HUBUNGAN PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN DENGAN MOTIVASI KERJA KARYAWAN DIVISI CONSUMER SALES PT. BANK NIAGA FALATEHAN

SKRIPSI

Program Studi Manajemen S1

NAMA : Miranti Kusumaningrum
NIM : 0310211-047

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA

2005

HUBUNGAN PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN DENGAN MOTIVASI KERJA KARYAWAN DIVISI CONSUMER SALES PT. BANK NIAGA PALATEHAN

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar SARJANA EKONOMI

Program Studi Manajemen

NAMA : Miranti Kusumaningrum
NIM : 0310211-047
Jurusan : Manajemen Sumber Daya Manusia

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2005

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA	:	Miranti Kusumaningrum
NIM	:	0310211-047
Jurusan	:	Manajemen S1
Judul Skripsi	:	**"HUBUNGAN PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN DENGAN MOTIVASI KERJA KARYAWAN DIVISI CONSUMER SALES PT. BANK NIAGA FALATEHAN"**

Disahkan Oleh :

Pembimbing,

(Endi Rekarti, SE, ME)
Tanggal:

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

(Drs. Hadi Mulya, MSi)
Tanggal :

Ketua Jurusan Manajemen,

(Tafipros, SE, MM)
Tanggal : 14/11-05

KATA PENGANTAR

Assalamuallaikum W.r.w.b.

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini, yang berjudul : "HUBUNGAN PELAKSANAAN PROGRAM PELATIHAN DENGAN MOTIVASI KERJA KARYAWAN DIVISI CONSUMER SALES PT. BANK NIAGA FALATEHAN".

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak, yang telah membantu memberikan dorongan dan semangat dalam penyusunan skripsi ini. Walaupun disadari masih banyak kelemahan serta kekurangan baik di dalam penulisan maupun penyampainnya. Ucapan rasa terima kasih penulis ditujukan kepada beberapa orang yang berkesan dalam, atas seluruh bantuan yang diberikan. Hal tersebut antara lain :

1. Allah SWT sebagai Yang Maha Mulia dan Maha Agung di dunia ini yang telah memberikan anugerah yang tiada terkira dan senantiasa menemani serta merestui setiap langkah dan doa penulis.
2. Orang tua tercinta, Almarhum Papah & Almarhumah Mamah, Tante Tuti serta kakak-kakak, adik-adik dan keponakan-keponakan, yang memberikan doa restu, semangat, keceriaan serta dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini. Doa kalian semua terkabul.

3. Emir Ahsani Marsen, kekasih tercinta yang selalu menemani, mendoakan, menerima keluh kesah penulis serta selalu memberikan pemikiran, masukan bagi penulisan skripsi ini.
4. Bapak Dr. Suharyadi M.S. selaku Rektor Universitas Mercu Buana, Jakarta.
5. Bapak Drs. Hadri Mulya M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana, Jakarta.
6. Bapak Tafiprios, SE, MM, selaku Kepala Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana, Jakarta.
7. Bapak Ir. Yenon Orsa, MT, selaku Direktur Program Kuliah Sabtu Minggu Universitas Mercu Buana, Jakarta.
8. Bapak Endi Rekarti SE, ME, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan waktu dan bimbingan kepada penulis yang sangat berharga sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana yang telah memberikan banyak ilmu dan pengetahuan yang semoga bermanfaat kepada penulis.
10. Pimpinan Bank Niaga khususnya Bapak Amos Kapitan, selaku Senior Manager Training and Education Group serta Mbak Diah Sulianto, selaku Vice President Jakarta I Consumer Sales Area, terima kasih atas kesediaan waktu dan bimbingannya dalam penulisan skripsi ini.
11. Seluruh teman-teman Bank Niaga khususnya Dhiedhiet, Santi Pujani, Alvi, Mbak Endang yang telah memberikan data, saran dan pendapatnya dalam penulisan skripsi ini.

12. Teman-teman angkatan I PKSM Universitas Mercu Buana Jakarta khususnya Ivan, Ratna, Anwar, Peny, Indri, Babe, Edo serta seluruh teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas dorongan serta saran dan perhatiannya.

Semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembacanya.

Jakarta, 12 September 2005

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL
LEMBAR PENGESAHAN i
KATA PENGANTAR..... ii
DAFTAR ISI v
DAFTAR TABEL..... vii
DAFTAR LAMPIRAN..... viii
DAFTAR GAMBAR..... ix

BAB I : PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah..... 1
B. Perumusan Masalah 3
C. Pembatasan Masalah..... 3
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian..... 4

BAB II : LANDASAN TEORI
A. Program Pelatihan 5
1. Definisi Program Pelatihan 5
2. Tujuan dan Manfaat Pelatihan..... 6
3. Proses Penyusunan Program Pelatihan..... 9
4. Pelaksanaan Program Pelatihan..... 12
B. Motivasi..... 20
1. Pengertian Umum..... 20
2. Teori-teori Motivasi..... 20

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN
A. Gambaran Umum 25
B. Metode Penelitian..... 37
C. Populasi dan Sampel Penelitian..... 37
D. Variabel Penelitian dan Pengukurannya..... 40

E. Metode Analisis Data.....41
F. Perumusan Hipotesis.....43

BAB IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN
A. Analisa Program Pelatihan Karyawan pada Divisi Consumer Sales PT. Bank Niaga.....46
B. Analisa Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Divisi Consumer Sales PT. Bank Niaga.....56
C. Analisa Hubungan Pelaksanaan Program Pelatihan dengan Motivasi Kerja Karyawan Divisi Consumer Sales PT. Bank Niaga Falatehan.....64

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN
A. Kesimpulan.....68
B. Saran.....71

DAFTAR PUSTAKA.....72

DAFTAR TABEL

3.1 Variabel Penelitian dan Pengukurannya..... 41

4.1 Jadwal Program Pelatihan Karyawan Divisi Consumer Sales..... 47

4.2 Pendapat Responden Mengenai Penjelasan Kebutuhan Pelatihan..... 48

4.3 Pendapat Responden Mengenai Materi Pelatihan..... 49

4.4 Pendapat Responden Mengenai Pemahaman Materi oleh Instruktur..... 49

4.5 Pendapat Responden Mengenai Motivasi..... 50

4.6 Pendapat Responden Mengenai Pengembangan Pengetahuan dan Keterampilan.... 51

4.7 Pendapat Responden Mengenai Laporan Kemajuan Peserta Pelatihan..... 51

4.8 Pendapat Responden Mengenai Penghargaan Terhadap Peserta yang Berprestasi... 52

4.9 Pendapat Responden Mengenai Metode Pelatihan..... 53

4.10 Pendapat Responden Mengenai Adanya Perubahan Sikap Setelah Pelatihan..... 53

4.11 Pendapat Responden Mengenai Manfaat Pelatihan..... 54

4.12 Pendapat Responden Mengenai Iklim Kerja yang Kondusif dalam Rutinitas Kerja. 55

4.13 Pendapat Responden Mengenai Iklim Kerja yang Kondusif sesama Karyawan..... 56

4.14 Pendapat Responden Mengenai Tanggung Jawab dalam bekerja..... 57

4.15 Pendapat Responden Mengenai Faktor Tanggung Jawab menjadi suatu Keharusan dalam Bekerja..... 57

4.16 Pendapat Responden Mengenai Tantangan Tugas, Tempat dan Jabatan..... 58

4.17 Pendapat Responden Mengenai Tantangan Tugas dengan Motivasi..... 59

4.18 Pendapat Responden Mengenai Pengakuan dari Perusahaan..... 59

4.19 Pendapat Responden Mengenai Pengakuan oleh Karyawan..... 60

4.20 Pendapat Responden Mengenai Faktor Prestasi Kerja dalam Bekerja..... 61

4.21 Pendapat Responden Mengenai Prestasi Kerja Mempengaruhi Motivasi..... 61

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Struktur Organisasi PT. Bank Niaga
Lampiran 2	Struktur Organisasi Divisi Consumer Sales Falatehan
Lampiran 3	Kuesioner Mengenai Program Pelatihan
Lampiran 4	Kuesioner Mengenai Motivasi
Lampiran 5	Hasil Kuesioner Program Pelatihan Variabel (X)
Lampiran 6	Hasil Kuesioner Motivasi (Y)
Lampiran 7	Data Hasil Kuesioner Korelasi
Lampiran 8	Tabel Distribusi t

DAFTAR GAMBAR

4.1 Gambar Kurva Distribusi t..... 66