

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

Deskripsi data yang merupakan gambaran yang akan digunakan untuk proses selanjutnya yaitu manguji hipotesis. Hal ini dilakukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi responden yang menjadi objek dalam penelitian ini dilihat dari karakteristik responden antara lain jenis kelamin, usia dan tingkat pendidikan.

4.1.1 Deskripsi Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini untuk membuktikan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, telah dilakukan terhadap Sales PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman yang berjumlah 44 Sales. Untuk mengetahui karakteristik responden dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	32	72,7
2.	Perempuan	12	27,3
Total		44	100,0

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.1 karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin diketahui bahwa jumlah tertinggi yaitu laki-laki artinya Sales PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman didominasi oleh jenis kelamin laki-laki sebanyak 32 Sales Man.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	18 – 25	34	77,3
2.	26 – 35	8	18,2
3.	36 – 45	2	4,5
Total		44	100,0

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.2 karakteristik responden berdasarkan usia diketahui usia 18 – 25 tahun menempati tingkat tertinggi artinya Sales PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman didominasi oleh sales yang berusia 18 – 25 tahun sebanyak 34 orang.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No.	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SMA	39	88,6
2.	Diploma	3	6,8
3.	Sarjana	2	4,5
Total		44	100,0

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.3 karakteristik berdasarkan pendidikan diketahui pendidikan SMA menempati tingkat tertinggi artinya Sales PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman didominasi oleh sales yang pendidikannya SMA sebanyak 39 orang.

	diberikan lengkap dan dapat dengan mudah dipahami	6	13,6	16	36,4	18	40,9	4	9,1	0	0,0
Metode											
7.	Kecakapan instruktur dalam memberikan materi pelatihan sangat baik	6	13,6	24	54,5	14	31,8	0	0,00	0	0,0
8.	Media yang digunakan dalam proses pelatihan benar-benar mendukung dan mempermudah dalam menguasai materi	1	2,3	18	40,9	20	45,5	5	11,4	0	0,0
Tujuan											
9.	Setelah mengikuti pelatihan, sales mampu menyelesaikan pekerjaan dengan lebih mudah dan cepat	8	18,2	33	75,0	3	6,8	0	0,0	0	0,0
10.	Pelatihan dapat meningkatkan produktivitas kerja sales	6	13,6	32	72,7	4	9,1	2	4,5	0	0,0
Sasaran											
11.	Pelatihan memotivasi sales agar dapat bekerja lebih baik lagi	1	2,3	12	27,3	27	61,4	4	9,1	0	0,0
12.	Pelatihan yang diberikan perusahaan dapat menarik sales untuk mengikuti pelatihan	1	2,3	11	25,0	27	61,4	4	9,1	1	2,3

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.4 diperoleh jawaban atas beberapa pernyataan yang diajukan ke 44 responden, pernyataan 9 mengenai “Tujuan pelatihan relevan dan sesuai dengan yang diharapkan sales.” Mendapat respon tertinggi dengan jawaban sangat setuju yaitu sebanyak 8 orang atau 18,2%. Sedangkan pernyataan 2 dan 3 mengenai “Instruktur menguasai materi pelatihan dan Pelatihan diberikan kepada seluruh sales man dan sales girl.” Mendapat respon terendah dengan jawaban sangat setuju yaitu sebanyak 0 orang atau 0,0%.

Tabel 4.5

Hasil Jawaban Responden Variabel Kompensasi Non Finansial (X2)

No.	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Kompensasi yang berkaitan dengan Pekerjaan Itu Sendiri											
1.	Perusahaan memberikan kepercayaan kepada sales untuk mempertanggung jawabkan tugas-tugasnya	17	38,6	17	38,6	6	13,6	4	9,1	0	0,0
2.	Perusahaan memberikan kepercayaan kepada sales untuk mengerjakan tugas-tugas yang bervariasi sesuai dengan keahliannya	12	27,3	20	45,5	10	22,7	2	4,5	0	0,0
3.	Perusahaan memberikan peluang yang merata kepada sales untuk dipromosikan pada jabatan yang lebih tinggi	11	25,0	12	27,3	21	47,7	0	0,0	0	0,0

Kompensasi yang berkaitan dengan Lingkungan Kerja											
4.	Suasana dan lingkungan kerja saat ini sangat nyaman dan membuat saya bergairah dalam bekerja	13	29,5	15	34,1	16	36,4	0	0	0	0
5.	Perusahaan menyediakan fasilitas yang mendukung dan lingkungan kerja yang kondusif	9	20,5	21	47,7	12	27,3	2	4,5	0	0,0
6.	Adanya toleransi waktu untuk beribadah merupakan pencerminan penghargaan pihak perusahaan terhadap sales yang ingin melakukan ibadah	20	45,5	18	40,9	6	13,6	0	0,0	0	0,0

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.5 diperoleh jawaban atas beberapa pernyataan yang diajukan ke 44 responden pernyataan 6 mengenai “Sales mendapatkan jaminan kesehatan dalam bekerja”. Mendapatkan respon tertinggi yaitu 20 orang atau 45,5% dengan menjawab sangat setuju, sedangkan pernyataan 5 mengenai “Sales bergairah dalam bekerja karena suasana dan lingkungan kerja nyaman.” Mendapatkan responden terendah jawaban sangat setuju masing-masing sebanyak 9 orang atau 20,5%.

Tabel 4.6
Hasil Jawaban Responden Variabel Produktivitas Kerja (Y)

No.	Pernyataan	Jawaban									
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Kemampuan											
1.	Kemampuan yang dimiliki sesuai dengan pekerjaan yang dilaksanakan	9	20,5	15	34,1	19	43,2	1	2,3	0	0,0
2.	Sales dapat mengeluarkan semua kemampuan yang dimiliki untuk menyelesaikan semua pekerjaan	5	11,4	20	45,5	14	31,8	3	6,8	2	4,5
Meningkatkan hasil yang dicapai											
3.	Hasil kerja yang meningkat sesuai dengan target yang telah ditetapkan diperusahaan	13	29,5	19	43,2	12	27,3	0	0,0	0	0,0
4.	Hasil kerja sales meningkat sesuai dengan kemampuannya	5	11,4	16	36,4	18	40,9	5	11,4	0	0,0
Semangat kerja											
5.	Sales selalu bersemangat dalam menjalankan pekerjaan	13	29,5	20	45,5	9	20,5	2	4,5	0	0,0
6.	Sales menggunakan waktu kerja dengan sangat baik	3	6,8	18	40,9	23	52,3	0	0,0	0	0,0
Pengembangan diri											
7.	Sales memberikan ide-ide baru pada perusahaan	7	15,9	22	50,0	14	31,8	1	2,3	0	0,0
8.	Sales mengerti mengenai pekerjaan yang dilakukannya	15	34,1	19	43,2	8	18,2	2	4,5	0	0,0

Mutu											
9.	Tugas dan tanggung jawab sesuai dengan kemampuan para sales	14	31,8	17	38,6	9	20,5	3	6,8	1	2,3
10.	Permasalahan di perusahaan dapat diselesaikan dengan baik	8	18,2	16	36,4	16	36,4	4	9,1	0	0,0
Efisiensi											
11.	Teknologi yang disediakan dapat mendukung penyelesaian pekerjaan	10	22,7	14	31,8	19	43,2	1	2,3	0	0,0
12.	Dapat menyelesaikan pekerjaan lebih baik dari hari kemarin	10	22,7	20	45,5	10	22,7	4	9,1	0	0,0

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Dari tabel 4.6 diperoleh jawaban atas beberapa pernyataan yang diajukan ke 44 responden, pernyataan 8 mengenai “Sales membuat strategi yang tepat dalam menyelesaikan pekerjaan.” Mendapat respon tertinggi dengan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 15 orang atau 34,1%, sedangkan pernyataan 6 mengenai “Sales merasakan kepuasan akan hasil pekerjaan.” Mendapat respon terendah dengan jawaban sangat setuju sebanyak 3 orang atau 6,8%.

4.2 Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.2.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan menggunakan kolerasi *product moment*.

Uji validitas ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS 20.0

Kriteria pengujian untuk uji validitas ini adalah :

1. Bila probabilitas (sig) < 0,05 maka instrument valid
2. Bila probabilitas (sig) > 0,05 maka instrument tidak valid

Berdasarkan hasil pengolahan data diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 4.7

Hasil Uji Validitas Pelatihan Kerja (X1)

Butir	Sig	Alpha	Kondisi	Keterangan
Pernyataan				
Pernyataan 1	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 2	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 3	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 4	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 5	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 6	0,002	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 7	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 8	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 9	0,016	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 10	0,012	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 11	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 12	0,001	0,05	Sig < Alpha	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan pada tabel 4.7 hasil uji validitas untuk variabel Pelatihan Kerja (X1) sebanyak 12 pernyataan diperoleh nilai Sig < Alpha (0,05) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan variabel Pelatihan Kerja (X1) dinyatakan valid.

Tabel 4.8

Hasil Uji Validitas Variabel Kompensasi Non Finansial (X2)

Butir	Sig	Alpha	Kondisi	Keterangan
Pernyataan				
Pernyataan 1	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 2	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 3	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid

Pernyataan 4	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 5	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 6	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.8 hasil uji validitas untuk pernyataan variabel Kompensasi Non Finansial (X2) sebanyak 6 pernyataan diperoleh nilai Sig < Alpha (0,05) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan variabel Kompensasi Non Finansial (X2) dinyatakan valid.

Tabel 4.9

Hasil Uji Validitas Variabel Produktivitas Kerja (Y)

Butir Pernyataan	Sig	Alpha	Kondisi	Keterangan
Pernyataan 1	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 2	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 3	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 4	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 5	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 6	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 7	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 8	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 9	0,022	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 10	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 11	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid
Pernyataan 12	0,000	0,05	Sig < Alpha	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.9 hasil uji validitas untuk pernyataan variabel Produktivitas Kerja (Y) sebanyak 12 pernyataan diperoleh nilai Sig < Alpha (0,05) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan variabel Produktivitas Kerja (Y) dinyatakan valid.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS 20.0 diperoleh hasil pengujian reliabilitas kuesioner digunakan dengan menggunakan *Alpha cronbach*. Hasil uji reliabilitas dikonsultasikan dengan daftar nilai r alpha indkes korelasi :

Tabel 4.10
Interprestasi Nilai r

Koefisien r	Reliabilitas
0,8000 – 1,0000	Sangat Tinggi
0,6000 – 0,7999	Tinggi
0,4000 – 0,5999	Sedang
0,2000 – 0,3999	Rendah
0,0000 – 0,0199	Sangat Rendah

Sumber : Sugiyono (2012)

Berdasarkan tabel 4.10 ketentuan reliable diatas, maka dapat dilihat hasil pengujian sebagai berikut :

Tabel 4.11**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Nilai Alpha Cronbach	Keterangan
Pelatihan Kerja (X1)	0,746	Tinggi
Kompensasi Non Finansial (X2)	0,772	Tinggi
Produktivitas Kerja (Y)	0,741	Tinggi

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.11 hasil uji reliabilitas dengan nilai tertinggi adalah Kompensasi Non Finansial (X2) sebesar 0,772 dan nilai reliabilitas terendah adalah Produktivitas Kerja (Y) sebesar 0,741.

4.3 Hasil Uji Persyaratan Analisis Data

4.3.1 Uji Linearitas

Uji Linearitas adalah untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan salah atau benar. Dalam penelitian ini pengujian dilakukan dengan menggunakan program SPSS 20.0.

Rumus hipotesis :

Ho : model regresi berbentuk linear.

Ha : model regresi tidak berbentuk linear.

Dengan kriteria :

1. Jika probabilitas (sig) > 0,05 (alpha) maka Ho diterima, Ha ditolak.
2. Jika probabilitas (sig) < 0,05 (alpha) maka Ho ditolak, Ha diterima.

Berikut merupakan hasil dari uji linearitas :

Tabel 4.12**Hasil Uji Linearitas**

Variabel	Sig	Alpha	Simpulan	Keterangan
Pelatihan Kerja (X1)	0,294	0,05	Sig > Alpha	Linear
Kompensasi Non Finansial (X2)	0,614	0,05	Sig > Alpha	Linear

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Dari hasil perhitungan linearitas pada tabel 4.12 diatas dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi untuk variabel Pelatihan Kerja (X1) dan Produktivitas Kerja (Y) sebesar 0,294 lebih besar dari 0,05 yang berarti H_0 diterima dan nilai signifikansi untuk variabel Kompensasi Non Finansial (X2) dan Produktivitas Kerja (Y) sebesar 0,614 lebih besar dari 0,05 yang berarti H_0 diterima. Hasil nilai signifikansi untuk keseluruhan variabel, keseluruhan variabel lebih besar dari nilai *Alpha* (0,05) yang berarti data dari populasi tersebut linear.

4.3.2 Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas dapat dilakukan dengan membandingkan antara koefisien determinasi simultan dengan koefisien determinasi antar variabel. Selain cara tersebut gejala multikolinieritas dapat juga diketahui dengan menggunakan VIF (*Variance Inflation Factor*). Jika nilai VIF > 10 maka ada gejala multikolinieritas, sedangkan unsur (1-R²) disebut *Collinierity Tolerance*. Artinya jika nilai *Collinierity Tolerance* dibawah 0,1 maka ada gejala multikolinieritas. Uji multikolinieritas dalam penelitian ini menggunakan pengelolaan yang dibantu oleh SPSS 20 (*Statistical Program and Service Solution*).

Prosedur Pengujian :

1. Jika nilai VIF > 10 maka ada gejala multikolinieritas.
Jika nilai VIF < 10 maka tidak ada gejala multikolinieritas.
2. Jika nilai tolerance $< 0,1$ maka ada gejala multikolinieritas.
Jika nilai tolerance $> 0,1$ maka tidak ada gejala multikolinieritas

Tabel 4.13

Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Nilai Tolerance	Kondisi	VIF	Kondisi	Kesimpulan
Pelatihan Kerja (X1)	0,999	Tolerance $< 0,1$	1,001	VIF > 10	Tidak ada gejala multikolinieritas
Kompensasi Non Finansial (X2)	0,999	Tolerance $< 0,1$	1,001	VIF > 10	Tidak ada gejala multikolinieritas

Sumber : Hasil data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.13 diatas menunjukkan bahwa nilai VIF variabel Pelatihan Kerja (X1) sebesar $1,001 > 10$ atau nilai tolerance sebesar $0,999 < 0,1$. Dan Kompensasi Non Finansial (X2) sebesar sebesar $1,001 > 10$ atau nilai tolerance sebesar $0,999 < 0,1$. Maka data yang diperoleh dari kedua variabel tersebut menunjukkan bahwa tidak ada gejala multikolinieritas dalam variabel penelitian ini.

4.4 Hasil Pengujian Analisis Regresi Linear Berganda

Didalam penelitian ini menggunakan lebih dari satu variabel sebagai indikatornya yaitu Pelatihan Kerja (X1), Kompensasi Non Finansial (X2) dan Produktivitas Kerja (Y), pengujian dilakukan dengan menggunakan program SPSS 20.0. Berikut merupakan hasil pengujian regresi berganda :

Tabel 4.14**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,455	0,207

Sumber : Data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.14 menunjukkan bahwa nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,455 artinya tingkat hubungan antara Pelatihan Kerja (X1), Kompensasi Non Finansial (X2) dan Produktivitas Kerja (Y) adalah positif. Koefisien determinan R^2 (R Square) sebesar 0,207 artinya bahwa Produktivitas Kerja (Y) dipengaruhi oleh Pelatihan Kerja (X1) dan Kompensasi Non Finansial (X2) sebesar 0,207 atau 20,7%. Sedangkan sisanya sebesar 9,3% dipengaruhi oleh faktor/variabel lain diluar penelitian ini.

Tabel 4.15**Hasil Uji Koefisien Regresi**

	B	Standar Error
Constanta	36,074	8,462
Pelatihan Kerja (X1)	0,457	0,160
Kompensasi Non Finansial (X2)	-0,396	0,232

Sumber : Data diolah tahun 2020

Persamaan regresinya adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X1 + b_2X2$$

$$Y = 36,074 + 0,457 X1 - 0,396$$

Keterangan :

Y = Produktivitas Kerja

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

et = Error trem / unsur kesalahan

X1= Pelatihan Kerja

X2= Kompensasi Non Finansial

Persamaan regresi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Konstanta a sebesar 36,074 menyatakan bahwa Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman adalah sebesar 36,074 apabila Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial bernilai = 0.
- b. Koefisien regresi untuk X1 = 0,457 menyatakan bahwa setiap penambahan Pelatihan Kerja sebesar satu satuan maka akan menambah Produktivitas kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman sebesar 0,457.
- c. Koefisien regresi untuk X2 = -0,396 menyatakan bahwa setiap penambahan Kompensasi Non Finansial sebesar satu satuan maka akan meningkatkan Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman sebesar -0,396.

4.5 Hasil Pengujian Hipotesis

4.5.1 Hasil Uji t

Uji t digunakan untuk menguji signifikansi antara konstanta dengan variabel independen. Berdasarkan pengolahan data uji t diperoleh data sebagai berikut :

Kriteria pengambilan keputusan :

1. Bila nilai $\text{sig} < \alpha$ (0,05) maka H_0 ditolak
2. Bila nilai $\text{sig} > \alpha$ (0,05) maka H_a diterima

Tabel 4.16

Hasil Uji Koefisien Regresi Pelatihan Kerja (X1) Dan Kompensasi Non Finansial (X2) Terhadap Produktivitas Kerja (Y)

Variabel	t_{hitung}	Sig
Pelatihan Kerja (X1)	2,854	0,007
Kompensasi Non Finansial (X2)	-1,705	0,096

Sumber : Data diolah tahun 2020

1. Pelatihan Kerja (X1) terhadap Produktivitas Kerja (Y)

H_0 : Pelatihan Kerja tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

H_a : Pelatihan Kerja berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

Dari tabel 4.16 terlihat pada variabel Pelatihan Kerja (X1) bahwa nilai sig (0,007) $<$ 0,05 maka H_0 ditolak. Artinya Pelatihan Kerja berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga.

2. Kompensasi Non Finansial (X2) terhadap Produktivitas Kerja (Y)

Ho : Kompensasi Non Finansial tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

Ha : Kompensasi Non Finansial berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

Dari tabel 4.16 terlihat pada variabel Kompensasi Non Finansial (X2) bahwa nilai sig (0,096) > 0,05 maka Ho diterima. Maka Kompensasi Non Finansial tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

4.5.2 Hasil Uji F

Uji F merupakan uji simultan (keseluruhan, bersama-sama). Uji simultan ini bertujuan untuk menguji apakah antara Pelatihan Kerja (X1) dan Kompensasi Non Finansial (X2) secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen yaitu Produktivitas Kerja (Y).

Ho : Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

Ha : Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

Dengan kriteria :

1. Jika nilai sig < 0,05 maka Ho ditolak, Ha diterima
2. Jika nilai sig > 0,05 maka Ho diterima, Ha ditolak

Tabel 4.17
Hasil Uji F

F_{hitung}	Sig
5,358	0,009

Sumber: Data diolah tahun 2020

Dengan tabel 4.17 terlihat bahwa nilai sig < 0,05 yaitu 0,009 < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima. Artinya Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial secara bersama - sama berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman.

4.6 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengolah lebih lanjut analisis data yang telah dilakukan sebelumnya, dari analisis data tersebut diperoleh beberapa kesimpulan yang akan dibahas pada pembahasan ini supaya rumusan masalah terpecahkan serta mencapai tujuan penelitian.

4.6.1 Pelatihan Kerja (X1) berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja (Y) bagian Sales.

Dari hasil uji hipotesis secara parsial, yaitu Pelatihan Kerja (X1) berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja (Y) bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. Hal ini menyatakan jika pelatihan kerja meningkat maka produktivitas kerja Sales akan meningkat begitu juga sebaliknya jika pelatihan kerja menurun maka produktivitas kerja Sales akan menurun. 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 (Rosleny Marlioni, 2015 p. 178). Hasil penelitian ini sependapat oleh penelitian Devi Rosalia

(2018) yang memiliki hasil Pelatihan Kerja berpengaruh signifikan terhadap Produktivitas Kerja.

4.6.2 Kompensasi Non Finansial (X2) tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja (Y) bagian Sales.

Dari hasil uji hipotesis secara parsial, yaitu Kompensasi Non Finansial (X2) tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja (Y) bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. Hal ini menyatakan tidak adanya pengaruh jika Kompensasi Non Finansial meningkat maka produktivitas kerja Sales akan meningkat begitu juga sebaliknya tidak adanya pengaruh jika Kompensasi Non Finansial menurun maka produktivitas kerja Sales akan menurun. Kompensasi Non Finansial yang diberikan kepada karyawan yang bukan dalam bentuk uang, tetapi lebih mengarah pada pekerjaan yang menantang, imbalan karir, jaminan social atau bentuk yang lain dapat menimbulkan kepuasan kerja (Wilson Bangun, 2012 p. 256). Hasil penelitian sependapat oleh penelitian terdahulu oleh Danny Hendra Irawan, Djahmur Hamid dan Muhammad Faisal Riza (2014) dengan hasil tidak mempunyai pengaruh Kompensasi Non Finansial yang signifikan terhadap Kinerja (Studi pada Agen AJB Bumiputera 1912 Kantor Cabang Blitar).

4.6.3 Pelatihan Kerja (X1) dan Kompensasi Non Finansial (X2) berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja (Y) bagian Sales.

Dari hasil uji hipotesis secara simultan, yaitu Pelatihan Kerja dan Kompensasi Non Finansial secara bersama – sama berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja bagian Sales pada PT. Lautan Teduh Interniaga Cabang Pahoman. Hal ini sejalan dengan pendapat Edy Sutrisno (2019) bagi suatu organisasi yang ingin meningkatkan Produktivitas Kerja, dibutuhkannya tiga aspek utama yaitu kemampuan manajemen tenaga kerja, efisiensi tenaga kerja, dan kondisi lingkungan