

## DAFTAR LAMPIRAN

### LAMPIRAN I

No	Nama Informan	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Direktur PT Sinar Sarana Agung (Bapak Andhy Fadjar Pranoto)	<ul style="list-style-type: none"><li>- Menurut bapak apa tujuan dan sasaran pelatihan karyawan bagian calon sales ini?</li><li>- Pelatihan bagi calon sales menggunakan metode pelatihan apa dan mengapa menggunakan metode tersebut?</li><li>- Dalam penyampaian materi , menggunakan materi apa saja yang akan disampaikan nantinya pada saat pelatihan?</li><li>- Di PT SSA sendiri adakah syarat atau kriteria bagi calon sales yang melamar di PT SSA ini?</li><li>- Bagaimana proses pelatihan nantinya akan berlangsung?</li><li>- Apa saja yang dibutuhkan selama pelatihan berlangsung?</li></ul>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana mengembangkan ketrampilan sales dari hasil pelatihan tersebut?</li> <li>- Area Keliling PT SSA mencakup daerah mana saja?</li> <li>- Dalam aturan pemberian waktu jatuh tempo biasanya PT SSA berapa lama memberikannya?</li> <li>- Pelatihan nantinya calon sales akan berkeliling dengan sales senior di semua toko 1 area atau hanya tertentu saja?</li> <li>- Hasil dari pelatihan nantinya akan dievaluasi seperti apa?</li> </ul>	
2	Kepala Marketing (Bapak Santoso)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menurut bapak apa tujuan dan sasaran pelatihan karyawan bagian calon sales ini?</li> <li>- Pelatihan bagi calon sales menggunakan metode pelatihan apa dan mengapa menggunakan metode tersebut?</li> <li>- Dalam penyampaian materi , menggunakan materi apa saja yang akan disampaikan nantinya pada saat pelatihan?</li> </ul>	-

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Di PT SSA sendiri adakah syarat atau kriteria bagi calon sales yang melamar di PT SSA ini?</li> <li>- Apakah hasil pelatihan tersebut akan menjadi dasar dalam penentuan kriteria bagi calon sales PT Sinar Sarana Agung Semarang</li> </ul>	
3	<p>Calon Sales</p> <p>( Bapak Mustain dan Bapak Ivan )</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menurut anda sebagai calon sales di perusahaan ini , apa tujuan dan sasaran dari pelatihan yang anda terima ini?</li> <li>- Menurut anda bagaimana materi pelatihan dan metode pelatihan yang anda terima dan kerjakan selama pelatihan berlangsung.</li> <li>- Apakah anda memenuhi syarat sebagai peserta pelatihan?</li> <li>- Sebagai calon sales yang sedang mengikuti proses pelatihan ,hal-hal apa saja yang anda rencanakan setelah mengikuti proses pelatihan ini hingga selesai?</li> <li>- Dalam pelatihan bagi anda ,lebih condong pelatihan secara teori kemudian lapangan atau lebih suka terjun langsung ke lapangan</li> </ul>	

	<p>sambil memahami kondisi pekerjaan?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana mengembangkan ketrampilan <i>marketing</i> anda setelah mengikuti proses pelatihan tersebut?</li> <li>- Menurut anda apakah pelatihan bagian sales perlu dilakukan? Apa pendapat anda?</li> <li>- Bagaimana evaluasi anda terhadap pelatihan yang sudah anda lalui?</li> </ul>	
--	---	--

Jawaban Wawancara

1. Direktur PT Sinar Sarana Agung Semarang  
Bapak Andhy Fadjar Pranoto

✓ Jadi menurut saya yang pertama tujuan dari pelatihan ini adalah merapikan system kerja sales agar rapi, dalam hal transaksi baik waktu menjual produk maupun dalam penagihan. Sistem kerja yang rapi akan membuat sales makin teliti dan meminimalisir kesalahan, calon sales akan mengerti tugas dan tanggung jawabnya dilapangan, bisa menjaga relasi dengan toko-toko, serta calon sales-sales baru akan diberikan daerah wilayah keliling besi beton PT SSA terutama daerah Blora dan Pati dikarenakan daerah tersebut selama ini sangat ramai sekali dan dari perusahaan kita salesnya hanya 1 saja. Jadi diharapkan calon sales yang bergabung dengan kita akan membantu dan juga ikut mengurus toko-toko dalam kota tersebut, juga berusaha memasarkan besi beton milik

PT SSA serta meringankan kerja sales PT SSA terutama di kota tersebut. Sedangkan sasaran pelatihan ini fokusnya untuk calon-calon sales yang melamar di perusahaan ini. Bagi saya perlu sekali calon-calon sales untuk memahami apa saja nantinya yang akan dikerjakan dan terjadi di lapangan, jadinya kami memberikan gambaran yang berupa pelatihan ini dengan tujuan calon sales tersebut tidak kaget dengan apa yang terjadi di lapangan nantinya dan bisa meminimalisir kesalahan di lapangan.

- ✓ Kita memakai metode pelatihan langsung ke lapangan jadi calon sales tersebut akan langsung terjun ke lapangan dengan sales senior agar bisa mengerti dan memahami tugas sales itu seperti apa, akan jauh lebih memahami bila langsung ke lapangan daripada kami member penjelasan secara teoritis saja
- ✓ Penyampaian akan dengan materi yang sudah saya katakan sebelumnya yakni memuat apa saja yang harus dilakukan sales di lapangan, setidaknya calon sales memahami apa saja yang akan dikerjakan nantinya /dasar kerjanya, bagaimana cara kita selling produk dengan toko-toko maupun cara kita melakukan penagihan yang benar dan peraturan-peraturan yang harus dipahami dan ditaati.
- ✓ Kalau dari kita selama ini Pendidikan minimum SMA masih bisa kita terima, karena sales sendiri kan tugasnya menjual produk dan memasarkan produk sebanyak-banyaknya supaya profit untuk perusahaan, jadi untuk Pendidikan yang belum S1 kami bisa terima, tetapi untuk promosi jabatan kita prioritaskan sales yang sudah memiliki gelar S1 serta pengalaman dan hasil bekerja di bagian marketing selama bertahun-tahun.
- ✓ Pelatihan nantinya akan berlangsung selama 2 tahap secara sederhana yakni teori kemudian lapangan. Jadi dalam teori akan diberitahu akan

seperti apa pekerjaan sales nantinya dilapangan,apa saja yang diperlukan di lapangan kemudian bagaimana teknis nya seperti menjalin relasi dagang antar toko pelanggan lama maupun menjalin relasi dagang baru dengan toko-toko yang baru

- ✓ Tentu saja yang paling utama adalah materi pelatihan, karena memuat apa saja yang harus dilakukan calon sales di lapangan, setidaknya calon sales memahami apa saja yang akan dikerjakan nantinya /dasar kerjanya , lalu kemudian pelatih ,disini pelatih yakni saya sendiri dan akan dibantu bapak santoso selaku Kepala marketing disini. Untuk selebihnya di pelatihan teori seperti biasa akan menggunakan power point untuk memaparkan penjelasan dan juga sesi tanya jawab dan sharing pengalaman selama bekerja dan untuk praktek lapangan nantinya calon sales akan terjun langsung dengan sales senior jadi keliling sambil memahami apa saja yang dilakukan sales selama di lapangan.
- ✓ Untuk pengembangan nantinya calon sales akan diberikan wilayah keliling yang sudah saya sampaikan di sebelumnya kalau PT SSA punya daerah keliling 4 wilayah , nah di 4 wilayah tersebut ada beberapa kota , kita nantinya akan memberikan salah 1 kota dan beberapa toko untuk dimasuki oleh sales-sales yang baru.Jadi kita tidak langsung memberikan full area kepada sales yang baru bergabung tapi pelan-pelan dulu kita berikan sedikit demi sedikit toko yang ada.Nantinya bila sudah meningkat terutama selling dan omzetnya baru kita bahas lagi untuk penyerahan area keliling.
- ✓ Ada 4 area , Untuk daerah Pantura timur , PT SSA memulai dari Kota Semarang ,lalu kearah Gubug ,Purwodadi ,Blora ,Mentingan ,Lasem ,Rembang ,Pati ,Kudus ,Demak lalu Kembali lagi ke Semarang.Selanjutnya di daerah Pantura barat ,PT SSA memulai dari

Kota Semarang ,dilanjutkan ke Kaliwungu ,Weleri ,Batang ,Pekalongan ,Pemalang ,Tegal ,Comal , dan Brebes lalu kembali ke Semarang.Untuk daerah arah selatan barat PT SSA memulai dari kota Semarang ,dilanjutkan ke Gombong ,Temanggung ,Wonosobo ,Baturaden ,Purwokerto ,Cilacap lalu kembali ke Semarang.Terakhir arah Selatan timur dimulai dari Kota Semarang ,Ungaran ,Magelang ,Jogjakarta ,Klaten ,Solo ,lalu kembali ke Kota Semarang.Total ada 4 arah keliling sales di PT SSA.

- ✓ Untuk pemberian jatuh tempo, besi beton biasanya dari PT SSA menetapkan waktu 3 minggu, tetapi untuk barang besi seperti kunci-kunci ,gembok ,galvalume ,stall kotak ,ulir dll biasanya 1 minggu karena kalau besi beton harganya kan sudah mahal ,sedangkan barang besi masih normal di puluhan ribu jadinya mempersiapkannya lebih mudah.
- ✓ Untuk pelatihan nanti , pelatihan PT SSA adalah di area Pantura timur terutama di kota Pati dan Blora ,dikarenakan dikota tersebut omzet sangat tinggi dan yang mengurusinya hanya 1 sales saja, jadi diharapkan calon sales yang diterima akan bisa mengisi area tersebut ,jadi untuk area tersebut ada 2 orang atau lebih jadinya bisa lebih simple dalam mengurusinya area tersebut.Nantinya toko besi tujuan untuk calon sales adalah di Toko Besi Hastakarya di Pati dan Toko Besi Sumber Jaya di Blora.
- ✓ Jadi nanti evaluasinya dari pelatihan akan ditentukan dari pengamatan sales senior yang keliling Bersama dengan calon sales, yang saya katakan sebelumnya calon sales nantinya akan keliling Bersama sales senior di salah 1 wilayah area keliling dan mendapat beberapa toko untuk dimasuki, nah dari situ calon sales akan mencoba langsung

berkomunikasi dan melakukan kegiatan selling langsung dengan toko tersebut dengan didampingi oleh sales senior.

## 2. Sales Supervisor / Kepala Marketing

Bapak Santoso

NIK :

- ✓ Bagi saya tujuan pelatihan ini adalah untuk melatih dan membimbing calon sales yang nantinya akan bergabung disini dan juga dengan adanya pelatihan ini untuk bisa meminimalisir kesalahan-kesalahan baik secara teknis maupun finansial yang dilakukan oleh calon sales nantinya ketika bekerja di lapangan.
- ✓ Sama seperti yang dikatakan Pak Andhy bahwa nantinya ada 2 jenis pelatihan yakni teori dan lapangan dan calon sales akan mengikuti kedua pelatihan itu supaya mengerti dan memahami apa yang akan dilakukan nantinya saat mulai bekerja. Metodenya kita pakai pelatihan langsung lapangan, jadinya calon sales nanti berlatih sambil bekerja. Nanti pelatihannya langsung terjun ke lapangan dan calon sales akan bersama sales senior akan ikut keliling dan sambil pelatihan lapangannya berlangsung. Dengan cara pelatihan seperti ini peluang calon sales bisa mengerti kegiatan sales nantinya apa saja akan jauh lebih banyak dibanding pelatihan secara teoritis di kantor saja karena memang dasarnya sales itu kan keliling.
- ✓ Tentu saja yang paling utama adalah materi pelatihan, karena memuat apa saja yang harus dilakukan calon sales di lapangan, setidaknya calon sales memahami apa saja yang akan dikerjakan nantinya / dasar kerjanya, lalu kemudian pelatih, disini pelatih yakni saya sendiri dan akan dibantu bapak santoso selaku Kepala marketing disini. Untuk selebihnya di pelatihan teori seperti biasa akan menggunakan power point untuk memaparkan penjelasan dan juga sesi tanya jawab dan



sharing pengalaman selama bekerja dan untuk praktek lapangan nantinya calon sales akan terjun langsung dengan sales senior jadi keliling sambil memahami apa saja yang dilakukan sales selama di lapangan.

- ✓ Untuk sales ya minimal SMA masih bisa tetapi tidak bisa promosi jabatan ,kalau S1 masih bisa promosi jabatan.
- ✓ Tentu saja akan menentukan, nanti pelatihan kan calon sales ikut dengan sales seniornya , nanti saat keliling calon sales tersebut akan melakukan proses dagang antar toko seperti selling , menawarkan produk ,menjual ke eceran atau perorangan , serta melakukan penagihan di minggu depannya setelah pengiriman, nanti akan kelihatan mana yang sudah memahami dan menguasai mana yang belum ,dari sales senior nanti akan memberikan laporannya ke saya dan bisa memberikan rekomendasi juga , jadi pelatihan langsung ke lapangan dengan ikut keliling sales yang senior memang benar-benar membantu dalam menentukan hasil pelatihan.

### 3. Calon Sales

Bapak Mustain Kardiyono

NIK :

- ✓ Saya sebagai calon sales disini ya bagi saya tujuan pelatihan ini supaya melatih calon sales yang akan bergabung supaya kita-kita ini mengerti tugas tanggung jawab kita nantinya didalam seperti apa ,dan juga untuk pelatihan ini sasarannya sudah pasti ke salesnya sebab kita nantinya akan menjadi roda penggerak perusahaan untuk menghasilkan keuntungan demi perusahaan.
- ✓ Bagi saya metode pelatihannya lebih suka ke lapangan langsung mas, soalnya langsung tahu apa aja yang dilakukan , saya juga kalo teori malah tidak paham , lebih mudah langsung ke lapangannya berinteraksi

langsung dengan toko-toko. Untuk materi pelatihan ya saya bisa memahami sejauh ini apa saja tugas dan tanggung jawab sales nantinya.

- ✓ Sejah ini saya telah memenuhi syarat yang ditetapkan PT SSA yakni saya Pendidikan terakhir di SMA serta saya sudah memiliki pengalamab bekerja juga diluar.
- ✓ Kalau saya sih rencanya ikuti prosedur pelatihan yang ada pastinya karena kan itu memang wajib dan harus diikuti. Bagi saya sih dengan pelatihan ini saya bisa mengerti nanti sales tu kerjanya ngapain saja apalagi ini murni saya salesman berbeda dengan jaga Gudang , nantinya bila sesudah pelatihan alhamdulillah saya ketrima saya sih ingin terus mengembangkan ketrampilan saya sebagai sales dan isyaallah saya bisa selling terus dan omzet nya tinggi , kan juga dapat bonus nya banyak banget setahu saya kalau jadi sales hehehehe.
- ✓ Pastinya saya selalu bekerja dan juga mengembangkan kemampuan saya untuk terus meningkatkan penjualan saya supaya saya juga makin terbiasa dalam melakukan kegiatan salesman.
- ✓ Kalau menurut saya sih penting nya karena kita bisa tahu salesman itu ngapai saja sih kerjanya , kalau kita tahu pola kerjanya kan kita bisa meminimalisir kesalahan , kesalahan diperusahaan itu kan menyebabkan kerugian ,sebisa mungkin harus dihindari.
- ✓ Bagi saya pelatihannya sangat bermanfaat sekali karena saya menegrti dengan jelas nantinya salesman itu bekerjanya seperti apa, bermanfaat sekali.

Bapak Ivan Nur Mulyadi

NIK :

- ✓ Bagi saya tujuan pelatihan ini supaya membentuk kita calon sales untuk menjadi sales yang kuat menghadapi tantangan serta bisa mengembangkan diri kita sebagai salesman yang baik, sasaran pelatihan

ini sendiri buat saya ya kita sendiri sebagai calon sales harus bisa mengikuti dengan baik saat pelatihan nantinya dan juga harus berantusias dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjadi bagian di PT SSA.

- ✓ Untuk materi pelatihan saya jujur bosan karena banyak teori nya , saya lebih suka praktek dari pada penjelasan terus menerus, untuk metode pelatihannya saya cocok karena langsung pelatihan dalam kerja, buat saya itu membuat paham apa saja yang akan dilakukan nantinya.
- ✓ Secara kriteria syarat saya masuk dan cocok untuk perusahaan karena saya sudah memiliki pengalaman bekerja dan juga Pendidikan saya SMA.
- ✓ Kalau saya sih ingin terus mengembangkan kemampuan sales saya supaya dapat bonusnya banyak hehehe , juga kalau selling nya bagus terus penagihan lancer kan pimpinan senang bisa jadi saya dipercaya pegang area lebih luas dan pendapatan tinggi lagi.
- ✓ Saya lebih suka action langsung ke lapangan jadinya cepat paham ga melulu teori di kantor , nanti ngantuk mas ga ada prakteknya hehehe.
- ✓ Ya pastinya selalu mengembangkan selling terus , kita nawarin toko-toko barang terus ,rajin keliling walaupun ada yang belum order harus terus selalu update toko-toko biar ingat terus sama kita,kalau waktu nagih juga harus bisa membaca kondisi toko sedang apa atau lagi sibuk atau bagaimana. Intinya terus rajin keliling serta kemampuan sales nya dikembangkan terus.
- ✓ Perlu menurut saya sebab kita bisa menghindari kesulitan saat bekerja ,kendala-kendala yang dihadapi seperti apa pasti kan dalam pelatihan sudah disampaikan juga apa lagi praktek lapangan nanti pasti lebih detail menemukan kendalanya seperti apa.

- ✓ Sangat bermanfaat sekali karena setidaknya sudah ada gambaran supaya kita bisa mengerti apa saja nantinya dilapangan hal-hal yang harus dilakukan, jadi ga buta-buta amat.

LAMPIRAN II

Lembar Observasi

a.Sarana dan Prasarana PT Sinar Sarana Agung Semarang

(format observasi diisi dengan menandai dengan ceklis dan catatan yang perlu)

No	Sarana dan Prasarana	Ada	Tidak ada
1	Kantor PT Sinar Sarana Agung	√	
2	Ruangan khusus pelatihan		√
3	Video pelatihan (tentang dunia sales)	√	
4	Materi Pelatihan	√	
5	Laptop	√	
6	LCD Proyektor	√	
7	Meja , Kursi	√	
8	Pelatih	√	
Catatan :Pelatih langsung direktur dan supervisor serta sales senior			

b. Proses pelaksanaan pelatihan bagian sales PT Sinar Sarana Agung Semarang

No	Aspek yang diamati	Ada	Tidak ada
1	Perusahaan menggunakan jasa pelatih dalam melaksanakan pelatihan bagian sales		√
2	Direktur dan Supervisor langsung turun ke pelatihan untuk menjadi pelatih	√	
3	Sales-sales yang dilatih ada yang sudah berpengalaman dalam perusahaan sebelumnya	√	
4	Sales-sales yang didalam pelatihan semuanya fresh graduate atau lulusan baru dari perguruan tinggi		√
5	Materi yang disampaikan dalam pelatihan sangat mudah dipahami	√	
6	Perusahaan menyampaikan kompetensi yang harus dicapai oleh sales yang dilatih		√
7	Perusahaan mengaitkan materi pelatihan dengan realita dalam dunia dagang	√	
8	Perusahaan menyusun skenario dunia dagang dalam menyusun materi pelatihan yang akan disampaikan	√	
Catatan :			

(format observasi diisi dengan menandai dengan ceklis dan catatan yang perlu)

LAMPIRAN III

Lembar Penilaian Calon Sales PT SSA

No	Pernyataan	Sesuai	Tidak Sesuai
<b>Teknis</b>			
1	Calon Sales sudah memenuhi berkas lamaran yang diinginkan perusahaan	√	
2	Calon sales memahami apa saja yang dibutuhkan saat pelatihan lapangan	√	
<b>Pelatihan Teori</b>			
1	Calon Sales mengerti urutan adminitrasi yang ada di perusahaan	√	
2	mampu menjelaskan kembali urutan administrasi yang ada di perusahaan	√	
3	memahami nota barang ,surat pesanan ,DO ,kwitansi ,serta surat jalan	√	
<b>Pelatihan lapangan</b>			
1	Mampu menjelaskan produk perusahaan dengan jelas	√	
2	Mampu mengambil keputusan dengan baik	√	
3	Cakap dalam penagihan dan sesuai prosedur yang ditetapkan perusahaan	√	
4	Bisa bekerja cepat dan teratur	√	
<b>Catatan</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bisa bekerja dengan teratur dan juga saat menawarkan barang pun walaupun toko besi hastakarya belum order barang tetapi berusaha untuk menawarkan produk yang lain hingga toko besi hastakarya order barang yang lain.</li> <li>2. Punya jiwa pantang menyerah yang dibutuhkan seorang sales</li> <li>3. Mampu melakukan penagihan dengan sabar dan selalu update dengan pihak toko besi maupun perusahaan</li> </ol>			

1.. Bapak Ivan Nur Mulyadi

2.. Bapak Mustain Kardiyono

No	Pernyataan	Sesuai	Tidak Sesuai
<b>Teknis</b>			
1	Calon Sales sudah memenuhi berkas lamaran yang diinginkan perusahaan	√	
2	Calon sales memahami apa saja yang dibutuhkan saat pelatihan lapangan	√	
<b>Pelatihan Teori</b>			
1	Calon Sales mengerti urutan adminitrasi yang ada di perusahaan	√	
2	mampu menjelaskan kembali urutan administrasi yang ada di perusahaan	√	
3	memahami nota barang ,surat pesanan ,DO ,kwitansi ,serta surat jalan	√	
<b>Pelatihan lapangan</b>			
1	Mampu menjelaskan produk perusahaan dengan jelas	√	
2	Mampu mengambil keputusan dengan baik	√	
3	Cakap dalam penagihan dan sesuai prosedur yang ditetapkan perusahaan	√	
4	Bisa bekerja cepat dan teratur	√	
<b>Catatan</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki sikap intrapersonal yang baik</li> <li>2. Tetap konsisten dalam memberikan harga dan sesuai dengan daftar harga perusahaan</li> <li>3. Pengambilan keputusan tidak dilakukan sepihak</li> <li>4. Dalam penagihan juga sudah sesuai prosedur perusahaan</li> </ol>			

LAMPIRAN IV

Seleksi Berkas Karyawan PT Sinar Sarana Agung Semarang

**LOWONGAN PEKERJAAN**

**PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG**

Posisi :

- Sales

Persyaratan :

- CV
- Fotocopy Ijazah Terakhir
- Fotocopy KTP
- Fotocopy Kartu Keluarga
- Foto 4x6 2 lembar
- Surat Keterangan Sehat
- SKCK

Spesifikasi :

- Pendidikan terakhir SMA / SMK / Sederajat
- Usia Maks 35 tahun

Lamaran dikirim langsung ke PT SINAR SARANA AGUNG SEMARANG

Kawasan Industri Pangkalan Truk Kaligawe KM 5 ,no 511.





**8.75%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #11697536

Latar Belakang Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset perusahaan yang krusial dibanding dengan aset-aset lain karena bagi peneliti SDM merupakan penggerak utama organisasi perusahaan. SDM harus dikelola secara optimal, berkelanjutan dan diberi perhatian khusus. Selain itu SDM adalah partner pengusaha untuk mencapai tujuan organisasi. Selain perusahaan, SDM juga senantiasa harus meningkatkan kompetensinya, seiring dengan perkembangan era modern ini. Dalam SDM ini ada beberapa kata kunci yang berkaitan seperti pelatihan, motivasi, kinerja, jabatan dan masih banyak lagi. Salah satu faktor yang dapat menentukan keberhasilan kinerja karyawan adalah pelatihan. 26

53 54 55 57 58 59 Pelatihan, adalah proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, ketrampilan dasar yang karyawan butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka (Dessler, 2016). 4 60 Pelatihan karyawan dilakukan dengan tujuan agar para karyawan memiliki pengetahuan, kemampuan dan keterampilan sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan. Pelatihan membawa dampak baik bila dilakukan dengan benar seperti meningkatkan kualitas kinerja karyawan, memberi pengetahuan baru pada karyawan mengenai persaingan dagang, karyawan mampu bekerja secara cepat efektif dan efisien, menjamin keselamatan dengan memberikan cara-cara baru