akan berdampak positif bagi pekerjaannya, yang pada akhirnya akan menguntungkan bagi perusahaan itu sendiri.

Produktivitas dapat dipengaruhi oleh Kompensasi Non Finansial. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan Elly debora Simanjuntak dan Muhammad Yahya Arwiyahyah (2016) yang menyatakan bahwa Kompensasi Non Finansial dapat mempengaruhi Produktivitas Kerja.

Salah satu cara manajemen perusahaan untuk meningkatkan Produktivitas Kerja yaitu dengan cara melalui pemberian Kompensasi Non Finansial yang memadai dimana dapat membantu organisasi didalam mencapai tujuan. Menurut Wilson Bangun (2012, p. 256) Kompensasi Non Finansial adalah imbalan yang diberikan kepada karyawan yang bukan dalam bentuk uang, tetapi lebih mengarah pada pekerjaan yang menantang, imbalan karir, jaminan social, atau bentuk-bentuk yang lain yang dapat menimbulkan kepuasan kerja.

Selain itu, fenomena yang berkaitan dengan Kompensasi Non Finansial penulis menghubungkan dengan indikator Kompensasi Non Finansial. Fenomena yang terjadi dalam perusahaan yang berkaitan dengan Kompensasi Non Finansial yaitu kurangnya pemberian jaminan sosial tenaga kerja yang dialami oleh Sales berupa kecelakaan kerja, sakit, hamil dll.

Dan kurangnya pemberian fasilitas kerja di lingkungan kerja perusahaan, seperti fasilitas kesehatan untuk para karyawan kurang memenuhi apa yang mereka butuhkan dan komunikasi antara sesama sales kurang baik sehingga tidak ada rasa nyaman bagi karyawan dalam menjalankan pekerjaannya di PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

Dalam kaitannya dengan Produktivitas Kerja, maka diharapkan dengan mengetahui pengaruh Pelatihan dan Kompensasi Non Finansial ini nantinya dapat meningkatkan Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. Hal ini, bertujuan untuk meningkatkan keterampilan Sales dalam melakukan pekerjaan dan Sales akan dapat bekerja semaksimal mungkin, jika semua berjalan secara berkesinambungan akan meningkatkan Produktivitas Kerja dan tercapainya tujuan perusahaan.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul: **“Pengaruh Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah Pelatihan Kerja berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman?
2. Apakah Kompensasi Non Finansial berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman?
3. Apakah Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

1.3.1 Ruang Lingkup Subjek

Ruang lingkup penelitian ini adalah karyawan bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

1.3.2 Ruang Lingkup Objek

Ruang lingkup objek penelitian ini adalah Pelatihan Kerja, Kompensasi Non Finansial dan Produktivitas Kerja bagian Sales.

1.3.3 Ruang Lingkup Tempat

Ruang lingkup tempat pada penelitian ini adalah Lautan Teduh, Jl. Gatot Subroto No. 93 Pahoman, Bandar Lampung.

1.3.4 Ruang Lingkup Waktu

Waktu yang ditentukan pada penelitian ini didasarkan pada kebutuhan penelitian yang dilaksanakan pada bulan Oktober – Februari 2019.

1.3.5 Ruang Lingkup Ilmu Penelitian

Ruang lingkup ilmu penelitian ini adalah Sumber Daya Manusia, Pelatihan Kerja, Kompensasi Non Finansial dan Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

1.4 Tujuan Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh Pelatihan Kerja terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kompensasi Non Finansial terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.
3. Untuk mengetahui pengaruh Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.5.1 Bagi Penulis

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti, khususnya dalam bidang Sumber Daya Manusia yang berhubungan dengan Pelatihan Kerja, Kompensasi Non Finansial dan Produktivitas Kerja bagian Sales.
- b. Untuk menambah pemahaman serta lebih mendukung teori-teori yang telah ada berkaitan dengan masalah yang telah diteliti serta untuk mengimplementasikan dan memperkaya ilmu pengetahuan yang lebih didapat dibangku perkuliahan.

1.5.2 Bagi Perusahaan

Bagi PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pemikiran dan informasi akan hal-hal yang membuat Produktivitas Kerja bagian Sales meningkat.

1.5.3 Bagi Institusi

Menambah referensi perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IIB Darmajaya.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini, pembahasan dan penyajian hasil penelitian akan disusun dengan materi sebagai berikut :

1.6.1 Bab I : Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan tentang “Pengaruh Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial Terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman”.

1.6.2 Bab II: Landasan Teori

Berisikan tentang teori-teori yang berhubungan dengan Pelatihan Kerja, Kompensasi Non Finansial, Produktivitas Kerja, kerangka pikir dan hipotesis.

1.6.3 Bab III: Metode Penelitian

Bab ini berisikan tentang jenis dari penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, populasi, sampel, variabel penelitian, definisi operasional variabel, metode analisis data, serta pengujian hipotesis mengenai Pelatihan Kerja, Kompensasi Non Finansial dan Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

1.6.4 Bab IV : Hasil Dan Pembahasan

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang hasil dan pembahasan mengenai pengaruh Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

1.6.5 Bab V : Simpulan Dan Saran

Dalam bab ini berisikan simpulan dan saran yang diharapkan bermanfaat bagi pihak yang bersangkutan dan bagi pembaca pada umumnya.

Daftar pustaka

Lampiran