(Word to PDF Converter - Unregistered)

http://www.Word-to-PDF-Converter.netBAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

1. Sejarah Singkat PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) Cabang Pasteur Bandung

Perusahaan ini pertama kali didirikan pada tanggal 20 febuari 1957 dengan nama PT Astra Internasional Icorporation (AII) oleh William Soedjaja bersama adiknya Tjian Kian Tie dan E Nariman. Yang berkedudukan di bandung. Perusahaan ini pada mulanya bergerak di bidang *export-import* hasil bumi, *laveransir* alat-alat kereta api untuk perusahaan Kereta Api (PKA) yang sekarang PT Kereta Api (PT.KA), serta bahan-bahan untuk pengembangan Pembangkit Listrik Tenaga Air (PLTA) jatiluhur.

Pada tahun 1963 PT Astra Internasional Inc. (AII) pindah ke Jakarta dan mulai mengimpor alat-alat berat serta kendaraan bermotor. Pada tanggal 25 febuari 1967 didirikan PT.Gaya motor yang bergerak dalam bidang perakitan kendaraan bermotor empat roda.

Pada tanggal 1 juni 1969, PT Astra Internasional Inc. Mendapat pengakuan

resmi dari pemerintah Republik Indonesia sebagai agen tunggal kendaraan bermerek Toyota untuk seluruh wilayah Indonesia. Sebagai kelajutan dari pengakuan tersebut, pada pertegahan tahun 1970 PT. Internasional Inc. Membentuk *Toyota division* yang menagani distribusi dan pemasaran kendaraan merek Toyota.

Pada tahun 1971 lahirlah perusahaan baru dengan nama PT. Toyota Astra Motor (TAM), yang kegiatannya mengimpor mobil-mobil merek Toyota dalam keadaan *completely knock down* (CKD) dari jepang, kemudian dirakit di PT. Multi Astra serta menyalurkan pada dealer-dealer utama di Indonesia. Di samping itu PT. Toyota Astra Motor (TAM) juga sebagai importir suku cadang untuk mobil-mobil merek Toyota, sehingga status agen tunggal Toyota untuk seluruh Indonesia dialihkan pada PT. Toyota Astra Motor (TAM), sedangkan PT. Astra Internasional Inc. (AII) sejak itu berubah status menjadi penyalur utama.

Karena perkembangan semakin pesat, maka tanggal 1 januari1979 didirikan PT. Atra Motor Sales (PT.AMS) berdasarkan Akta Notaris Kartini Mulyadi, S.H., No. 129 tanggal 30 juni 1975 dan NO. 52 tanggal 10 oktober 1975. Sejak saat itu PT. Astra Motor Sales (PT.AMS) menjadi penyalur utama mobil merek Toyota dan memiliki puluhan kantor cabang di seluruh Indonesia.

Pada tahun 1989 PT. Astra Motor Sales menjadi semakin pesat, sehingga pada bulan maret 1990 PT. Astra Sales Motor mulai menjual sahamnya kepada

masyarakat (*Go Public)* dengan nilai nominal yang tidak terlalu tinggi. Pada saat yang sama, PT. Astra Motor Sales (PT.AMS) mengalami perubahan nama menjadi PT. Astra Internasional Incorporated (AII) Toyota Division.

Pada tanggal 19 febuari 1991, berdasarkan Akta Notaris No. 43 yang dibuat oleh Ny. Indriani Soepojo, S.H., PT. Astra Icorporation (AII) Toyota Division berubah menjadi nama PT. Astra Internasional Tbk, Toyota Sales Operation. Maka tanggal 4 maret 1995 diresmikan oleh PT. Astra Internasional-TSO cabang Pasteur Bandung oleh Chiep Eksekutif Auto2000 Bapak Yap Tjay Soen.

Saat ini Auto2000 merupakan dealer utama Toyota dan suku cadang *(Toyota Genuine parts),* dengan agen tunggal Indonesia dipegang oleh Toyota Astra Motor (TAM).

Sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari kegiatan penjualan kendaraan bermotor, Auto2000 juga memberikan jasa perawatan dan perbaikan kendaraan Toyota melalui Service Division.

Sebagai dealer utama, wilayah pemasaran Auto2000 mencakup sumatera (kecuali, Jambi, Riau, dan Bengkulu), Jawa (kecuali Jawa Tengah dan D.I Yogyakarta), Bali (khusus sedan dan truck), NTB dan NTT.

4.1.1.1 Visi dan Misi PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) Cabang Pasteur Bandung

.a. Visi Perusahaan

PT.Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (Auto2000) memiliki visi, yaitu "Menjadi Dealer Otomotif yang terbaik di Indonesia melalui Proses dan Layanan Pelanggan Bertaraf Internasional". Sedangkan yang termasuk bertaraf internasional (*wrold class)* adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan berserta seluruh jajarannya mampu beradaptasi dengan pesatnya perubahan teknologi.
2. Karyawan memiliki keterampilan yang tinggi untuk melayani beragam keingginan pelaggan secara cepat, tepat dan efisien.
3. Memiliki standar praktek kerja yang jelas dan *applicable.*
4. Adanya jaminan kepuasan pelanggan.
5. Karyawan yang berkualitas dan mandiri.
6. Menjadi pemimpin di segalabidang melalui penarapan praktek-praktek manajemen teknik.

b. Misi Perusahaan

Yang menjadi misi PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (Auto2000) adalah sebagai berikut:

1. Memberi layanan yang terbaik kepada pelanggan.
2. Mencapai pangsa pasar No.1 untuk kendaraan Toyota.
3. Menyediakan lingkungan kerja yang aman dan baik bagi karyawan.
4. Menciptakan nilai tambah ekonomis yang positif bagi *shareholders.*

2. Struktur Organisasi Divisi Mekanik di PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung

Setiap perusahaan membutuhkan struktur organisasi yang teratur dan terkoordinir. Dengan adanya struktur organisasi ini, akan terlihat masing-masing bagian yang disertai tugas dan wewenangnya, sehingga perusahaan yang bersangkutan dapat melaksanakan fungsinya dengan efektif.

Struktur organisasi yang ditetapkan oleh Dvisi Mekanik di PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung. Berikut ini adalah peran dan tanggung jawab dari setiap jabatan yang terdapat pada struktur organisasi PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung, yaitu:

3. Deskripsi Jabatan PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung

1. Kepala Bengkel.

Peran:

- Membangun dan menjalankan kebijakan bagian service.
- Memberikan laporan ke distributor mengenai perfoma bengkel.
- Peduli terhadap pelanggan.
- Memberi pengarahan dan *training* untuk *personil* bengkel.
- Menciptakan suasana kerja yang nyaman.
- Memberikan laporan ke distributor mengenai kualitas produk.

Tanggung Jawab:

- Menciptakan promosi bisnis servis dan pengembangan organisasi servis.
- Membuat rencana kerja dan target tahunan.
- Memonitor dan mengevaluasi aktivitas dan pencapaian target serta efisiensi *stock*.

- Laporan performa bengkel *customer relation.*
- Memelihara lingkungan.
- Memberikan masukan untuk masalah teknis.

2. Instruktur.

Peran:

Pembagian kerja teknisi.

Tanggung Jawab

- Mengatur pembagian kerja kepada teknisi.
- Mencatat jam mulai dan jam selesai teknisi.
- Mengaihkan pekerjaan teknisi ke pekrjaan lain apabila terjadi *job stoppage.*
- Menyimpan *file* pembagian erja teknisi.

3. Pembagi Tugas Mekanik (PTM)

Peran:

- Monitor pekerjaan mekanik.
- Performan kerja mekanik.

Tanggug Jawab:

- Menempatkan mekanik sesuai dengan kemampuan dan pengalaman.

4. Foreman.

Peran:

- Membimbing, men-*spport,* dan men-*training.*
- Manajemen servis.
- Proses *warranty*.
- *Technical information control.*

Tanggung Jawab:

- Sebagai pembimbing masalah teknis dan *training.*
- Mengontrol kualitas kerja (diagnosis, *final insfection,*dll)
- Mengontrol *progress* pekerjaan (pembagian kerja, membantu teknisi)
- Mengontrol kendaraan yang datang dan pulang ataupun yang menginap.
- Membantu SA dalam menentukan layak atau tidaknya *warranty repair.*

5. Teknisi.

Peran:

- Melaksanakan pekerjaan dengan cepat.
- Memelihara kondisi bengkel dalam keadaan baik.

Tanggung Jawab

- Menjaga area kerja bersih dan aman.
- Menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan prosedur dan efisiensi yang tinggi.
- Menjaga fasilitas, peralatan, dan manual (*tester, tools, lift, repair manual,* dll) dalam kondisi yang baik.

6. Service Advitsor (SA).

Peran:

- Menjalankan 7 langkah melayani pelanggan.
- Menangani keluhan pelanggan.
- Aktivitas *customer retention.*

Tanggung Jawab:

- Memelihara hubungan dengan pelanggan.
- Perjanjian, penerimaan, menulis *rapair order*, memonitor *progress* pekerjaan, penjelasan saat penerimaan, follow up.
- Proses dokumen.
- Menjawab pertanyaan *customer,* mengenai keluhan, dan sebagai konsultan masalah teknis.
- Menyimpan *file* informasi pelanggan.
- Melaksanakan aktivitas mengingatkan pelanggan untuk servis selanjutnya.

7. koordinator THS

Peran:

- Membantu proses tragmigrasi.
- Koordinasi bawahan Toyota *service*

Tanggung Jawab

- Meningkatkan performan Toyota servis
- Bertanggung jawab terhadap pelengkapan yang ada di Toyota *service*

8. spare part.

Peran:

- Menerima pemasukan dan pengeluaran Toyota
- Menjaga spare part supaya lengkap
- Menata lokasi spare part Toyota

Tanggung Jawab

Adminitrasi semua aplikasi di spare part

9. Valet/ service plus

Peran:

- Memasukan kendaraan sesuai dengan jenis pekerjaan.
- Mengeluarkan kendaraan yang sudah siap ke staf penyerahaan.

Tanggung Jawab

- Memastikan semua kendaraan sesuai
- Mengecek kendaraan yang sudah di service.

4. Aspek Perusahaan

Kegiatan usaha PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto 2000) adalah sebagi berikut:

1. Penjualan

PT Astra Intrnasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur

Bandung merupaka salah satu cabang resmi, untuk menjualan produk-produk merek Toyota yang diproduksi oleh Toyota Astra Motor (TAM) sebagi agen tunggal pemengang saham merek Toyota di Indonesia. Produk-produk yang dijual meliputi kendaraan:

A. passenger car

1. Toyota Corolla
2. Toyota Camry
3. Toyota Soluna
4. Toyota Crown
5. Toyota Vios
6. Toyota Limo
7. Toyota Yaris

B. Commercial Car

1. Toyota Kijang Innova
2. Toyota Avanza

C. General Purpose

1. Toyota Land Cruiser
2. truck Dyna Rino
3. Toyota Fortuner

2. Service

PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operatin (auto2000) Cabang Pasteur Bandung melakukan jasa *service* untuk kendaraan-kendaraan dengan merek Toyota,baik mobil toyoa keluaran *type* baru maupun atau keluaran lama, selama itu masih dalam sutu merek Toyota. jasa service yang digunakan mengacu kepada standar service yang ditetapkan oleh PT Toyota Astra Motor (TAM) sebagai agen tunggal pemengang merek Toyota di Indonesia.

3. Suku Cadang

Bentuk pelayan lain PT Astra Internasioal Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung adalah menyediakan suku cadang (*spare part)* resmi dari Toyota (Toyota *Genuine Parts)*, sehingga keaslian dari suku cadang yang ada jaminan oleh Toyota.

PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung sebagai cabang resmi auto 2000, berupaya untuk memberikan pelayanan yang terbaik dalam hal proses penjualan kendaaraan, pelayanan purna jual (*after sales service*) dan keaslian suku cadang (*spare parts)* yaitu berupa Toyota *genuine parts*, untuk memberikan kepuasan kepada pemakai kendaraan Toyota.

1. Hasil Pembahasan

5. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung. yang berjumlah 198 orang kemudian diambil 66 orang responden sebagai sampel. Berikut ini adalah karakteristik responden yang mencakup jenis kelamin, usia, pendidikan, dan masa kerja. Karakteristik ini masing-masing responden tersebut dapat dilihat pada tabel-tabel berikut :

Tabel 4.1
Frekuensi Jenis Kelamin Responden

No	Kategori	frekuensi	%
1	Pria	50	75,75%
2	Wanita	16	24,24%
Jumlah		**66**	**100**

n : 66 responden
Sumber : Angket penelitian

Tabel di atas menggambarkan mengenai frekuensi jenis kelamin responden. Berdasarkan hasil tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 66 responden yang diteliti, sebanyak 50 responden (75,75%) berjenis kelamin pria, sedangkan 16 responden

(24,24%) berjenis kelamin wanita. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah berjenis kelamin pria. Hal ini dikarenakan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung tingkat resiko dan beban pekerjaannya lebih tinggi jadi lebih banyak karyawan laki-laki daripada wanita.

Tabel 4.2
Frekuensi Usia Responden

No	Jawaban Responden	frekuensi	%
1	< 25 Tahun	17	25,75%
2	26 - 35 Tahun	20	30,30%
3	36 - 45 Tahun	23	38,84%
4	> 45 Tahun	6	9,09%
Jumlah		**66**	**100**

n : 66 responden
Sumber : Angket penelitian

Tabel di atas menggambarkan mengenai frekuensi usia responden. Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa mayoritas responden pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung berusia antara lebih dari 45 tahun yaitu sebanyak 9,09% kemudian berusia 26-35 tahun sebanyak 30,30%, 36-45 tahun sebanyak 38,84% serta kurang 25 tahun

sebanyak 25,75% Usia produktif di Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung yang lebih dominan adalah yang berusia 36-45 tahun.

Tabel 4.3
Frekuensi Pendidikan Responden

No	Jawaban Responden	f	%
1	SD	o	o
2	SMP	o	o
3	SMA	35	53,03%
4	Diploma	10	15,15%
5	Sarjana	15	22,72%
Jumlah		**66**	**100**

n : 66 responden
Sumber : Angket penelitian

Tabel di atas menggambarkan mengenai frekuensi pendidikan responden. Berdasarkan hasil tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 66 responden yang diteliti, sebanyak 35 responden (53,03%) berpendidikan SMA, 10 responden (15,15%) berpendidikan Diploma, sedangkan 15 responden lainnya (22,72%) berpendidikan Sarjana. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini

adalah latar pendidikan SMA. Hal ini dikarenakan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung lebih dominan tingkat pendidikan responden adalah SMA sebanyak 35 responden (53,03%).

Tabel 4.4
Frekuensi Masa Kerja Responden

No	Jawaban Responden	frekuensi	%
1	< 5 Tahun	15	22,72%
2	6 - 15 Tahun	35	53,03%
3	16 - 30 Tahun	16	24,24%
Jumlah		**66**	**100**

n : 66 responden
Sumber : Angket penelitian

Tabel di atas menggambarkan mengenai frekuensi masa kerja responden. Berdasarkan hasil tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 66 responden yang diteliti, sebanyak 16 responden (24,24%) masa kerjanya antara 16 - 30 Tahun, 35 responden (53,03%) masa kerjanya antara 6 - 15 Tahun, 16 responden (24,24%) masa kerjanya kurang dari 5 Tahun. Hal ini dikarenakan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung sudah cukup lama berdiri sehingga masa kerja responden berkisar antara 16-15 Tahun sebanyak 35 responden (53,03%).

6. Pelaksanaan Pelatihan pada PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) Cabang Pasteur Bandung.

Untuk mengetahui tentang deskripsi pelaksanaan pelatihan kerja pegawai Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung, maka dapat dilihat melalui jawaban responden terhadap pertanyaan-pertanyaan yang mencakup indikator dari pelaksanaan pelatihan kerja.

Dalam penelitian ini, variabel pelaksanaan pelatihan kerja digali melalui 6 (enam) indikator, yakni materi pelatihan, metode pelatihan, pelatih (instruktur) peserta pelatihan, sarana pelatihan, dan evaluasi pelatihan. Setiap item pernyataan merupakan item positif, oleh karena itu pembobotan atau pemberian skor jawaban sangat setuju/ setuju/ ragu/ tidak setuju/ sangat tidak setuju. Skor tersebut menunjukan bagaimana tingkat pelaksanaan pelatihan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung yang ditunjukan oleh 6 (enam) indikator tersebut.

Hasil pengolahan data untuk variabel pelaksanaan pelatihan ditunjukkan pada tabel 4.5 dibawah ini :

Tabel 4.5
Hasil Pengolahan Data Untuk Variabel Pelaksanaan Pelatihan

Indikator	Skor pelaksanaan pelatihan	Skor Ideal	Presentase	Kriteria
Materi Pelatihan • Ketetapan materi yang disampaikan	538	660	81,52%	Baik
Metode Pelatihan • Kesesuaian metode yang digunakan	260	330	78,79%	Baik
Pelatih (instruktur) • Instruktur dalam m e n t a m p a i k a n materi	497	660	75,30%	Baik
Peserta Pelatihan • Dukungan peserta pelatihan	524	660	79,39%	Baik
Sarana Pelatihan • Ketetapan sarana lokasi pelatihan	437	660	71,67%	Baik

Evaluasi Pelatihan • Rutinitas melakukan evaluasi	214	330	64,85%	Cukup
Total	**2491**	**3300**	**75,48%**	**Baik**

Sumber : Data Primer yang telah diolah

Berdasarkan hasil skor pada tabel 4.5 di atas menunjukkan bahwa Pelatihan Karyawan Pada PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung secara total mendapat rata-rata sebesar 75,48% berada dalam kategori Baik. Hal ini memberikan indikasi bahwa Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung telah memenuhi harapan pegawai dalam Pelaksanaan Pelatihan Karyawan.

Hal ini terbukti dari hasil kuesioner untuk masing-masing indikator pelatihan karyawan sebagai berikut :

1. Frekuensi Materi Pelatihan

Tabel 4.6
Materi Pelatihan yang diberikan instansi sesuai dengan pekerjaan yang anda miliki saat ini

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	18	4,5%
Setuju	45	68,2%

Ragu-ragu	3	27,3%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100%**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.6 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai Materi Pelatihan yang diberikan instansi, sesuai dengan pekerjaan yang anda miliki saat ini, sebagian responden mengatakan setuju sebanyak 45 orang (68,2%), hal ini mengindikasikan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung sudah sesuai dengan ketentuan perusahaan.

Tabel 4.7
Materi Pelatihan dinilai sudah tepat tersusun secara sistematis untuk mencapai sasaran yang di inginkan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	13	19,7%
Setuju	38	57,6%
Ragu-ragu	13	19,7%

Tidak Setuju	1	1,5%
Sangat Tidak Setuju	1	1,5%
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.7 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai materi pelatihan dinilai sudah tepat tersusun secara sistematis untuk mencapai sasaran yang diinginkan, sebagian responden mengatakan setuju sebanyak 38 orang (57,6%), hal ini berarti bahwa materi pelatihan dinilai sudah tepat, dengan demikian Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung dalam penilaian sudah tepat dan tersusun secara sistematis.

2. Metode Pelatihan

Tabel 4.8
Metode Pelatihan diberikan cukup efisien dalam meningkatkan kemampuan dan keterampilan karyawan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	12	28,2%
Setuju	42	63,6%
Ragu-ragu	8	12,1%
Tidak Setuju	4	6,1%
Sangat Tidak Setuju	0	0

Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.8 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai Metode Pelatihan diberikan cukup efisien dalam meningkatkan kemampuan dan keterampilan karyawan, sebagian responden mengatakan setuju sebanyak 42 orang (63,6%), hal ini berarti bahwa materi pelatihan dinilai sudah tepat, dengan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung mayoritas setuju bahwa metode pelatihan yang diberikan cukup efisien sehingga karyawan mudah dipahami dan dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan bagi karyawan.

3. Pelatih (Instruktur)

Tabel 4.9
Instruktur Pelatihan memiliki kecakapan dan keahlian dalam pemberian materi, sehingga anda terpacu untuk mengikuti pelatihan secara rutin

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	4	6,1%
Setuju	50	75,8%
Ragu-ragu	11	16,7%
Tidak Setuju	1	1,5%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.9 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai Instruktur Pelatihan memiliki kecakapan dan keahlian dalam pemberian materi, sehingga anda terpacu untuk mengikuti pelatihan secara rutin. sebagian responden mengatakan setuju sebanyak 50 orang (75,8%), hal ini karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung Setuju bahwa pelatih dalam memberikan materi sangat efektif sehingga dapat mendorong untuk dapat mengikuti pelatihan secara rutin.

Tabel 4.10
Instruktur pelatihan memiliki kemampuan menciptakan suasana kondusif saat kegiatan berlangsung

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	7	10,6%
Setuju	35	53,0%
Ragu-ragu	19	28,8%
Tidak Setuju	5	7,6%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.10 di atas yang menunjukan tanggapan responden

mengenai Instruktur pelatihan memiliki kemampuan menciptakan suasana kondusif saat kegiatan berlangsung. Sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 35 orang (53,0%), hal ini karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung Setuju bahwa karyawan merasa bahwa instruktur pelatihan memilki kemampuan menciptakan suasaka kondusif saat kegiatan berlangsung.

4. Peserta Pelatihan

Tabel 4.11
peserta anda siap dilatih untuk mengikuti program pelatihan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	17	25,8%
Setuju	35	53,0%
Ragu-ragu	11	16,7%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	3	4,5%
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.11 di atas yang menunjukan tanggapan reponden mengenai peserta anda siap dilatih untuk mengikuti program pelatihan. sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 35 orang (53,0%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung Setuju dengan peserta siap dilatih untuk mengikuti program pelatihan Pelatihan yang dilaksanakan oleh para karyawannya guna untuk memajukan perusahaan.

Tabel 4.12
Peserta anda telah siap atau mendukung program pelatihan di tetapkan perusahaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	15	22,7%
Setuju	39	59,1%
Ragu-ragu	8	12,1%
Tidak Setuju	4	6,1%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.12 di atas yang menunjukan tanggapan reponden mengenai Peserta anda telah siap atau mendukung program pelatihan di tetapkan perusahaan, sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 39 orang (59,1%),

hal ini bahwa karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung Setuju dengan adanya Peserta mendukung program pelatihan di tetapkan perusahaan.

4. Sarana Pelatihan

Tabel 4.13
Lokasi Pelatihan berada di tempat strategis dan nyaman

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	11	16,7%
Setuju	37	56,1%
Ragu-ragu	11	16,7%
Tidak Setuju	5	7,6%
Sangat Tidak Setuju	2	3,0%
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.13 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai lokasi Pelatihan yang berada di tempat yang strategis dan nyaman. Sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 37 orang (56,1%), hal ini berarti bahwa karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung setuju dengan di adakannya lokasi pelatihan yang berada di tempat strategis dan nyaman agar para peserta pelatihan merasa lebih nyaman dan lebih konsentrasi dalam menerima materi yang diberikan di dalam

pelatihan

Tabel 4.14
Sarana pelatihan yang tersedia sudah memenuhi kualitas pelatihan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	9	13,6%
Setuju	17	35,8%
Ragu-ragu	32	48,5%
Tidak Setuju	8	12,1%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.14 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai sarana pelatihan yang tersedia sudah memenuhi kualitas pelatihan. Responden menyatakan ragu-ragu sebanyak 32 orang (48,5%), hal ini berarti bahwa karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung Ragu dengan sarana pelatihan yang tersedia di perusahaan kurang memenuhi kualitas pelatihan yang sesuai dengan harapan para karyawan.

5. Evaluasi Pelatihan

Tabel 4.15

Instansi selalu memberikan evaluasi Pelatihan secara rutin

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	6	9,1%
Setuju	12	18,2%
Ragu-ragu	40	60,6%
Tidak Setuju	8	12,1%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.15 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai instansi selalu memberikan evaluasi pelatihan secara rutin. Sebagian besar responden menyatakan ragu-ragu sebanyak 40 orang (60,6%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung Ragu-ragu dalam penilaian evaluasi pelatihan yang dierikan secara rutin.

3. Produktivitas Kerja Karyawan

Setelah mengetahui bagaimana tanggapan atau pendapat karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung ng mengenai Produktivitas kerja karyawan, maka pada bagian ini akan dibahas tanggapan karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk.

Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung

Tabel 4.16
Deskripsi Hasil Pengolahan Data Untuk Variabel Y

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	Presentase	Kriteria
1	Kemampuan Kerja • Kemampuan kerja	737	990	74,44%	Baik
2	Motivasi Kerja • Motivasi kerja karyawan	503	660	76,21%	Baik
3	Hasil Kerja • Hasil kerja karyawan	773	990	78,08%	Baik
4	Efektifitas dan Efisiensi • Efektifitas dan efisiensi karyawan	443	660	67,12%	Cukup

	ketika bekerja				
Total		**2456**	**3300**	**74,42%**	**Baik**

Sumber: diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.16 diketahui skor rata-rata sebesar 74,42% skor ini menunjukkan penilaian responden secara keseluruhan terhadap Produktifitas kerja Karyawan pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung secara total berada dalam kategori Baik. Fakta ini memberikan indikasi bahwa Produktifitas kerja Karyawan juga memenuhi beberapa faktor prestasi kerja pegawai.

Hal ini terbukti dengan hasil kuesioner untuk masing-masing indikator produktivitas kerja karyawan sebagai berikut:

1. **Kemampuan Kerja**

Tabel 4.17
Anda memiliki kecakapan dan keterampilan yang memadai dalam menyelesaikan pekerjaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	11	16,7%
Setuju	35	53,0%
Ragu-ragu	17	25,8%

Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	3	4,5%
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.17 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai materi keterampilan yang memadai dalam menyelesaikan pekerjaan. Dari tanggapan responden diatas dapat diketahui bahwa sebanyak 35 orang (53,0%) menyatakan setuju, hal ini berarti karyawan PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung berusaha untuk terampil dan mampu menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan harapan perusahaan.

Tabel 4.18
Penguasaan dan pemahaman karyawan terhadap tugas pekerjaan yang harus diselesaikan dengan baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	9	13,6%
Setuju	36	54,5%
Ragu-ragu	20	30,3%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	1	1,5%
Total	**66**	**100%**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.18 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai materi penguasaan dan pemahaman terhadap tugas pekerjaan yang harus di selesaikan dengan baik, sebagian responden menyatakan setuju sebanyak 36 orang (54,5%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung berusaha untuk menjadi karyawan yang berprestasi dengan pemahaman dan penguasaan tugas yang baik sehingga menghasilkan pekerjaan yang baik.

Tabel 4.19
Pengetahuan anda sesuai dengan pekerjaan yang anda miliki.

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	10	15,2%
Setuju	24	36,4%
Ragu-ragu	28	42,4%
Tidak Setuju	4	6,1%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.19 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai pengetahuan anda sesuai dengan pekerjaan yang anda miliki. sebagian besar responden menyatakan ragu-ragu sebanyak 28 orang (42,4%), hal ini Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur

Bandung, Ragu-ragu dalam pengetahuan yang sesuai dengan pekerjaan.

2. **Motivasi Kerja**

Tabel 4.20
Karyawan memiliki motivasi yang tinggi untuk melaksanakan pekerjaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	8	12,1%
Setuju	34	51,5%
Ragu-ragu	19	28,8%
Tidak Setuju	5	7,6%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.20 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai motivasi yang tinggi untuk merlaksanakan pekerjaan. Dari tanggapan responden diatas dapat diketahui bahwa sebanyak 34 orang (51,5%) menyatakan setuju,.hal ini berarti bahwa karyawan PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung Setuju bahwa karyawan memiliki

motivasi yang tinggi dalam melaksanakan pekerjaan sehingga karyawan dapat melaksanakan pekarjaan dengan baik.

Tabel 4.21
Karyawan memperoleh motivasi untuk menghasilkan produktifitas kerja yang baik

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	12	18,2%
Setuju	39	59,1%
Ragu-ragu	14	21,2%
Tidak Setuju	1	1,5%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100%**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan 4.21 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai bagaimana Berusaha untuk memiliki motivasi yang tinggi untuk merlaksanakan pekerjaan. Sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 39 orang (59,1%), hal ini berarti karyawan PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung Setuju karena karyawan memiliki motivasi yang tinggi dalam melaksanakan pekerjaan untuk menghasilkan produktivitas kerja yang lebih baik.

3 Hasil Kerja

Tabel 4.22
Hasil kerja yang anda peroleh memuaskan perusahaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	11	16,7%
Setuju	39	59,1%
Ragu-ragu	12	18,2%
Tidak Setuju	1	1,5%
Sangat Tidak Setuju	3	4,5%
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.22 di atas yamg menunjukan tanggapan responden mengenai Hasil kerja yang diperoleh memuaskan pekerjaan sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 39 orang (59,1%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung setuju mengenai hasil pekerjaan yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan di dalam perusahaan tersebut.

Tabel 4.23
Kualitas hasil kerja anda sesuai dengan ketentuan perusahaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	13	19,7%
Setuju	41	62,1%
Ragu-ragu	10	15,2%

Tidak Setuju	2	3,0%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100%**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.23 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai Kualitas hasil kerja anda sesuai dengan ketentuan perusahaan, sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 41 orang (62,1%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung setuju dengan kualitas hasil pekerjaan dengan standar kualitas yang telah ditetapkan di dalam perusahaan tersebut.

Tabel 4.24
Karyawan selalu menyelesaikan pekerjaan sesuai target pekerjaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	9	13,6%
Setuju	43	65,2%
Ragu-ragu	13	19,7%
Tidak Setuju	1	1,5%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.24 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai anda selalu menyelesaikan pekerjaan sesuai target pekerjaan,sebagian besar responden menyatakan setuju sebanyak 43 orang (65,2%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung setuju bahwa karyawan selalu menyelesaikan pekerjaannya sesuai dengan target yang telah ditentukan perusahaan.

4 Efektifitas dan Efisiensi

Tabel 4.25
Karyawan dapat melaksanakan kerja sesuai dengan target yang ditentukan perusahaan

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	2	3,0%
Setuju	13	19,7%
Ragu-ragu	31	47,0%
Tidak Setuju	20	30,3%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.25 di atas, yang menunjukan tanggapan responden

mengenai Karyawan dapat melaksanakan kerja sesuai dengan target yang ditentukan perusahaan. sebagian besar responden menyatakan ragu-ragu sebanyak 31 orang (47,0%), hal ini berarti Karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung ragu untuk melaksanakan kerja sesuai target yang di tentukan perusahaan karena karyawan sangat tergantung pada konsumen yang datang dan permintaan konsumen.

Tabel 4.26
Karyawan dapat menggunakan sumberdaya yang disediakan perusahaan secara benar

Tanggapan	Frekuensi	Persentase
Sangat Setuju	12	18,2%
Setuju	37	56,1%
Ragu-ragu	9	13,6%
Tidak Setuju	5	7,6%
Sangat Tidak Setuju	3	4,5%
Total	**66**	**100**

Sumber: Diolah dari kuesioner

Berdasarkan tabel 4.26 di atas yang menunjukan tanggapan responden mengenai karyawan dapat menggunakan sumberdaya yang disediakan perusahaan secara benar, sebagian responden menyatakan setuju sebanyak 37 orang (56,1%), hal ini berarti karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales

Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung setuju bahwa karyawan dapat menggunakan sumberdaya yang disediakan perusahaan.

2. Pengaruh Pelaksanaan Pelatihan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan

Setelah mengetahui bagaimana tanggapan karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung terhadap Pelaksanaan Pelatihan dan Produktivitas karyawan, maka selanjutnya akan diuraikan mengenai perhitungan statistik yang dapat menerangkan kuat tidaknya pengaruh Pelakasanaan Pelatihan terhadap Produktivitas Kerja Karyawan.

Dalam menganalisa sejauh mana pengaruh pelaksanaan pelatihan kerja terhadap produktivitas kerja karyawan pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung, maka penulis melakukan pengujian kualitas data (validitas dan reliabilitas) yang dilanjutkan dengan menggunakan korelasi Pearson *Product Moment,* koefisien determinasi (Kd) dan uji signifikan *t*.

Adapun cara dalam memperoleh data yang dibutuhkan, penulis menyebarkan kuesioner kepada 66 responden yang diambil dari populasi yang ada pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung. Setelah itu data yang diperoleh dikumpulkan, dicatat, dan diolah

untuk proses yang lebih lanjut. Proses analisis data untuk uji validitas, reliabilitas, korelasi menggunakan program SPSS 17.0 *for windows.*

Setelah melakukan uji validitas dan uji reliabilitas data maka selanjutnya akan mengukur seberapa besar pengaruh pelaksanaan pelatihan kerja terhadap produktivitas kerja karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung, dengan menggunakan analisis korelasi Pearson *Product Moment* dengan cara mengkorelasi skor total dari variabel X dengan skor total dari variabel Y dari 66 responden. Hipotesis yang akan diuji yaitu:

$H_0 : \rho = 0$; H_0 diterima, artinya tidak berpengaruh yang signifikan antara pelaksanaan pelatihan terhadap produktivitas kerja karyawan pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung.

$H_1 : \rho \neq 0$; H_1 diterima, artinya berpengaruh yang signifikan antara pelatihan kerja terhadap produktivitas kerja karyawan pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung.

Dari kuesioner yang disebarkan oleh penulis, maka diperoleh nilai ordinasi dari tanggapan responden tersebut. Sistem penilaian terhadap jawaban responden tersebut

menggunakan *skala likert*. Kemudian data awal yang berbentuk ordinal tersebut dirubah menjadi skala interval dengan menggunakan *Method of Succesive Interval* (MSI).

Berdasarkan data dari penyebaran kuesioner, maka dilakukan perhitungan variabel X (pelaksanaan Pelatihan kerja) dan variabel Y (produktivitas kerja karyawan) dengan perhitungan analisis korelasi Pearson *Product Moment* yang merupakan metode statistik non parametrik dengan menggunakan *SPSS 17.0 for windows*.

1. Analisis Korelasi Pearson *Product Moment*

Perhitungan korelasi menggunakan korelasi Pearson *Product Moment* digunakan untuk menganalisis data yang berbentuk interval, untuk mencari besarnya korelasi antara variabel bebas (pelaksanaan pelatihan) dengan variabel terikat (produktivitas kerja karyawan) dapat digunakan rumus analisis korelasi non-parametrik, yaitu korelasi Pearson *Product Moment*. Hal ini dapat diperoleh dengan menggunakan rumus :

Sumber: Sugiyono, (2010 : 228)

Keterangan :

r_{xy} = korelasi *Pearson Product Moment*
$\sum_{xy}$ = jumlah perkalian butir variabel Pelaksanaan pelatihan kerja (X) dengan butir variabel produktivitas Kerja (Y)
$\sum x^2$ = jumlah butir variabel Pelaksanaan pelatihan kerja (X) kuadrat
$\sum y^2$ = jumlah butir variabel produktivitas Kerja (Y) kuadrat

Hasil dari pengolahan data statistik non parametrik dengan mempergunakan rumus Pearson *Product Moment* dapat dilihat dalam *output* SPSS 17.0 *for windows* berikut ini :

Tabel 4.28
Korelasi Pearson Product Moment

Correlations

		Pelatihan	Produktivitas_Kerja
Pelatihan	Pearson Correlation	1	.586**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	66	66
Produktivitas_Kerja	Pearson Correlation	.586**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	66	66

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

Angka *output* pada korelasi Pearson *Product Moment* antara pelaksanaan pelatihan kerja dan produktivitas kerja karyawan menghasilkan angka 0.586. Angka

tersebut menunjukkan hubungan kedua variabel tersebut cukup, sedangkan tanda positif (+) menunjukkan bahwa semakin besar perubahan yang terjadi pada pelaksanaan pelatihan kerja maka akan semakin besar produktivitas kerja karyawan atau sebaliknya, semakin kecil perubahan pada pelaksanaan pelatihan kerja maka akan semakin rendah produktivitas kerja karyawan pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung. Korelasi antara pelaksanaan pelatihan kerja dan produktivitas kerja karyawan adalah signifikan untuk pengujian dengan tingkat kesalahan sebesar 10%, atau derajat kepercayaan sebesar 90% .

2. Analisis Determinasi

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelaksanaan pelatihan kerja (variabel X) terhadap produktivitas kerja karyawan (variabel Y), maka dilakukan analisis koefisien determinasi (Kd) sebagai berikut :

$Kd = r^2 \times 100\ \%$

Dimana :

Kd = Koefisien determinasi

r = Koefisien korelasi

Maka : $Kd = r^2 \times 100\%$

$Kd = (0.586)^2 \times 100\%$

$Kd = 34{,}33\%$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh koefisien determinasi (Kd) sebesar 34,33%. Angka tersebut menunjukkan besarnya pelaksanaan pelatihan kerja berpengaruh terhadap produktivitas kerja karyawan sebesar 34,33%, sedangkan sisanya sebesar 65,67% merupakan pengaruh faktor lain, yaitu kompensasi, konflik keluarga atau dengan rekan kerja, disiplin, fasilitas, dan lain-lain.

3. Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui apakah penelitian yang dilakukan akan menolak atau menerima hipotesis. Sedangkan hipotesis yang digunakan oleh penulis adalah:

H_0:$\rho = 0$ berarti tidak ada pengaruh antara Pelaksanaan Pelatihan terhadap Produktivitas Kerja Karyawan

H_1:$\rho \neq 0$ berarti terdapat pengaruh antara Pelaksanaan Pelatihan terhadap Produktivitas Kerja Karyawan

Untuk mengetahui t digunakan rumus sebagai berikut:

t = 0,586 x 9,87

t = 5,784

Kriteria pengujian adalah tolak H_0 jika harga mutlak dari rumus diatas (t hitung) yang didapat dari tabel distribusi t dengan α = 0,05. untuk mengetahui

ditolak atau diterima, dinyatakan melalui kriteri sesuai dengan yang dikemukakan oleh Husein Umar (2000:317) yaitu:

1. jika t tabel > t hitung

   maka H0 ada pada daerah penerimaan, berarti bahwa H_1 tidak diterima atau Pelaksanaan Pelatihan tidak berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja Karyawan pada PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung.

2. jika t tabel < t hitung

   maka H0 ada pada daerah penolakan, berarti bahwa H1 diterima atau Pelaksanaan Pelatihan berpengaruh terhadap Produktivitas Kerja Karyawan pada PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung.

   Data yang diketahui adalah sebagai berikut:

Uraian pengujian hipotesis sebagai berikut :

Rs = 0.586

α = 0.05

n = 66

Derajat kebebasan (dk) = n-2

= 66 – 2 = 64

Karena dk = 64 terletak antara 60 – 120 dilihat dari hasil t tabel, maka untuk mendapatkan nilai t tabel harus dilakukan interpolasi dengan rumus sebagai berikut :

$$t\,64 = t\,60 - \frac{dk - 60}{120 - 60}\,(t\,60 - t\,120)$$

$$t\,64 = 2.000 - \frac{64 - 60}{120 - 60}\,(2.000 - 1.980)$$

t 64 = 2.000 – 0.06 (0.02)

t 64= 2.000 – 0.0012

t 64 = 1,9988 dibulatkan menjadi 1.999

t hitung > t tabel = 5,784 < 1.999

Kriteria :

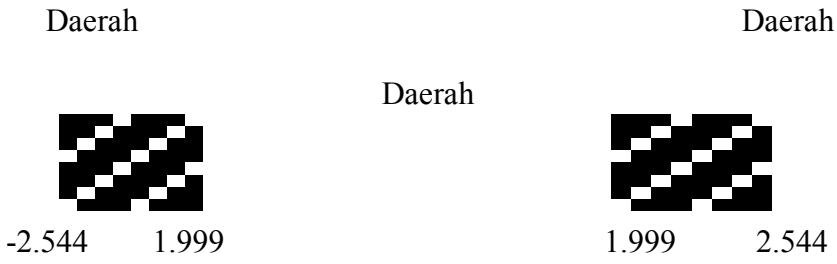
Bila t hitung < t tabel, maka H_0 diterima

Bila t hitung > t tabel, maka H_0 ditolak

t hitung (5,784) > t tabel (1.999) maka H_0 ditolak H_1 diterima.

Berdasarkan perhitungan diatas maka t hitung > t tabel atau 5,784 > 1.999 sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa hipotesis H_0 ditolak atau dengan kata lain ada pengaruh dari Pelaksanaan Pelatihan terhadap terhadap Produktivitas Kerja Karyawan pada Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung.

Untuk lebih jelasnya penolakan dan penerimaan hipotesis H_0 dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 4.1
Penolakan dan Penerimaan Hipotesis

Berdasarkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ (5,784>1.999) sehingga Ho ditolak, maka disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan atau berarti, antara Pelaksanaan Pelatihan terhadap Produktivitas kerja karyawan pada PT. Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Opration (Auto2000) cabang Pasteur Bandung. Dimana nilai koefisien korelasi antara Pelaksanaan Pelatihan karyawan terhadap Produktivitas kerja karyawan yaitu sebesar 0,586 nilai tersebut menunjukan **pengaruh yang sedang.** Nilai koefisien korelasi berpengaruh antara Pelaksanaan Pelatihan terhadap Produktivitas kerja karyawan bernilai positif, artinya apabila Pelaksanaan Pelatihan baik, maka Produktivitas kerja karyawan Divisi Mekanik di PT Astra Internasional Tbk. Toyota Sales Operation (auto2000) Cabang Pasteur Bandung akan tinggi, jadi

dapat disimpulkan bahwa Pelaksanaan Pelatihan Berpengaruh Terhadap Produktivitas kerja karyawan. Hal ini didukung oleh pendapat Sedarmayanti (2001:20) yang menyatakan bahwa :

" Masalah peningkatan produktivitas merupakan tujuan dan perhatian utama dari setiap organisasi. Oleh karena itu, salah satu usaha kongkrit dan terpadu yang dilaksanakan secara konsisten dan berkesinambungan untuk mendorong peningkatan produktivitas kerja adalah peningkatan pelatihan agar mampu mengemban tugas atau pekerjaan dengan sebaik-baiknya ".