

**LAPORAN SKRIPSI**  
**PELAKSANAAN PELATIHAN KARYAWAN BAGIAN SALES**  
**PADA PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG**



**DENNIS TIMOTHY**

**16.D1.0054**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**  
**SEMARANG**

**2020**

**LAPORAN SKRIPSI**  
**PELAKSANAAN PELATIHAN KARYAWAN BAGIAN SALES**  
**PADA PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG**

**Diajukan Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Syarat**  
**Memperoleh Gelar Sarjana (S1)**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**  
**SEMARANG**

**2020**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Dennis Timothy

NIM : 16.D1.0054

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang berjudul “ PELAKSANAAN PELATIHAN KARYAWAN BAGIAN SALES PADA PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG” adalah hasil penelitian saya dengan supervisi dosen pembimbing ,dan bukan hasil pelagiat. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya ,tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Semarang ,26 November 2020

Yang menyatakan



Dennis Timothy

16.D1.0054



## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir: : Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales Pada Pt Sinar Sarana Agung  
Semarang

Diajukan oleh : Dennis Timothy Laksana

NIM : 16.D1.0054

Tanggal disetujui : 26 November 2020

Telah setuju oleh

Pembimbing : Ch. Tri Harjanti Nugrahaningsih S.E., M.Si.

Penguji 1 : Dr. Agatha Ferijani S.E., MS.HRM.

Penguji 2 : Rudy Elyadi S.E., M.M.

Penguji 3 : Ch. Tri Harjanti Nugrahaningsih S.E., M.Si.

Ketua Program Studi : Dr Widuri Kurniasari S.E., M.Si.

Dekan : Drs. Theodorus Sudimin M.S.

Halaman ini merupakan halaman yang sah dan dapat diverifikasi melalui alamat di bawah ini.

[sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=16.D1.0054](http://sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=16.D1.0054)

## HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Dennis Timothy

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah yang berjudul “PELAKSANAAN PELATIHAN KARYAWAN BAGIAN SALES PADA PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihkan media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir ini selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang , 26 November 2020

Yang menyatakan

A yellow rectangular stamp with the text "UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA SEMARANG" and "6000" is visible. A handwritten signature in black ink is written over the stamp.

Dennis Timothy

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan pada Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan penyertaannya saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales Pada PT Sinar Sarana Agung Semarang. Proposal ini tentunya telah disusun secara bertahap melalui penelitian dan analisis dari berbagai sumber dan jurnal yang ada.

Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales Pada PT Sinar Sarana Agung Semarang merupakan sebuah penelitian bagaimana peneliti meneliti apa dampak dan manfaat dari pelatihan karyawan sehingga manfaat dan benefit dari pelatihan ini bisa mempengaruhi kinerja karyawan di perusahaan manapun bukan hanya berlaku di perusahaan yang diteliti.

Peneliti berharap bahwa dengan adanya skripsi ini bisa memberikan dampak dan pola pikir yang positif kepada masyarakat, penulis dan juga penguji yang membaca proposal saya ini. Semoga apa yang peneliti berikan dalam proposal ini bisa menunjang kehidupan kita di jaman modern ini. Peneliti juga meminta maaf apabila ada salah kata dalam pengetikan dan juga penyampaian, dan saya juga menerima kritik dan saran dari pembaca proposal ini. Semoga dengan adanya kritikan, saya bisa membangun dan memperbaiki proposal ini kedepannya. Terima Kasih, Tuhan Memberkati kita semua.

Syallom

Semarang, 26 November 2020



Dennis Timothy

## ABSTRAK

Pelatihan merupakan sebuah proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, ketrampilan dasar yang karyawan butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka. Pelatihan penting dilakukan sebab dengan adanya pelatihan, karyawan akan bisa mengerti pekerjaan apa yang mereka akan lakukan dan akan meminimalisir kesalahan yang dilakukan di lapangan maupun didalam kantor. Tujuan adanya pelatihan bagi sales pun sederhana yakni meminimalisir kesalahan yang dilakukan dan juga mengerti tugas dan tanggung jawabnya di lapangan. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan sales bisa bekerja dengan rapi, tertata dan terencana sehingga menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini sendiri menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan alat analisisnya yakni wawancara untuk pengumpulan data. Hasil penelitian ini sendiri menyimpulkan bahwa pelatihan karyawan bagian sales berhasil namun perlu diperbanyak lagi toko-toko yang menjadi tempat pelatihan dan diharapkan pelatih turun langsung ke lapangan untuk mengawasi pelatihan tersebut.

Kata Kunci : Pelatihan

## ABSTRACT

*Training was a process teaching a new employee which means sales what needed to start their job. Training was important because in the training, the employee can know the thing what have employee to do and then minimize the risk that they can do in the job. The main of the training is so simple that the employee know their responsibility in the job and minimalise the risk in the job. Although the training, hope the employee can do their job with a simplicity, in structure and compatible with the plan so they can make a profit to company of them work for. Metode of this research was use Cualitative Description with the tools use is talk-to-talk person for the data. The research conclusion is training with the sales is must have a many shops for their training and the coach was pleasure to start with them in the training.*

Key Words : Training

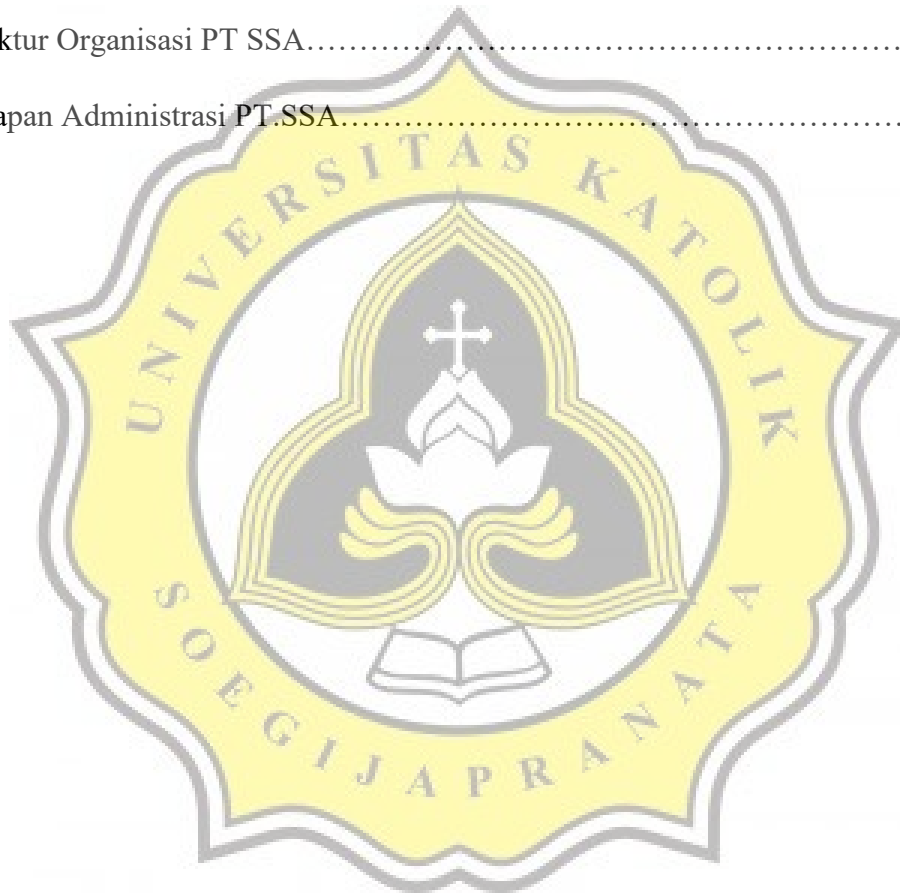
## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	
HALAMAN JUDUL .....	
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	iv
ABSTRAK.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I.....	1
BAB II.....	7
BAB III.....	20
BAB IV.....	24
BAB V.....	41
DAFTAR PUSTAKA.....	43
DAFTAR LAMPIRAN.....	44



## DAFTAR GAMBAR

Kerangka Pikir.....	2.1
Alat Analisis data.....	3.1
Struktur Organisasi PT SSA.....	4.1
Tahapan Administrasi PT.SSA.....	4.2



## DAFTAR TABEL

Definisi Operasional.....	2.1
Tabel Jumlah Karyawan.....	4.1

