

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sumber daya manusia dalam perusahaan sekarang ini merupakan suatu *resource* yang sangat penting. Manusia dapat menjalankan dan melaksanakan berbagai hal dalam perusahaan, tentu saja setiap elemen sumber daya yang dimiliki perusahaan semuanya penting dan saling berhubungan, tetapi tanpa manusia di dalam perusahaan, sumber daya perusahaan yang lain tidak dapat dialokasikan dan dijalankan secara efisien dan efektif.

Sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan harus dapat memaksimalkan produktivitas perusahaan, maka dari itu perusahaan harus dapat mengembangkan *skill* atau kemampuan karyawan untuk melaksanakan tugasnya masing – masing. SDM dalam sebuah perusahaan dinilai dari produktivitas yang dapat dicapainya, jika produktivitas dari karyawan tidak maksimal, maka perusahaan yang akan mengalami penurunan tersebut. Maka dari itu sangatlah penting untuk perusahaan agar dapat meningkatkan produktivitas karyawan.

Dalam penelitian ini, dibahas dalam seberapa jauh training dapat mempengaruhi produktivitas penjualan agen di PT.X. Keputusan untuk mengambil topik penelitian ini juga disebabkan banyaknya training yang diselenggarakan perusahaan PT.X. Tujuan dari pelaksanaan training di perusahaan itu adalah untuk meningkatkan pengetahuan karyawan dalam menguasai produk dan jasa yang dimiliki oleh PT. X, yang akan ditawarkan kepada target pasar.

Dalam melakukan penelitian ini yang akan saya amati adalah bagaimana tingkat produktivitas penjualan agen sebelum dan sesudah mengikuti training yang telah diikuti agen. Maka dari itu saya sangat tertarik untuk mengadakan suatu penelitian yang saya beri judul :

Pengaruh Training terhadap Produktivitas Penjualan Agen di PT. X

1.2. Identifikasi Masalah

Tenaga kerja dalam perusahaan merupakan suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari elemen perusahaan lainnya. Agen merupakan satu sumber daya dari perusahaan yang harus dapat dimaksimalkan oleh perusahaan agar agen dapat memberikan kontribusi kerja berupa produktivitas penjualan yang diharapkan oleh perusahaan. Maka untuk mengoptimalkan produktivitas penjualan agen, perusahaan memberikan training agar agen dapat mengerti produk yang ditawarkannya dan dapat menjual produk tersebut kepada konsumen.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kualitas training yang disediakan PT. X untuk agen – agennya?
2. Bagaimana produktivitas penjualan agen di PT. X?
3. Bagaimana pengaruh training terhadap produktivitas penjualan agen di PT.X?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud diadakan penelitian ini untuk memperoleh data dan informasi yang relevan dengan masalah yang diidentifikasi, agar dapat dianalisis sehingga penulis dapat menarik suatu kesimpulan dan mendapatkan suatu informasi mengenai pengaruh training terhadap tingkat produktivitas penjualan dalam PT. X Bandung.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui produktivitas penjualan agen dalam PT. X Bandung.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan training di PT. X.
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh training terhadap produktivitas penjualan agen di PT. X.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat dipergunakan oleh pihak yang memerlukan, antara lain:

1. Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini, maka penulis berharap agar perusahaan lebih dapat memahami seberapa besar peranan training yang sering mereka lakukan dalam membantu memaksimalkan tingkat produktivitas penjualan agen.

2. Penulis

Melalui penelitian ini penulis berharap agar dapat menambah ilmu penulis dalam hal training agar dapat menerapkannya di masa depan pada Manajemen Sumber Daya Manusia

3. Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak lain yang memerlukan dengan memberikan sebagai masukan dan sumber informasi.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Training atau pelatihan dalam suatu perusahaan merupakan suatu sarana yang cukup penting. Dalam proses pelaksanaannya banyak keuntungan yang dapat diperoleh dari training atau pelatihan. Mulai dari pengenalan latar belakang perusahaan sampai cara pelaksanaan kerja, dan penerapannya dalam praktek sehari-hari.

Latihan atau training merupakan proses membantu para tenaga kerja untuk memperoleh efektivitas dalam pekerjaan mereka yang sekarang atau yang akan datang melalui pengembangan kebiasaan tentang pikiran dan tindakan, kecakapan, pengetahuan, dan sikap yang layak. (Drs. Bedjo Siswanto 1987:140)

Manfaat dan dampak yang diharapkan dari penyelenggaraan pendidikan dan latihan bagi suatu perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan keahlian kerja
2. Meningkatkan produktivitas kerja
3. Meningkatkan kecakapan kerja
4. Mengurangi keterlambatan kerja, kemangkiran, dan perpindahan tenaga kerja
5. Mengurangi timbulnya kecelakaan dalam bekerja, kerusakan dan meningkatkan pemeliharaan terhadap alat-alat kerja
6. Meningkatkan rasa tanggung jawab

Menurut Raymond A. Noe (2005:3): *“the training practices have helped providing employees with the knowledge and skills they need to be successful.”*

Pelaksanaan pelatihan dapat membantu karyawan dalam pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan agar mereka berhasil. Dengan kata lain, karyawan yang mengikuti pelatihan akan memiliki keterampilan dan pengetahuan yang jauh lebih baik dibandingkan dengan karyawan yang belum atau tidak mengikuti pelatihan.

Menurut Robert L. Mathis dan John H. Jackson (2001: 82) faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja individu tenaga kerja, yaitu:

1. Kemampuan mereka,
2. Motivasi,
3. Dukungan yang diterima,
4. Keberadaan pekerjaan yang mereka lakukan, dan
5. Hubungan mereka dengan organisasi.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa produktivitas karyawan merupakan kualitas dan kuantitas dari suatu hasil kerja (output) individu maupun kelompok dalam suatu aktivitas, yang diakibatkan oleh kemampuan alami atau kemampuan yang diperoleh dari proses belajar serta keinginan untuk berprestasi.

Maka berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dibahas di atas, penulis mengajukan hipotesis: **Training berpengaruh positif terhadap produktivitas**

penjualan agen. (Apabila training di perusahaan dilakukan dengan baik, maka produktivitas kerja karyawan akan meningkat)

1.6. Metode Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan berdasarkan metoda deskriptif analitis yaitu metode **Korelasi & Regresi Range Spearman Koefisien dan Determinasi** menurut Moh Nazir (1988), data yang diperoleh yaitu data primer dan data sekunder. Dalam melakukan penelitian ini penulis membagi variable penelitian ke dalam dua variable, yaitu:

1. Variabel X

Yang dalam penelitian ini merupakan pelatihan yang akan dibandingkan dengan variable Y

2. Variabel Y

Yang dalam penelitian ini adalah tingkat produktivitas penjualan agen dalam perusahaan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Teknik pengumpulan data atau pengumpulan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan kepada karyawan langsung.

2. Kuesioner

Teknik pengumpulan data dengan cara memberikan sejumlah data pertanyaan pada agen di bagian penjualan.

3. Observasi

Teknik pengumpulan data melalui pengamatan langsung ke lokasi penelitian.

4. Studi Perpustakaan.

Pengumpulan data yang dilakukan untuk memperoleh data sekunder dengan membaca literature dan karya tulis yang berhubungan dengan masalah ini.