

LAMPIRAN



Lampiran 1. Kuesioner Kemampuan Kerja Jabatan (KKJ) Administrasi

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk bersedia memberikan informasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan pada lembar kuesioner ini. Kuesioner ini Dibuat sebagai bahan untuk penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Kebutuhan Pelatihan Karyawan Bagian Pemasaran PT Arta Boga Cemerlang Semarang Menggunakan Metode Kemampuan Kerja Jabatan dan Kemampuan Kerja Pribadi.**

Saya sangat mengharapkan Bapak/Ibu saudara dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur. Pengisian kuesioner ini tidak berkaitan dengan penilaian prestasi dan kinerja Bapak/Ibu/Saudara dan dijaga kerahasiaannya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapakan terima kasih.

Thomas Octavio

Mahasiswa Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Manajemen

Unika Soegijapranata Semarang



IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : L/P
2. Usia : Tahun
3. Jabatan :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Masa Kerja : Tahun

Petunjuk Pengisian Kuesioner:

1. Berilah penilaian dengan tanda ceklist (√) dari jenis-jenis kompetensi di bawah ini berdasarkan peringkat kepentingannya.
2. Semakin penting kompetensi tersebut dalam melaksanakan tugas, maka semakin besar pula nilainya.

Analisa Kemampuan Kerja Jabatan Bagian Administrasi

No.	Subyek Analisa	Tingkat Kemampuan yang Seharusnya Dimiliki								
		Rendah			Sedang			Tinggi		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Melakukan semua hal administrasi : a. Karyawan senantiasa membuat laporan rutin dan non rutin dengan benar dan tepat waktu. b. Karyawan senantiasa membuat kwitansi/pemindah bukuan dengan benar sesuai sumber dokumen Membuat. c. Karyawan senantiasa melakukan hal administrasi dengan benar dan tepat. d. Karyawan senantiasa menyelesaikan hal administrasi dengan tepat waktu. e. Karyawan senantiasa teliti dalam melakukan hal administrasi.									
2.	Cek stock gudang : a. Karyawan senantiasa mendata stock gudang dengan benar dan tepat. b. Karyawan senantiasa melakukan cek stock gudang dengan teliti. c. Karyawan senantiasa melakukan cek stock gudang dengan tepat waktu. d. Karyawan senantiasa melakukan pengecekan barang dengan benar sebelum disimpan. e. Karyawan senantiasa mengelola data yang diterima dari sales dengan benar dan tepat .									
3.	Melakukan konfirmasi dari orderan yang diberikan sales : a. Karyawan senantiasa mendata orderan yang diterima dari sales dengan tepat waktu . b. Karyawan senantiasa mendata orderan yang diterima dari sales dengan teliti. c. Karyawan senantiasa dapat berkomunikasi dengan sales dengan baik dan kompak. d. Karyawan senantiasa melakukan konfirmasi dengan benar dan tidak ada kesalahan. e. Karyawan senantiasa dapat memperbaiki dan bertanggung jawab dalam kesalahan konfirmasi orderan.									

Lampiran 2. Kuesioner Kemampuan Kerja jabatan (KKJ) Sales Horeka

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk bersedia memberikan informasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan pada lembar kuesioner ini. Kuesioner ini Dibuat sebagai bahan untuk penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Kebutuhan Pelatihan Karyawan Bagian Pemasaran PT Arta Boga Cemerlang Semarang Menggunakan Metode Kemampuan Kerja Jabatan dan Kemampuan Kerja Pribadi.**

Saya sangat mengharapkan Bapak/Ibu saudara dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur. Pengisian kuesioner ini tidak berkaitan dengan penilaian prestasi dan kinerja Bapak/Ibu/Saudara dan dijaga kerahasiaannya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapkan terima kasih.

Thomas Octavio

Mahasiswa Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Manajemen

Unika Soegijapranata Semarang



IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : L/P
2. Usia : Tahun
3. Jabatan :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Masa Kerja : Tahun

Petunjuk Pengisian Kuesioner:

3. Berilah penilaian dengan tanda ceklist (√) dari jenis-jenis kompetensi di bawah ini berdasarkan peringkat kepentingannya.
4. Semakin penting kompetensi tersebut dalam melaksanakan tugas, maka semakin besar pula nilainya.

Analisa Kemampuan Kerja Jabatan Bagian Sales Horeka (Hotel, Restoran, Kafe)

No.	Subyek Analisa	Tingkat Kemampuan yang Seharusnya Dimiliki								
		Rendah			Sedang			Tinggi		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Mencari Omset/Customer di Hotel, Restoran, dan Kafe : f. Karyawan senantiasa mencari Omset/Customer di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan semangat. g. Karyawan senantiasa membuat kwitansi/nota dengan benar sesuai dengan permintaan customer di Hotel, Restoran, dan Kafe. h. Karyawan senantiasa mendapatkan customer di Hotel, Restoran, dan Kafe yang baru. i. Karyawan senantiasa berangkat mencari omset di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan tepat waktu. j. Karyawan senantiasa berusaha mencari customer di Hotel, Restoran, dan Kafe yang baru dengan melebihi target yang telah ditentukan perusahaan.									
2.	Melakukan Penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe: f. Karyawan senantiasa tepat waktu dalam melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe. g. kesalahan karyawan dalam melakukan penagihan sangatlah minim/sedikit. h. Karyawan senantiasa melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan tertib. i. Karyawan senantiasa melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan jujur. j. Tidak ada komplain kepada karyawan melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe .									
3.	Mencapai Target Penjualan yang ditentukan : f. Karyawan senantiasa selalu mencapai Target Penjualan yang sudah ditentukan. g. Karyawan senantiasa melebihi Target Penjualan yang sudah ditentukan. h. Karyawan senantiasa bersemangat dalam mengejar Target Penjualan. i. Karyawan senantiasa memiliki motivasi tersendiri dalam mencapai Target Penjualan. j. Karyawan senantiasa dapat memperbaiki kesalahan dalam proses mencapai Target penjualan.									

Lampiran 3. Kuesioner Kemampuan Kerja jabatan (KKJ) Sales Umum

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk bersedia memberikan informasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan pada lembar kuesioner ini. Kuesioner ini Dibuat sebagai bahan untuk penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Kebutuhan Pelatihan Karyawan Bagian Pemasaran PT Arta Boga Cemerlang Semarang Menggunakan Metode Kemampuan Kerja Jabatan dan Kemampuan Kerja Pribadi.**

Saya sangat mengharapkan Bapak/Ibu saudara dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur. Pengisian kuesioner ini tidak berkaitan dengan penilaian prestasi dan kinerja Bapak/Ibu/Saudara dan dijaga kerahasiaannya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapkan terima kasih.

Thomas Octavio

Mahasiswa Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Manajemen

Unika Soegijapranata Semarang



IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : L/P
2. Usia : Tahun
3. Jabatan :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Masa Kerja : Tahun

Petunjuk Pengisian Kuesioner:

5. Berilah penilaian dengan tanda ceklist (√) dari jenis-jenis kompetensi di bawah ini berdasarkan peringkat kepentingannya.
6. Semakin penting kompetensi tersebut dalam melaksanakan tugas, maka semakin besar pula nilainya.

Analisa Kemampuan Kerja Jabatan Bagian Sales Umum/Toko Tradisional

No.	Subyek Analisa	Tingkat Kemampuan yang Seharusnya Dimiliki								
		Rendah			Sedang			Tinggi		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	<p>Mencari Omset/Customer di Toko Tradisional :</p> <p>k. Karyawan senantiasa mencari Omset/Customer toko tradisional dengan semangat.</p> <p>l. Karyawan senantiasa membuat kwitansi/nota dengan benar sesuai dengan permintaan customer toko tradisional.</p> <p>m. Karyawan senantiasa mendapatkan customer toko tradisional yang baru.</p> <p>n. Karyawan senantiasa berangkat mencari omset di toko tradisional dengan tepat waktu.</p> <p>o. Karyawan senantiasa berusaha mencari customer toko tradisional yang baru dengan melebihi target yang telah ditentukan perusahaan.</p>									
2.	<p>Melakukan Penagihan ke Toko Tradisional :</p> <p>k. Karyawan senantiasa tepat waktu dalam melakukan penagihan ke toko tradisional</p> <p>l. Kesalahan karyawan dalam melakukan penagihan sangatlah min/sedikit.</p> <p>m. Karyawan senantiasa melakukan penagihan ke toko tradisional dengan tertib.</p> <p>n. Karyawan senantiasa melakukan penagihan ke toko tradisional dengan jujur.</p> <p>o. Tidak ada komplain kepada karyawan setelah dilakukan penagihan ke toko tradisional.</p>									
3.	<p>Mencapai Target Penjualan yang ditentukan :</p> <p>k. Karyawan senantiasa selalu mencapai Target Penjualan yang sudah ditentukan.</p> <p>l. Karyawan senantiasa melebihi Target Penjualan yang sudah ditentukan.</p> <p>m. Karyawan senantiasa bersemangat dalam mengejar Target Penjualan.</p> <p>n. Karyawan senantiasa memiliki motivasi tersendiri dalam mencapai Target Penjualan.</p> <p>o. Karyawan senantiasa dapat memperbaiki kesalahan dalam proses mencapai Target penjualan.</p>									

Lampiran 4. Kuesioner Kemampuan Kerja Pribadi (KKP) Administrasi

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk bersedia memberikan informasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan pada lembar kuesioner ini. Kuesioner ini Dibuat sebagai bahan untuk penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Kebutuhan Pelatihan Karyawan Bagian Pemasaran PT Arta Boga Cemerlang Semarang Menggunakan Metode Kemampuan Kerja Jabatan dan Kemampuan Kerja Pribadi.**

Saya sangat mengharapkan Bapak/Ibu saudara dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur. Pengisian kuesioner ini tidak berkaitan dengan penilaian prestasi dan kinerja Bapak/Ibu/Saudara dan dijaga kerahasiaannya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapkan terima kasih.

Thomas Octavio

Mahasiswa Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Manajemen

Unika Soegijapranata Semarang



IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : L/P
2. Usia : Tahun
3. Jabatan :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Masa Kerja : Tahun

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk memberi tanda *checklist* (✓) pada jawaban yang dipilih

Keterangan :

SS = Sangat Setuju

R = Ragu-ragu

TS = Tidak Setuju

KS = Kurang Setuju

S = Setuju

Analisa Kemampuan Kerja Pribadi Bagian Administrasi

No.	Subyek Analisa	Jawaban				
		SS	S	KS	TS	R
1.	Melakukan semua hal administrasi :					
	a. Saya senantiasa membuat laporan rutin dan non rutin dengan benar dan tepat waktu.					
	b. Saya senantiasa membuat kwitansi/ pemindah bukuan dengan benar sesuai sumber dokumen Membuat.					
	c. Saya senantiasa melakukan hal administrasi dengan benar dan tepat.					
	d. Saya senantiasa menyelesaikan hal administrasi dengan tepat waktu.					
	e. Saya senantiasa meningkatkan ketelitian dalam melakukan hal administrasi.					

No.	Subyek Analisa	Jawaban				
		SS	S	KS	TS	R
2.	Cek stock gudang :					
	a. Saya senantiasa harus mendata stock gudang dengan benar dan tepat.					
	b. Saya senantiasa harus melakukan cek stock gudang dengan teliti.					
	c. Saya senantiasa harus melakukan cek stock gudang dengan tepat waktu.					
	d. Saya senantiasa melakukan pengecekan barang dengan benar sebelum disimpan.					
	e. Saya senantiasa harus mengelola data yang diterima dari sales dengan benar dan tepat .					
3.	Melakukan konfirmasi dari orderan yang diberikan sales :					
	a. Saya senantiasa mendata orderan yang diterima dari sales dengan tepat waktu .					
	b. Saya senantiasa mendata orderan yang diterima dari sales dengan teliti.					
	c. Saya senantiasa dapat berkomunikasi dengan sales dengan baik dan kompak.					
	d. Saya senantiasa melakukan konfirmasi dengan benar dan tidak ada kesalahan.					
	e. Saya senantiasa dapat memperbaiki dan bertanggung jawab dalam kesalahan konfirmasi orderan.					

Lampiran 5. Kuesioner Kemampuan Kerja Pribadi (KKP) Sales Horeka

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk bersedia memberikan informasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan pada lembar kuesioner ini. Kuesioner ini Dibuat sebagai bahan untuk penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Kebutuhan Pelatihan Karyawan Bagian Pemasaran PT Arta Boga Cemerlang Semarang Menggunakan Metode Kemampuan Kerja Jabatan dan Kemampuan Kerja Pribadi.**

Saya sangat mengharapkan Bapak/Ibu saudara dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur. Pengisian kuesioner ini tidak berkaitan dengan penilaian prestasi dan kinerja Bapak/Ibu/Saudara dan dijaga kerahasiaannya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapakan terima kasih.

Thomas Octavio

Mahasiswa Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Manajemen

Unika Soegijapranata Semarang



IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : L/P
2. Usia : Tahun
3. Jabatan :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Masa Kerja : Tahun

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk memberi tanda *checklist* (√) pada jawaban yang dipilih

Keterangan :

SS = Sangat Setuju
R = Ragu-ragu
TS = Tidak Setuju

KS = Kurang Setuju
S = Setuju

Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata

Analisa Kemampuan Kerja Pribadi Bagian Sales Horeka

No.	Subyek Analisa	Jawaban				
		SS	S	KS	TS	R
1.	Mencari Omset/Customer di Hotel, Restoran, dan Kafe :					
	a. Saya senantiasa Mencari Omset/Customer di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan semangat.					
	b. Saya senantiasa membuat kwitansi/nota dengan benar sesuai dengan permintaan customer di Hotel, Restoran, dan Kafe.					
	c. Saya senantiasa berusaha mendapatkan customer di Hotel, Restoran, dan Kafe yang baru.					
	d. Saya senantiasa berangkat mencari omset di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan tepat waktu.					
	e. Saya senantiasa berusaha mencari customer di Hotel, Restoran, dan Kafe yang baru dengan melebihi target yang telah ditentukan perusahaan.					

No.	Subyek Analisa	Jawaban				
		SS	S	KS	TS	R
2.	Melakukan Penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe:					
	a. Saya senantiasa tepat waktu dalam melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe.					
	b. Saya senantiasa memperkecil kesalahan dalam melakukan penagihan					
	c. Saya senantiasa melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan tertib.					
	d. Saya senantiasa melakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe dengan jujur.					
	e. Saya senantiasa agar tidak ada komplain setelah dilakukan penagihan di Hotel, Restoran, dan Kafe .					
3.	Mencapai Target Penjualan yang ditentukan :					
	a. Saya senantiasa selalu mencapai Target Penjualan yang sudah ditentukan.					
	b. Saya senantiasa melebihi Target Penjualan yang sudah ditentukan.					
	c. Saya senantiasa bersemangat dalam mengejar Target Penjualan.					
	d. Saya senantiasa meningkatkan motivasi tersendiri dalam mencapai Target Penjualan.					
	e. Saya senantiasa dapat memperbaiki kesalahan dalam mencapai Target penjualan.					

Lampiran 6. Kuesioner Kemampuan Kerja Pribadi (KKP) Sales Umum

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk bersedia memberikan informasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan pada lembar kuesioner ini. Kuesioner ini Dibuat sebagai bahan untuk penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Kebutuhan Pelatihan Karyawan Bagian Pemasaran PT Arta Boga Cemerlang Semarang Menggunakan Metode Kemampuan Kerja Jabatan dan Kemampuan Kerja Pribadi.**

Saya sangat mengharapkan Bapak/Ibu saudara dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur. Pengisian kuesioner ini tidak berkaitan dengan penilaian prestasi dan kinerja Bapak/Ibu/Saudara dan dijaga kerahasiaannya. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, saya ucapakan terima kasih.

Thomas Octavio

Mahasiswa Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Manajemen

Unika Soegijapranata Semarang



IDENTITAS RESPONDEN

1. Jenis Kelamin : L/P
2. Usia : Tahun
3. Jabatan :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Masa Kerja : Tahun

Bapak/Ibu/Saudara diharapkan untuk memberi tanda *checklist* (✓) pada jawaban yang dipilih

Keterangan :

SS = Sangat Setuju

R = Ragu-ragu

KS = Kurang Setuju

S = Setuju

Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata

TS = Tidak Setuju

Analisa Kemampuan Kerja Pribadi Bagian Sales Umum/Toko Tradisional

No.	Subyek Analisa	Jawaban				
		SS	S	KS	TS	R
1.	Mencari Omset/Customer di Toko Tradisional :					
	a. Saya senantiasa mencari Omset/Customer toko tradisional dengan semangat.					
	b. Saya senantiasa membuat kwitansi/nota dengan benar sesuai dengan permintaan customer toko tradisional.					
	c. Saya senantiasa berusaha mendapatkan customer toko tradisional yang baru.					
	d. Saya senantiasa berangkat mencari omset di toko tradisional dengan tepat waktu.					
	e. Saya senantiasa berusaha mencari customer toko tradisional yang baru melebihi target yang telah ditentukan perusahaan.					

No.	Subyek Analisa	Jawaban				
		SS	S	KS	TS	R
2.	Melakukan Penagihan ke Toko Tradisional :					
	a. Saya senantiasa tepat waktu dalam melakukan penagihan ke toko tradisional					
	b. Saya senantiasa memperkecil kesalahan dalam melakukan penagihan.					
	c. Saya senantiasa melakukan penagihan ke toko tradisional dengan tertib.					
	d. Saya senantiasa melakukan penagihan ke toko tradisional dengan jujur.					
	e. Saya senantiasa agar tidak ada komplain setelah dilakukan penagihan ke toko tradisional.					
3.	Mencapai Target Penjualan yang ditentukan :					
	a. Saya senantiasa selalu mencapai Target Penjualan yang sudah ditentukan.					
	b. Saya senantiasa melebihi Target Penjualan yang sudah ditentukan.					
	c. Saya senantiasa bersemangat dalam mengejar Target Penjualan.					
	d. Saya senantiasa meningkatkan motivasi tersendiri dalam mencapai Target Penjualan.					
	e. Saya senantiasa dapat memperbaiki kesalahan dalam mencapai Target penjualan.					

Lampiran 7. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas

Correlations

Correlations		Melakukan semua hal administrasi
I1	Pearson Correlation	.729**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I2	Pearson Correlation	.772**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I3	Pearson Correlation	.847**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I4	Pearson Correlation	.724**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I5	Pearson Correlation	.808**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.827	5

Correlations

Correlations

		Cek stock gudang
I11	Pearson Correlation	.743**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I12	Pearson Correlation	.756**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I13	Pearson Correlation	.743**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I14	Pearson Correlation	.748**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
I15	Pearson Correlation	.792**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32

** . Correlation is significant at the 0.01 level

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.810	5

Correlations

Correlations

		Melakukan konfirmasi dari orderan yang diberikan sales
III1	Pearson Correlation	.790**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
III2	Pearson Correlation	.738**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
III3	Pearson Correlation	.773**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
III4	Pearson Correlation	.677**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32
III5	Pearson Correlation	.791**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	32

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	32	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	32	100.0

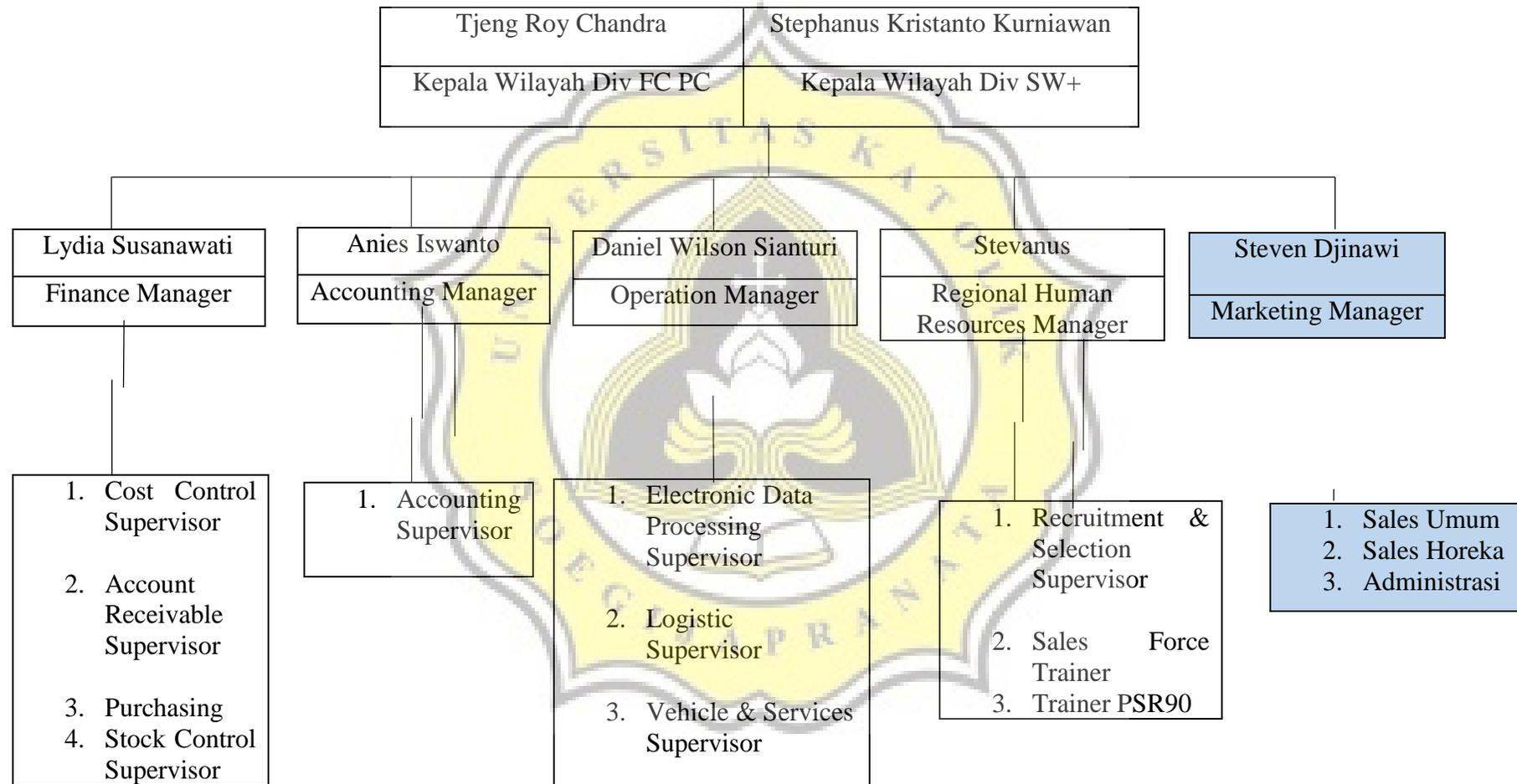
a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.802	5



Lampiran 8. Struktur Organisasi PT Arta Boga Cemerlang Semarang



Sumber : PT.Arta Boga Cemerlang Semarang

Program Studi Manajemen FEB UNIKA Soegijapranata

Lampiran 9. Hasil Kuesioner KKP Jabatan Administrasi

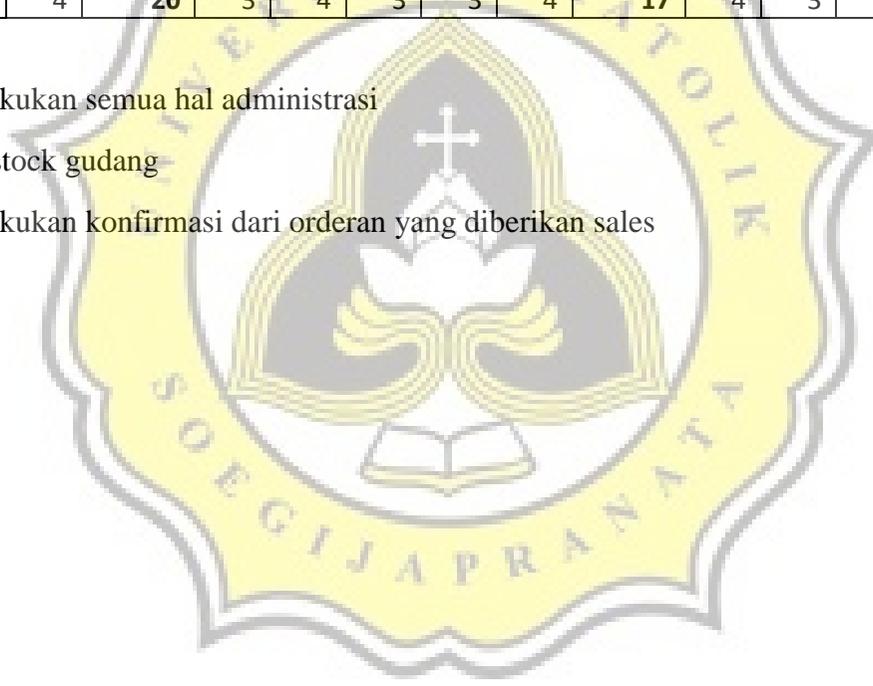
responden	I1	I2	I3	I4	I5	Total	II1	II2	II3	II4	II5	Total	III1	III2	III3	III4	III5	Total
1	4	4	3	3	3	17	3	3	3	4	3	16	2	3	2	3	3	13
2	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	4	4	17	4	4	4	3	3	18	3	4	4	4	3	18
4	4	4	4	4	4	20	3	4	3	3	4	17	4	3	3	3	4	17

keterangan :

I = melakukan semua hal administrasi

II = cek stock gudang

III = melakukan konfirmasi dari orderan yang diberikan sales



Lampiran 10. Hasil Kuesioner KKP Jabatan Sales Horeka

responden	I1	I2	I3	I4	I5	Total	II1	II2	II3	II4	II5	Total	III1	III2	III3	III4	III5	Total
1	3	4	4	3	4	18	4	3	3	4	4	18	4	3	4	4	4	19
2	3	4	4	3	3	17	3	3	3	4	4	17	2	2	3	3	3	13
3	3	3	3	3	2	14	3	3	3	4	3	16	3	2	3	3	3	14
4	3	4	4	3	3	17	3	3	3	3	2	14	3	3	3	3	4	16
5	3	3	3	2	2	13	3	4	4	4	3	18	4	3	3	2	3	15
6	4	4	4	3	3	18	3	3	3	3	3	15	3	2	3	2	3	13
7	4	4	4	4	3	19	3	3	3	4	3	16	4	3	3	3	3	16
8	3	4	3	3	3	16	3	3	3	3	2	14	3	4	3	3	4	17
9	3	4	3	3	3	16	3	3	4	4	3	17	4	3	3	3	4	17
10	4	4	4	4	3	19	3	3	3	3	2	14	3	3	3	3	4	16
11	3	3	3	3	3	15	4	4	3	4	3	18	3	3	3	2	3	14
12	3	3	3	3	3	15	3	3	4	4	4	18	4	3	4	3	4	18
13	3	3	2	3	2	13	4	3	3	3	3	16	2	2	3	3	3	13
14	4	4	2	4	2	16	4	4	4	4	4	20	2	2	3	3	3	13

keterangan :

- I = mencari customer/omset di hotel, restoran ,dan kafe
- II = melakukan penagihan di hotel, restoran, dan kafe
- III = mencapai target penjualan yang ditentukan

Lampiran 11. Hasil Kuesioner KKP Jabatan Sales Umum

responden	I1	I2	I3	I4	I5	Total	II1	II2	II3	II4	II5	Total	III1	III2	III3	III4	III5	Total
1	4	4	3	3	4	18	4	3	4	4	3	18	3	3	4	3	4	17
2	3	3	3	3	4	16	4	4	3	4	4	19	3	2	3	3	3	14
3	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	2	2	3	3	3	13
4	3	4	4	4	3	18	3	3	3	4	4	17	3	3	3	4	4	17
5	3	4	3	3	3	16	4	4	4	4	4	20	3	2	3	3	3	14
6	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
7	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
8	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	3	4	4	4	19
9	3	3	2	3	2	13	3	3	3	3	3	15	2	2	3	3	3	13
10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
11	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
12	3	3	1	3	1	11	3	3	4	4	4	18	4	3	4	4	4	19
13	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15
14	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15

keterangan : I = mencari customer/omset di toko tradisional

II = melakukan penagihan di toko tradisional

III = mencapai target penjualan yang ditentukan

Lampiran 12. Hasil Kuesioner kemampuan Kerja Jabatan (KKJ)

No	Subyek Analisis	Tingkat Kemampuan Yang Seharusnya Dimiliki									Rata-Rata	
		Rendah			Sedang			Tinggi				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9		
	Administrasi											
1	melakukan semua hal administrasi										1x9	9
2	cek stock gudang										1x9	9
3	melakukan konfirmasi dari orderan yang diberikan sales										1x9	9
	Sales Horeka											
1	mencari customer/omset di hotel, restoran ,dan kafe										1x9	9
2	melakukan penagihan di hotel, restoran, dan kafe								1x8			8
3	mencapai target penjualan yang ditentukan								1x8			8
	Sales Umum											
1	mencari customer/omset di toko tradisional										1x9	9
2	melakukan penagihan di toko tradisional										1x9	9
3	mencapai target penjualan yang ditentukan										1x9	9

Lampiran 13. Hasil KKP Jabatan Administrasi Setelah Konversi (Dimasukkan Kedalam Rumus)

responden ke i	subyek analisis		
	melakukan semua hal administrasi	cek stock gudang	melakukan konfirmasi dari orderan yang diberikan sales
1	8	8	6
2	7	7	7
3	8	9	9
4	9	8	8
jumlah	32	32	30
Rata-rata	8	8	7,5

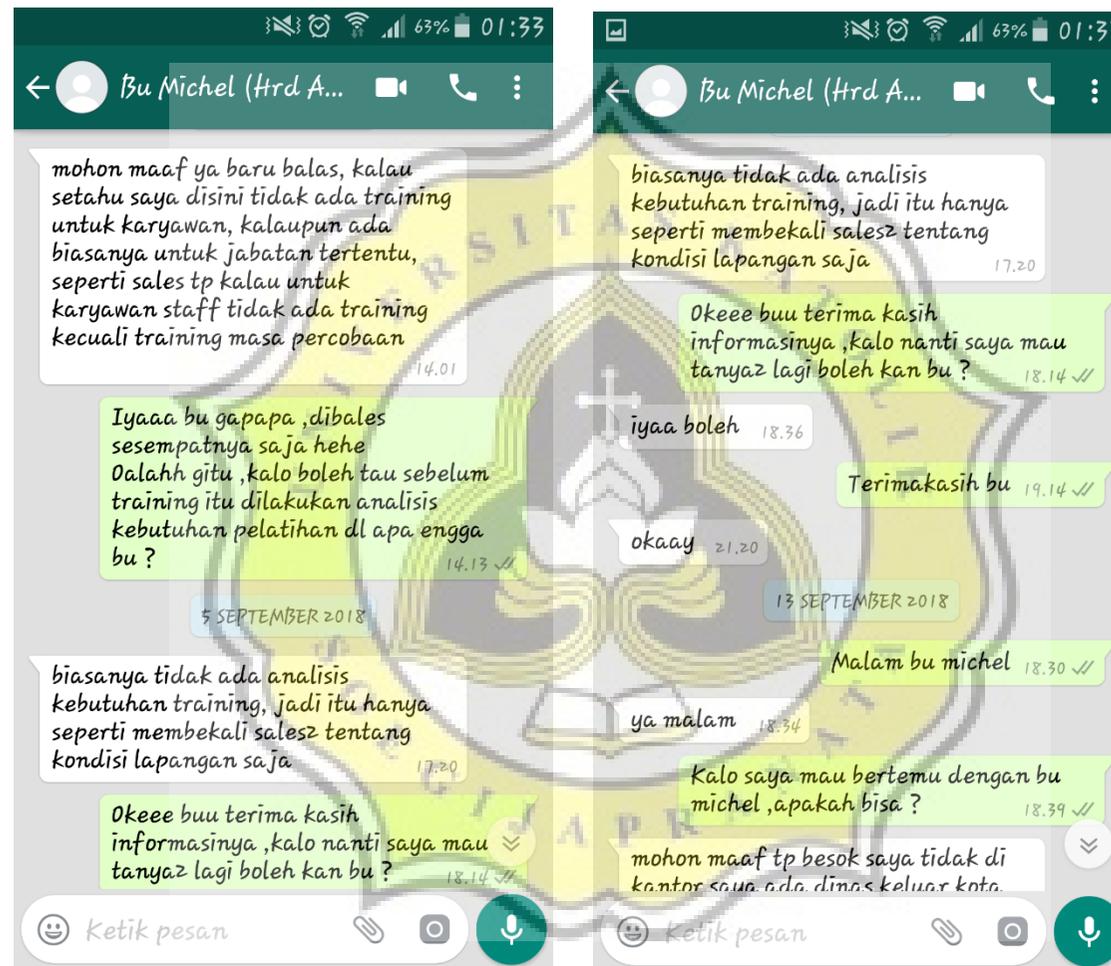
Lampiran 14. Hasil KKP Jabatan Sales Horeka Setelah Konversi (Dimasukkan Kedalam Rumus)

responden ke i	subyek analisis		
	mencari customer/omset di hotel, restoran ,dan kafe	melakukan penagihan di hotel, restoran, dan kafe	mencapai target penjualan yang ditentukan
1	9	9	9
2	8	8	7
3	7	8	7
4	8	7	8
5	6	9	7
6	9	7	6
7	9	8	8
8	8	7	8
9	8	8	8
10	9	7	8
11	7	9	7
12	7	9	9
13	6	8	6
14	8	9	6
jumlah	109	113	104
rata-rata	7,785714	8,071429	7,428571

Lampiran 15. Hasil KKP Jabatan Sales Umum Setelah Konversi (Dimasukkan Kedalam Rumus)

responden ke i	subyek analisis		
	mencari customer/omset di toko tradisional	melakukan penagihan di toko tradisional	mencapai target penjualan yang ditentukan
responden			
1	9	9	8
2	8	9	7
3	7	7	6
4	9	7	8
5	8	9	7
6	9	7	7
7	7	7	7
8	9	9	9
9	6	7	6
10	9	9	9
11	6	7	7
12	6	9	9
13	7	7	7
14	9	9	7
jumlah	109	112	104
Rata-rata	7,785714	8	7,428571

Lampiran 16. Bukti Wawancara



FORMULIR SCAN ANTI PLAGIARISME

9,5% Rita

Nama : Thomas Octavio
Alamat email : Thomas.Oct.to@gmail.com
Fak. / Prodi : FEB/ Manajemen NIM: 14.01.0108
berupa(TESIS, TUGAS AKHIR, PROPOSAL, SKRIPSI, SUMMARY, LAPORAN KERJA PRAKTEK)
dengan judul : Analisis kebutuhan Pelatihan karyawan
Bagian Pemasaran PT. Arta Boga Cemerlang Semarang
menggunakan Metode KKJ dan KKP

Semarang, 10 Januari 2019

Petugas

Rita

Yang Menyerahkan

Jm

Dosen Pembimbing

Dala

NB. Laporan hasil scan terlampir

untuk Yang bersangkutan *

