

**PENGARUH KOMUNIKASI, PELATIHAN DAN  
PENGALAMAN TERHADAP PRODUKTIVITAS  
KERJA SALES INHOUSES PT LIPPO  
CIKARANG Tbk**

**SKRIPSI**



**OLEH:  
RD. TEGES PUTRA ADHIWIJAYA  
NIM: 112011377**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PELITA BANGSA  
BEKASI  
2024**

**PENGARUH KOMUNIKASI, PELATIHAN DAN  
PENGALAMAN TERHADAP PRODUKTIVITAS  
KERJA SALES INHOUSES PT LIPPO  
CIKARANG Tbk**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Pelita Bangsa  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam  
Menyelesaikan Program Sarjana Manajemen



**OLEH:**  
**RD. TEGES PUTRA ADHIWIJAYA**  
**NIM: 112011377**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PELITA BANGSA  
BEKASI  
2024**

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi :

Nama : Rd. Teges Putra Adhiwijaya  
NIM : 112011377  
Judul : Pengaruh Komunikasi, Pelatihan dan Pengalaman terhadap  
Produktivitas Kerja Sales Inhouses PT Lippo Cikarang Tbk

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti sidang skripsi pada Program Studi Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa.

Bekasi, 3 Agustus 2024  
Pembimbing



Karyono, S.E., M.Pd., M.M  
NIDN : 0419097102

**SKRIPSI**

**PENGARUH KOMUNIKASI, PELATIHAN DAN PENGALAMAN  
TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA SALES INHOUSES PT LIPPO  
CIKARANG TBK**

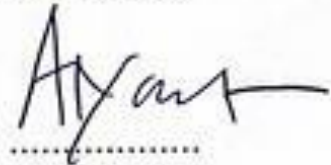
Dipersiapkan dan disusun oleh:  
Rd Teges Putra Adhiwijaya  
112011377

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada hari Jumat, tanggal 16, bulan Agustus, tahun 2024, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen.

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI SKRIPSI**

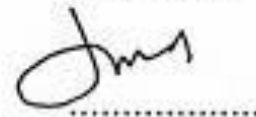
Ketua Penguji,  
Kuwat Riyanto, S.E.,M.M., D.B.A  
NIDN: 0417087905

Tanda Tangan



Anggota Penguji  
Drs. Imam Sucipto, M.M  
NIDN: 0405096403

Tanda Tangan



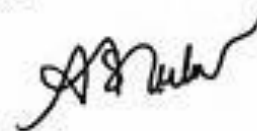
Ka. Prodi Manajemen



Dr. Yunita Ramadhani RDS, S.E., M.Sc.  
NIDN: 0406068402

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis



Dr. Preatmi Nurastuti, S.E., M.M.  
NIDN: 0404046508

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rd. Teges Putra Adhiwijaya  
NIM : 112011377  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Universitas Pelita Bangsa seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian Skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Bekasi, 26 Juli 2024



Rd. Teges Putra Adhiwijaya

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Setiap orang mempunyai rencana terbaik, namun rencana-Nya lah yang lebih terbaik untuk kita. Maka libatkan Allah dalam segala hal”

*“Life is the most difficult exam. Many people fail because they try to copy others, not realizing that everyone has a different question paper”*

-Unknown-

“Apapun yang menjadi takdirmu, akan menemukan jalannya untuk menemukanmu”

-Ali bin Abi Thalib-

Karya ini penulis persembahkan untuk :

- Bapak dan Ibu selaku kedua orangtua yang sangat mengharapkan keberhasilan anaknya untuk masa depan, serta memberikan semangat dan doa yang menyertaiku sehingga mencapai cita-cita
- Bapak dan Ibu dosen Universitas Pelita Bangsa yang telah memberikan pengetahuan yang luas dan ilmu yang bermanfaat
- Semua rekan-rekan yang telah membantu dan memberikan saran untuk kelancaran penulis

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis dan atas izin-Nya jugalah penulis dapat menyelesaikan penelitian ini. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan umatnya hingga akhir zaman. Dalam penulisan penelitian ini, penulis mengambil judul **“Pengaruh Komunikasi, Pelatihan dan Pengalaman terhadap Produktivitas Kerja Sales Inhouses PT Lippo Cikarang Tbk”**.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Bapak Hamzah Muhammad Mardiputera., SKM., MM., D.B.A sebagai Rektor Universitas Pelita Bangsa.
2. Ibu Dr. Preatmi Nurastuti., S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan dan izin dukungan moril maupun materil kepada penulis.
3. Ibu Dr. Yunita Ramadhani Ratnaningsih DS., S.E., M.Sc selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pelita Bangsa, beserta seluruh staf yang telah memberikan rekomendasi dan memfasilitasi penulis untuk dapat menulis skripsi mahasiswa.
4. Bapak Karyono, S.E., M.Pd., M.M selaku Pembimbing Utama yang telah membimbing, meluangkan waktu, memberikan banyak kemudahan, memberikan masukan, keteladanan serta motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak / Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membimbing, mengarahkan, menasehati dan membagi ilmu pengetahuan sebagai bekal bagi penulis dalam pengembangan keilmuan maupun penyelesaian skripsi ini.

6. Orang tua ku tercinta yang telah mengasuh, mendidik, membesarkan serta mendoakan penulis dengan penuh kesabaran, keteladanan, pengorbanan yang tidak terhingga.
7. Teman-teman mahasiswa angkatan 2020 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa terima kasih atas keakraban, diskusi, saran, dan semangat yang diberikan.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, oleh sebab itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif.

Bekasi, 26 Juli 2024  
Penulis,

Rd. Teges Putra Adhiwijaya



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<i>Abstract</i> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>8</b>
2.1 Landasan Teori .....	8
2.1.1 Produktivitas Kerja.....	8
2.1.1.1 Definisi Produktivitas Kerja .....	8
2.1.1.2 Faktor yang mempengaruhi Produktivitas Kerja.....	8
2.1.1.3 Indikator Produktivitas Kerja .....	9
2.1.2 Komunikasi .....	10
2.1.2.1 Definisi Komunikasi .....	10
2.1.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Komunikasi.....	11
2.1.2.3 Indikator Komunikasi .....	13
2.1.3 Pelatihan.....	14
2.1.3.1 Definisi Pelatihan .....	14
2.1.3.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Pelatihan .....	15
2.1.3.3 Indikator Pelatihan.....	16
2.1.4 Pengalaman .....	17
2.1.4.1 Definisi Pengalaman .....	17
2.1.4.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengalaman.....	17
2.1.4.3 Indikator Pengalaman .....	18
2.2 Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	18
2.3 Hipotesis dan Model Penelitian.....	21
2.3.1 Model Penelitian .....	22
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>23</b>
3.1 Jenis, Desain Penelitian, Tempat dan Waktu Penelitian .....	23

3.1.1	Jenis Penelitian.....	23
3.1.2	Desain Penelitian.....	23
3.2	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	25
3.2.1	Definisi Operasional.....	25
3.2.2	Pengukuran Variabel.....	29
3.3	Populasi dan Sampel .....	30
3.3.1	Populasi.....	30
3.3.2	Sampel.....	30
3.4	Metode Pengumpulan Data .....	31
3.5	Jenis dan Sumber Data .....	31
3.6	Metode Analisis.....	32
3.6.1	Uji Validitas .....	32
3.6.2	Uji Reliabilitas .....	33
3.6.3	Uji Asumsi Klasik.....	33
3.6.4	Analisis Regresi Berganda .....	35
3.6.5	Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	35
3.6.6	Uji Hipotesis.....	35
3.6.5.1	Uji T (Uji Parsial) .....	36
3.6.5.2	Uji F (Uji Simultan).....	37
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>38</b>
4.1	Hasil Penelitian.....	38
4.2	Hasil Penelitian.....	42
4.2.1	Uji Validitas .....	42
4.2.2	Uji Reliabilitas .....	45
4.2.3	Uji Asumsi Klasik.....	45
4.2.4	Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	49
4.2.5	Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	51
4.2.6	Uji Hipotesis.....	51
4.2.6.1	Uji T.....	51
4.2.6.2	Uji F.....	53
4.3	Pembahasan .....	53
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP.....</b>	<b>56</b>
5.1	Kesimpulan.....	56
5.2	Saran.....	56
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>58</b>
	<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>60</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel .....	26
Tabel 3. 2 Bentuk Skala <i>Likert</i> .....	30
Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas Variabel Komunikasi.....	43
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Variabel Pelatihan .....	43
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Variabel Pengalaman.....	44
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas Variabel Produktivitas Kerja .....	44
Tabel 4. 5 Hasil Uji Reliabilitas .....	45
Tabel 4. 6 Hasil Uji Normalitas Tes <i>Kolmogorov-Smirnov</i> .....	46
Tabel 4. 7 Hasil Uji Multikolinieritas .....	48
Tabel 4. 8 Hasil Uji Glejser.....	48
Tabel 4. 9 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda .....	50
Tabel 4. 10 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	51
Tabel 4. 11 Hasil Uji T .....	52
Tabel 4. 12 Hasil Uji F (Simultan).....	53

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Model Penelitian .....	22
Gambar 3. 1 Desain Penelitian.....	24
Gambar 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	40
Gambar 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	40
Gambar 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	41
Gambar 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	42
Gambar 4. 5 Grafik P-Plot .....	47
Gambar 4. 6 Scatterplot .....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1: Mapping Junal .....	61
Lampiran 2: Kuesioner Penelitian.....	64
Lampiran 3: Tabulasi Data.....	69
Lampiran 4: Hasil Uji Validitas .....	78
Lampiran 5: Hasil Uji Reliabilitas.....	82
Lampiran 6: Hasil Uji Asumsi Klasik.....	83
Lampiran 7: Hasil Uji Hipotesis.....	85
Lampiran 8: R Tabel .....	87
Lampiran 9: T Tabel.....	88
Lampiran 10: F Tabel.....	89
Lampiran 11: Daftar Riwayat Hidup .....	90

**THE INFLUENCE OF COMMUNICATION, TRAINING AND  
EXPERIENCE ON INHOUSE SALES WORK PRODUCTIVITY  
PT LIPPO CIKARANG Tbk**

Rd. Teges Putra Adhiwijaya <sup>1)</sup>  
Karyono <sup>2)</sup>

***Abstract***

*Productivity is related to the efficient use of inputs to produce goods or services as a concept for fulfilling human needs or is often referred to as a mental attitude that always holds the view that the quality of life today must be better. From optimal work productivity, sales results will be seen in accordance with company targets. This productivity is not only measured by quality but also by quantity. The aim of this research is to examine the influence of communication, training and experience on the work productivity of PT Lippo Cikarang Tbk's in-house sales. The population in this study were employees of PT Lippo Cikarang Tbk. Sampling used a non-probability sampling method with a saturated sample, where all members of the population were sampled, namely 65 people. The approach used in this research is a quantitative approach. Data processing was carried out using regression techniques, where the processing used SPSS version 25 software. The results of the research stated that partially communication, training and experience had a positive and significant effect on the work productivity of PT Lippo Cikarang Tbk's in-house sales. Simultaneously, communication, training and experience also influence the work productivity of PT Lippo Cikarang Tbk's in-house sales.*

***Keywords: Communication, Training, Experience, Work Productivity***

**PENGARUH KOMUNIKASI, PELATIHAN DAN PENGALAMAN  
TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA SALES INHOUSES  
PT LIPPO CIKARANG Tbk**

Rd. Teges Putra Adhiwijaya <sup>1)</sup>  
Karyono <sup>2)</sup>

**ABSTRAK**

Produktivitas berkaitan dengan efisiensi penggunaan input untuk memproduksi barang atau jasa sebagai konsep pemenuhan kebutuhan manusia atau sering juga disebut sebagai sikap mental yang selalu memiliki pandangan bahwa mutu kehidupan hari ini harus lebih baik. Dari adanya produktivitas kerja yang optimal maka akan terlihat hasil penjualan sesuai dengan target perusahaan. Produktivitas ini tidak hanya diukur dari kualitas tetapi juga pada kuantitas. Tujuan dari penelitian ini untuk menguji pengaruh antara komunikasi, pelatihan dan pengalaman terhadap produktivitas kerja sales inhouses PT Lippo Cikarang Tbk. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Lippo Cikarang Tbk. Pengambilan sampel menggunakan metode *non probability sampling* dengan sampel jenuh, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel yaitu sebanyak 65 orang. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini dengan pendekatan kuantitatif. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan teknik regresi, dimana dalam pengolahannya menggunakan Software SPSS versi 25. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial komunikasi, pelatihan dan pengalaman berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja sales inhouses PT Lippo Cikarang Tbk. Secara Simultan komunikasi, pelatihan dan pengalaman juga berpengaruh terhadap produktivitas kerja sales inhouses PT Lippo Cikarang Tbk.

**Kata kunci: Komunikasi, Pelatihan, Pengalaman, Produktivitas Kerja**