

**PENGARUH PELATIHAN TERHADAP KINERJA
KARYAWAN (*SALES MARKETING*) PADA
PT. PRIMA AGUNG MOTORINDO
PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

YULI RAHMADANI LUBIS

NIM : 21090009

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
TAHUN 2025**

**PENGARUH PELATIHAN TERHADAP KINERJA
KARYAWAN (SALES MARKETING) PADA
PT. PRIMA AGUNG MOTORINDO
PANYABUNGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

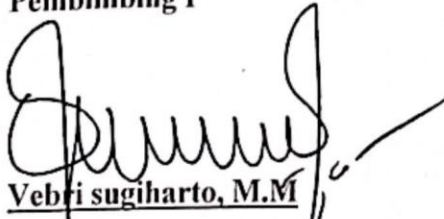
*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

YULI RAHMADANI LUBIS

NIM : 21090009

Pembimbing I


Vebri sugiharto, M.M
NIP.198702082019031003

Pembimbing II


Andy Hakim, M.M
NIP.198609252019031009

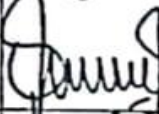
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL**

2025

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi ini berjudul "Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (*Sales Marketing*) Pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal " a.Yuli Rahmadani Lubis, NIM. 21090009, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Program Sarjana Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Mandailing Natal, pada tanggal 01 Oktober 2025.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Sari fitri, M.E NIP .199006122019032017	Ketua/Merangkap Penguji I		9/10/2025
2	Rizka Ar Rahmah, M.E Nip. 199108042019032016	Sekretaris/Merangkap Penguji II		8/okt '25
3	Vebri sugiharto M.M. Nip. 198702082019031003	Penguji III		10/10/2025
4	Andy hakim M.M Nip 198609252019031009	Penguji IV		9/10/2025

Mandailing Natal, Oktober 2025

Mengetahui

Ketua STAIN Mandailing Natal



Prof. Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
NIP. 197203192003121002

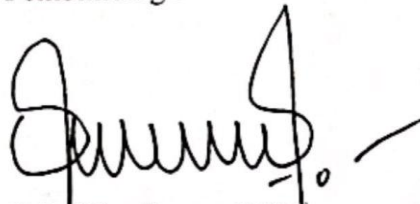
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Yuli Rahmadani Lubis** NIM. 21090009, dengan judul **“Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (Sales Marketing) Pada PT. PRIMA AGUNG MOTORINDO Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal”** Memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqosyah

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Panyabungan, September 2025

Pembimbing I



Vebri Sugiharto, M.M
NIP. 198702082019031003

Pembimbing II



Andy Hakim, M.M
NIP. 198609252019031009

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN PEMBIMBING

Hal : Lembar Persetujuan dan Pengesahan

Lamp : -

Kepada Yth.

Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

STAIN Mandailing Natal

Di Mandailing Natal

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Yuli Rahmadani Lubis

NIM : 21090009

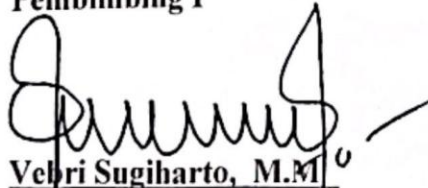
Judul Skripsi : Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (*Sales Marketing*) Pada PT. Prima Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal

Sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu pada bidang manajemen bisnis syariah.

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut diatas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

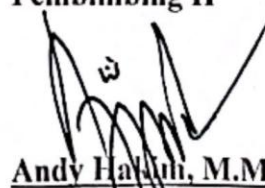
Pembimbing I



Vebri Sugiharto, M.M

NIP. 198702082019031603

Pembimbing II



Andy Halili, M.M

NIP. 198609252019031009

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	Yuli Rahmadani Lubis
Nim	21090009
Prodi	Manajemen Bisnis Syariah
Tempat/ Tgl Lahir	Sidojadi, 25 Oktober 2003
Pekerjaan	Mahasiswa
Alamat	Sidojadi

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (Sales Marketing) Pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal adalah benar karya saya, kecuali kutipan- kutipan yang di sebutkan sumbernya dan saya bertanggung jawab penuh atas semua data yang termuat di dalamnya

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Panyabungan, 25 September 2025
Yang Membuat Pernyataan



Yuli Rahmadani Lubis
Nim 21090009

NOTA DINAS

Panyabungan, September 2025

Lampiran

: -

Kepada Yth

Hal

: Skripsi

Bpk. Ketua STAIN MADINA

Yuli Rahmadani Lubis

Di-

Panyabungan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

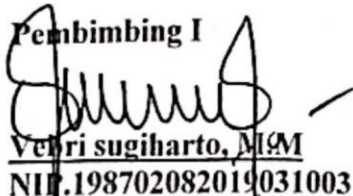
Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi atas nama Yuli rahmadani Lubis, NIM: 21090009 yang berjudul **"Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (Sales Marketing) Pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal"**. Maka ini kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri mandailing Natal.

Untuk itu dalam waktu tidak berapa lama kami harapkan saudari tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam Sidang Munaqasah.

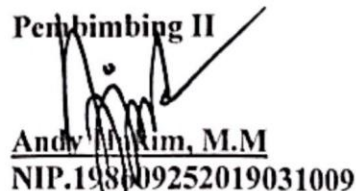
Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan Terima kasih.

Wassalamualaikum wr.wb

Pembimbing I


Vebri sugiharto, M.M
NIP.198702082019031003

Pembimbing II


Andy M. Kim, M.M
NIP.198609252019031009

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Berkat rahmat, karunia, dan nikmat-Nya yang tiada terhingga, penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini tepat waktu. Skripsi ini berjudul "**Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (*Sales Marketing*) Pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal**". Penulis menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna dan memiliki berbagai kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang membangun dari para pembaca.

Proses penyusunan skripsi ini tentu saja tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Dalam perjalanan panjang dan penuh tantangan ini, Penulis sangat bersyukur telah mendapatkan dukungan yang luar biasa dari berbagai pihak yang telah berperan penting dalam setiap tahapannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan rasa syukur yang mendalam, Penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. **Alm, Ayahanda Zulkarnain Lubis** yang telah mendahului saya yang belum sempat melihat saya menyelesaikan Pendidikan ini. Terimakasih atas doa dan harapan. Semoga ayah Bahagia di surga. Ayah akan selalu ada dalam hati dan pikiran saya.
2. **Kepada Ibunda Tercinta Maswarni**, terimakasih atas segala pengorbanan, didikan dan memberi semangat yang telah mama berikan. Tanpa mama saya bukanlah siapa siapa .skripsi ini adalah bukti nyata kasih sayang mama.
3. **Bapak Prof. Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag.** selaku Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal.
4. **Bapak Andy Hakim, M.M** selaku ketua program Studi Manajemen Bisnis Syariah, sekaligus pembimbing kedua saya yang telah membantu saya dalam memperoleh skripsi ini.
5. **Ibu Rizka Ar Rahmah, M.E** selaku sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.

6. **Bapak Vebri Sugiharto, M.M** selaku pempimbing pertama saya sekaligus pembimbing akademik saya yang telah membantu saya dalam memperoleh skripsi ini
7. **Bapak Dan Ibu Dosen Terkhususnya Dosen Manajemen Bisnis Syariah** yang telah menyemangati dalam penulisan skripsi ini
8. **Bapak Handika** selaku kepala cabang PT. Prima Agung Motorindo panyabungan Yang telah mengijinkan saya melaksanakan penelitian sehingga terselesaikannya skripsi saya
9. Untuk saudara kandung saya **Yusnita Lubis, Zulkifli Lubis, Eka Suhardi Lubis dan Sahrul Hidayat Lubis** yang selalu memberikan semangat dan motivasi tiada hentinya memberikan nasehat dan langkah saya dalam proses ini
10. Untuk teman seperjuangan saya selama kurang lebih 4 tahun yaitu **April Atika, Nur Aini, Dan Ratnasari Dalimunte** yang selalu memberikan semangat dan membantu menyusun skripsi ini hingga selesai
11. **Dan Kepada Arif Indrawan** yang tidak kalah penting kehadirannya, Terima kasih telah menjadi bagian dalam proses perjalanan penyusunan skripsi berkontribusi baik tenaga, waktu, menemani dan mendukung serta menghibur penulis dalam kesedihan, mendengarkan keluh kesah dan meyakinkan saya untuk tidak pantang menyerah hingga penyusunan skripsi ini terselesaikan.
12. Dan seluruh teman teman terkhususnya **MBS A Angkatan 2021**
13. Dan saya sendiri **Yuli Rahmadani Lubis** Karena telah mampu dan berusaha semaksimal mungkin dalam menyelesaikan skripsi ini

Semoga Allah SWT, memberikan balasan dengan segala kebaikan dunia akhirat atas keikhlasan dan kebaikan semua pihak yang telah di berikan kepada peneliti, harapan saya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya

Panyabungan, 01 ktober 2025


YULI RAHMADANI LUBIS
NIM .21090009

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

LEMBARAN PERSETUJUAN

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN PEMBIMBING

SURAT KEASLIAN SKRIPSI

NOTA DINAS

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI..... iii

DAFTAR TABEL..... vi

DAFTAR GAMBAR..... vii

DAFTAR LAMPIRAN viii

MOTTO ix

ABSTRAK x

ABSTRACT xi

BAB I PENDAHULUAN 1

 A. Latar Belakang 1

 B. Identifikasi Masalah..... 7

 C. Pembatasan Masalah 7

 D. Perumusan Masalah 8

 E. Tujuan Penelitian 8

 F. Manfaat Penelitian 8

 G. Defenisi Operasional..... 9

BAB II KAJIAN TEORI 10

 A. Deskripsi Teoritik 10

 1. Manajemen Sumber Daya Manusia..... 10

 a. Pengertian Sumber Daya Manusia..... 10

 b. Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia 14

 c. Tujuan Manajemen Sumber Daya Manusia..... 12

 d. Peran Manajemen Sumber Daya Manusia..... 10

 2. Pelatihan 14

 a. Pengertian Pelatihan 10

 b. Tujuan Pelatihan Dan Manfaat Pelatihan 14

c. Indikator Pelatihan.....	17
3. Kinerja Karyawan.....	21
a. Pengertian Kinerja Karyawan.....	21
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan.....	22
c. Indikator Kinerja Karyawan	25
B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	26
C. Kerangka Berpikir.....	31
D. Hipotesis	32
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
A. Jenis Penelitian.....	33
B. Lokasi Penelitian.....	33
1. Lokasi Penelitian	33
2. Waktu Penelitian.....	33
C. Populasi dan sampel.....	34
1. Populasi	34
2. Sampel	34
D. Teknik pengumpulan Data	35
1. Data Primer.....	35
a. Observasi	35
b. Kuesioner.....	35
c. Dokumentasi	36
E. Teknik Analisis Data.....	37
1. Uji Instrumen Penelitian.....	37
a. Uji Validitas.....	37
b. Uji Reliabilitas	38
2. Uji Asumsi Klasik	38
a. Uji Normalitas.....	38
b. Uji Heteroskedastisitas	39
3. Uji Hipotesis	40
a. Analisis Regresi Linear Sederhana	40
b. Uji Parsial (Uji T)	40
c. Uji Determinasi R^2	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	42
A. HASIL PENELITIAN.....	42

1. Gambaran Umum Penelitian	42
2. Gambaran Khusus Penelitian.....	47
a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
b. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	48
B. Uji Analisis Data	49
1. Uji Instrumen Penelitian.....	49
a. Uji Validitas	49
b. Uji Reliabilitas	51
2. Uji Asumsi Klasik	52
a. Uji Normalitas.....	53
b. Uji Heteroskedastisitas	54
3. Uji Hipotesis	55
a. Analisis Regresi Linear Sederhana	55
b. Uji Parsial (Uji T)	56
c. Uji Determinasi R^2	57
C. Hasil Pembahasan	57
BAB V PENUTUP	63
A. Kesimpulan	63
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Jumlah Karyawan	5
Tabel 1.2 Pencapaian Kinerja Bagian Penjualan	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan	26
Tabel 3.1 Waktu Pelaksanaan Penelitian	34
Tabel 3.2 Tabel Skala Likert	36
Tabel 3.3 Kisi-kisi Pertanyaan	36
Tabel 4.1 Daftar Karyawan Pada Bagian Penjualan	44
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	48
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Pelatihan (X)	50
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Kinerja Karyawan (Y)	51
Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas	52
Tabel 4.7 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana	55
Tabel 4.8 Hasil Uji Parsial (Uji T)	56
Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	31
Gambar 4.1 Struktur PT Prima Agung Motorindo Panyabungan	43
Gambar 4.2 Diagram Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Gambar 4.3 Diagram Responden Berdasarkan Lama Bekerja.....	48
Gambar 4.4 Hasil Uji Validitas Pelatihan	53
Gambar 4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. SK Pembimbing Skripsi
- Lampiran 2. Surat Izin Penelitian
- Lampiran 3. Surat Balasan Permohonan Penelitian
- Lampiran 4. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 5. Tabulasi Data Kuesioner Variabel Pelatihan (X)
- Lampiran 6. Tabulasi Data Kuesioner Variabel Kinerja Karyawan (Y)
- Lampiran 7. Distribusi Nilai r Tabel
- Lampiran 8. Hasil Uji Validitas Variabel Pelatihan (X)
- Lampiran 9. Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja Karyawan (Y)
- Lampiran 10. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pelatihan (X)
- Lampiran 11. Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kinerja Karyawan (Y)
- Lampiran 12. Hasil Uji Normalitas
- Lampiran 13. Hasil Uji Heterokedastisitas
- Lampiran 14. Hasil Uji Regresi Linear Sederhana
- Lampiran 15. Hasil Uji Parsial (Uji T)
- Lampiran 16. Distribusi Nilai t Tabel
- Lampiran 17. Hasil Uji Koefisien Determinasi
- Lampiran 18. Dokumentasi
- Lampiran 19. Tanda Bukti Cek Turnitin
- Lampiran 20. Kontrol Konsultasi Skripsi
- Lampiran 21. Daftar Riwayat Hidup

MOTTO

(Setiap kegagalan adalah batu loncatan untuk melangkah lebih jauh)

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Karya ini penulis persembahkan untuk alm.ayah dan ibu tercinta, Bapak Zulkarnain lubis dan Ibu Maswarni , atas doa, dukungan, dan pengorbanan yang tiada henti. Terima kasih juga kepada para saudara kandung saya serta para dosen pembimbing bapak Vebri Sugiharto,M.M dan bapak Andy Hakim,M.M . Dan tidak lupa kepada teman-teman seperjuangan, serta semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis selama proses ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi amal kebaikan.

ABSTRAK

Yuli Rahmadani (NIM: 21090009). Pengaruh Pelatihan terhadap Kinerja Karyawan (*Sales Marketing*) pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal. Pelatihan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja karyawan, khususnya di bidang pemasaran. Dalam industri otomotif yang memiliki persaingan ketat, perusahaan dituntut untuk membekali tenaga penjual dengan kemampuan yang memadai agar dapat menjalankan tugas secara efektif. Namun, masih ditemukan karyawan yang mengalami keterbatasan dalam penguasaan produk maupun teknik pemasaran sehingga berdampak pada pencapaian target kerja.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan bagian sales marketing pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal. Populasi penelitian adalah seluruh karyawan bagian sales marketing dengan jumlah sampel sebanyak 82 orang, menggunakan metode sensus. Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert, serta dilengkapi dengan teknik observasi dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan bantuan perangkat lunak *Statistical Product and Service Solutions (SPSS) versi 21*.

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan penilaian baik terhadap pelaksanaan pelatihan PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan. Begitu pula pada variabel kinerja karyawan, mayoritas responden menilai bahwa pelatihan telah membantu mereka meningkatkan produktivitas kerja. Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linier sederhana dengan uji t menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $> 1,664$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Hal ini berarti hipotesis alternatif (H_a) diterima dan hipotesis nol (H_o) ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,794 menunjukkan bahwa pelatihan memberikan pengaruh sebesar 67,2% terhadap kinerja karyawan, sedangkan sisanya 32,8% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Kata Kunci: Pelatihan, Kinerja Karyawan, Sales Marketing

ABSTRACT

Yuli Rahmadani (NIM: 21090009). The Effect of Training on Employee Performance (Sales Marketing) at PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan, Mandailing Natal Regency. Training is an important factor in improving employee performance, especially in the marketing field. In the automotive industry which has tight competition, companies are required to equip salespeople with adequate skills to carry out their duties effectively. However, there are still employees who experience limitations in mastering products and marketing techniques, which impacts the achievement of work targets.

The purpose of this study was to determine the extent of training's influence on the performance of sales and marketing employees at PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan, Mandailing Natal Regency. The study population was all sales and marketing employees, with a sample size of 82 people, using a census method. The research instrument was a questionnaire with a Likert scale, supplemented by observation and documentation techniques. Data analysis was performed using Statistical Product and Service Solutions (SPSS) software version 21.

The results of the descriptive analysis show that most respondents gave a positive assessment of the implementation of training at PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan. Likewise, for the employee performance variable, the majority of respondents assessed that the training had helped them improve their work productivity. Hypothesis testing using simple linear regression analysis with the t-test showed that the calculated t value $>$ t table, namely $17.542 > 1.664$ with a significance value of $0.000 < 0.05$. This means that the alternative hypothesis (H_a) is accepted and the null hypothesis (H_o) is rejected, so it can be concluded that training has a positive and significant effect on employee performance at PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan. The coefficient of determination (R^2) value of 0.794 indicates that training has an influence of 67,2% on employee performance, while the remaining 32,8% is influenced by other factors outside the study.

Keywords: Training, Employee Performance, Sales Marketing

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, perkembangan dalam dunia bisnis berlangsung sangat cepat. Dinamika perubahan tersebut menuntut setiap pihak, baik individu maupun organisasi, untuk menyesuaikan visi, misi, dan strategi yang dijalankan, sekaligus melakukan penyesuaian lebih lanjut pada struktur serta sistem perusahaan (Said, 2016). Kemajuan teknologi dan informasi mendorong perusahaan untuk berani melakukan perubahan strategi yang disertai dengan pelatihan serta pengembangan, guna mengantisipasi kebutuhan di masa mendatang. Keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh kualitas sumber daya manusia yang dimilikinya. Oleh karena itu, diperlukan SDM yang kompeten dan mampu memberikan kontribusi nyata terhadap pencapaian tujuan organisasi. Setiap organisasi maupun lembaga membutuhkan sumber daya untuk mewujudkan tujuannya, dan di antara berbagai sumber daya tersebut, manusia menjadi faktor yang paling krusial. Hal ini karena peran SDM berpengaruh besar terhadap keberhasilan perusahaan dalam meraih visi dan sasarannya. (Putra, 2018), menyatakan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan memperkenalkan produk, layanan, dan cara kerja baru berkaitan erat dengan manajemen sumber daya manusia.

Sumber daya manusia memiliki peran penting dalam operasional organisasi dan perusahaan. Menurut (Ansory, 2018), SDM atau sumber daya manusia merupakan elemen yang memimpin perkembangan suatu entitas, baik itu organisasi maupun perusahaan, dan dianggap sebagai aset yang perlu ditingkatkan dan diperkuat dalam kemampuannya. Mutu atau kualitas SDM tercermin melalui hasil kerja, dan kinerja yang profesional mencerminkan perilaku yang mendukung pencapaian tujuan organisasi. Pengelolaan sumber daya manusia dengan baik dapat mendukung pencapaian kinerja optimal, sebagai contoh, dalam mengelola SDM untuk mencapai produktivitas yang maksimal. Sumber daya manusia mencakup upaya peningkatan kemajuan

organisasi, kepuasan karyawan, dan kepatuhan terhadap peraturan kerja. Sumber daya manusia dipandang sebagai aset berharga yang perlu dikelola secara optimal untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Manajemen SDM yang efektif menjadi penentu penting bagi keberlangsungan dan kesuksesan perusahaan di masa depan. Dengan demikian, peran sumber daya manusia memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian kinerja organisasi, sekaligus menjadi kekuatan utama yang lahir dari potensi dan daya saing individu dalam perusahaan. Selain itu, SDM juga berfungsi sebagai modal fundamental yang memungkinkan perusahaan menjalankan berbagai aktivitas demi mewujudkan target yang telah ditetapkan.

Sebuah perusahaan yang didukung dengan fasilitas, sarana, serta prasarana modern, namun tidak ditunjang oleh sumber daya manusia yang kompeten, berpotensi mengalami hambatan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, manajemen yang baik diperlukan untuk menjamin bahwa karyawan tetap bekerja secara produktif. Meskipun demikian, mengelola SDM adalah pekerjaan yang tidak mudah. Kinerja karyawan mencakup hasil kerja karyawan dalam menyelesaikan tugas, baik dari segi kualitas maupun kuantitas, sesuai dengan target yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan tertentu. Kontribusi kinerja karyawan sangat berpengaruh pada kesuksesan dan keuntungan perusahaan, sehingga peningkatan kinerja karyawan sangat penting dan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan (Mustamu, 2015) .

Kinerja memiliki peranan yang sangat penting bagi setiap organisasi, sebab kinerja menjadi tolok ukur efektivitas organisasi tersebut. Melalui kinerja pula dapat terlihat sejauh mana keberhasilan manajer dalam mengelola organisasi beserta sumber daya manusianya. Jika ditinjau dari perspektif manajemen sumber daya manusia, pengembangan, termasuk program pelatihan yang dimana pelatihan adalah komponen yang sangat penting untuk meningkatkan kinerja. Secara umum kegiatan yang terarah harus mempunyai tujuan atau sasaran yang jelas, termasuk hasil yang ingin dicapai ketika melaksanakan kegiatan tersebut. Hal yang sama juga berlaku pada program

pelatihan kerja. Pada tahap persiapan dan pelaksanaan pelatihan perlu dirumuskan secara jelas hasil-hasil yang ingin dicapai agar tujuan yang telah ditentukan dapat tercapai. Pelatihan karyawan adalah Pelatihan merupakan suatu proses untuk memberikan pengetahuan serta keterampilan tertentu kepada karyawan, dengan tujuan meningkatkan kompetensi mereka dalam menjalankan tugas yang diberikan. Melalui pelatihan, diharapkan karyawan menjadi lebih terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawab yang telah ditetapkan oleh organisasi secara optimal.

Salah satu cara untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam suatu perusahaan adalah melalui program pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Menurut (Rachmawati, 2018), menyatakan bahwa pelatihan menciptakan lingkungan di mana karyawan dapat memperoleh sikap, pengetahuan, dan keterampilan tertentu. Melalui pelatihan, karyawan diharapkan dapat meningkatkan keterampilannya, dan memungkinkan mereka melakukan tugas sesuai standar yang telah disyaratkan. Pelatihan merupakan suatu upaya yang dirancang untuk meningkatkan kemampuan karyawan dalam menjalankan tugas serta tanggung jawab yang dibebankan oleh perusahaan. Program pelatihan sendiri merupakan proses sistematis dalam memberikan pengetahuan dan keterampilan khusus kepada karyawan, sehingga mampu meningkatkan kualifikasi sekaligus mendorong pencapaian kinerja yang lebih optimal. dan mengembangkan sikap yang memenuhi harapan. Melalui pelatihan, maka dapat membantu karyawan melakukan pekerjaan mereka, memperluas pengetahuan dan keterampilan mereka, dan mengembangkan tanggung jawab di masa depan (Amalya et al., 2021).

Pelatihan juga merupakan proses sistematis di mana pekerja dilatih untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan terkait pekerjaan mereka. Jika program pelatihan diterapkan dengan benar, karyawan akan meningkatkan keterampilan pengambilan keputusan mereka, menerapkan pengetahuan dan keterampilan baru, bekerja sama lebih baik dengan rekan kerja, termotivasi untuk tumbuh, membuat penyesuaian perilaku yang tepat, memajukan karir mereka, meningkatkan pendapatan, sehingga karyawan dapat merasakan

manfaatnya seperti peningkatan kepuasan kerja. Selain itu dalam pelatihan tidak boleh meninggi akan ilmu terhadap orang yang masih membutuhkan ilmu . Sesuai firman Allah SWT pada surah Al.Mujadillah (58:11) yang bebunyi :

اللَّهُ يَرْفَعُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Artinya: *"Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Dan Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan."*

Dari Ayat tersebut menunjukkan bahwa ilmu memiliki kedudukan tinggi dalam Islam. Orang yang memiliki pengetahuan dan keterampilan lebih akan mendapat derajat yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang tidak memiliki ilmu. Dalam pelatihan kerja, terseubt menegaskan bahwa pelatihan dan peningkatan keterampilan dapat meningkatkan kualitas karyawan, sehingga mereka menjadi lebih kompeten dan unggul dalam pekerjaan.

PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan adalah dealer resmi sepeda motor Honda yang berlokasi di Jl. Willem Iskandar Aek 8, Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, Sumatera Utara. Dealer ini menyediakan berbagai layanan, termasuk penjualan sepeda motor baru, layanan servis, dan penyediaan suku cadang asli Honda. Jam operasionalnya adalah Senin hingga Jumat pukul 08:30 - 17:00. PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan, yang bergerak di bidang penjualan dan layanan purna jual sepeda motor, membutuhkan tenaga kerja yang tidak hanya memiliki keterampilan teknis dalam perbaikan dan servis kendaraan, tetapi juga memiliki keterampilan dalam pelayanan pelanggan dan manajemen operasional. Oleh karena itu, pelatihan karyawan menjadi faktor penting dalam meningkatkan kualitas layanan perusahaan. PT. Prima agung Motorindo panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, adalah salah satu Perusahaan yang bergerak di bidang penjualan dan pemasaran kendaraan bermotor. Dalam meningktakan kinerja karyawan dan mencapai target penjualan, Perusahaan ini membutuhkan

karyawan yang memiliki kemampuan data keterampilan yang memadai. Berikut daftar tabel karyawan pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan

Tabel 1.1
Daftar Jumlah Karyawan Pada
PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan

No	Bagian / Divisi	Jumlah Karyawan	Keterangan
1	<i>Sales Marketing</i>	82	Bertugas memasarkan dan menjual unit
2	Administrasi	3	Mengelola dokumen dan data penjualan
3	Keuangan & Akuntansi	2	Bertanggung jawab atas kas dan laporan
4	Teknisi / Mekanik	6	Servis, pengecekan, dan perbaikan unit
5	Gudang / Logistik	3	Menangani penyimpanan dan distribusi
6	<i>Customer Service</i>	4	Menjawab pertanyaan dan aduan pelanggan
7	Manajerial & Supervisor	3	Pengambil keputusan dan pengawasan
Total		103	

Sumber : PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan , (2025)

Dari daftar karyawan di atas peneliti mengambil populasi pada bagian *sales marketing* (penjualan), Menurut saudari (Hanum, 2025), selaku karyawan PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan menyatakan bahwa pelatihan belum maksimal sehingga belum mampu mencapai target, sedangkan menurut (Oktoris, 2025), kurang dalam memahami materi pelatihan sehingga kurang dalam komunikasi karyawan terhadap pelanggan dan menurut (Zakinah, 2025), bahwasanya ia tidak terlalu paham akan produk yang di jual sehingga belum mampu menjawab pertanyaan dari pelanggan.

Tabel 1.2
Pencapaian Kinerja Bagian Penjualan
PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Periode 2022-2024

Tahun	Jumlah Karyawan	Target Penjualan per Tahun	Realisasi Penjualan	Rata-rata Penjualan per Karyawan	Persentase Pencapaian (%)	Keterangan
2022	70	800 unit	720 unit	10,3 unit / karyawan	90%	Capaian mendekati target
2023	75	850 unit	680 unit	9,1 unit / karyawan	80%	Mulai menurun
2024	82	900 unit	615 unit	7,5 unit / karyawan	68%	Penurunan cukup signifikan

Sumber: PT.Prima Agung Motorindo Panyabungan (2025)

Berdasarkan Tabel 1.2 diatas dapat dilihat bahwa Tahun 2022 Realisasi penjualan cukup tinggi (720 unit dari 800 target), artinya kinerja karyawan baik, rata-rata hampir 10 unit/karyawan, Pelatihan dan motivasi kerja dianggap masih efektif. Tahun 2023 Penurunan mulai terlihat, hanya tercapai 680 unit dari target 850 unit (80%). Beberapa karyawan mengalami penurunan motivasi, pelatihan tidak ditindaklanjuti dengan evaluasi kinerja. Tahun 2024 Penurunan signifikan, hanya 68% dari target terpenuhi. Diduga akibat kurangnya pemahaman terhadap materi pelatihan, tidak adanya pembinaan lanjutan, serta kompetisi penjualan yang makin ketat di wilayah pemasaran. Berdasarkan data, kinerja karyawan bagian *sales marketing* di PT. Prima Agung Motorinndo Panyabungan masih belum optimal. Seperti rendahnya target penjualan sebagian *sales marketing* belum mampu mencapai target penjualan yang telah di tetapkan Perusahaan. Dan juga kurangnya kemampuan dalam komunikasi dengan pelanggan dan belum mampu menjelaskan produk dengan baik, dan kurangnya pengetahuan produk yang di jual, sehingga tidak mampu menjawab pertanyaan pelanggan dengan baik.

Dalam meningkatkan kinerja karyawan bagian *sales marketing*. PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan telah melaksanakan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan karyawan. Namun, belum ada

penelitian penelitian yang secara spesifik meneliti pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan bagian *sales marketing* di Perusahaan ini Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan bagian *sales marketing* di PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal. Namun, tantangan yang dihadapi adalah apakah pelatihan yang diberikan benar-benar berdampak positif terhadap kinerja karyawan. Beberapa faktor yang perlu diteliti lebih lanjut antara lain efektivitas pelatihan yang diberikan, tingkat pemahaman dan penerapan materi pelatihan oleh karyawan, serta dampaknya terhadap produktivitas dan kepuasan pelanggan.

Namun penting di ingat dampak pelatihan tidak selalu positif jika pelatihan tidak sesuai dengan yang di ajarkan terhadap karyawan hal ini bisa berdampak *negative* terhadap kinerja karyawan bahkan merugikan perusahaan. Berdasarkan penjelasan yang telah di paparkan sebelumnya maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan (*Sales Marketing*) Pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal”**

B. Identifikasi Masalah

Adapun Identifikasi masalah yang di ambil berdasarkan latar belakang pada penelitian ini yaitu:

1. Pelatihan sudah diadakan namun kinerja karyawan belum mendapatkan hasil maksimal.
2. Kurang efektifnya pelatihan disebabkan oleh rendahnya pemahaman karyawan terhadap materi pelatihan.
3. Pelatihan tidak ditindaklanjuti dengan evaluasi kinerja.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang di atas maka peneliti ini berfokus kepada pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan (*sales marketing*) pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Madailing Natal.

D. Perumusan Masalah

Rumusan masalah adalah bagian utama dalam penelitian yang di gunakan untuk mengidentifikasi inti dari permasalahan yang ingin di selesaikan. Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah yang dapat di ambil adalah apakah terdapat pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan (*sales marketing*) pada PT. Prima Agung Motorindo Pamyabungan Kabupaten Mandailing Natal?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat di ketahui bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan (*sales marketing*) pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi serta wawasan bagi pihak-pihak yang berkepentingan, sekaligus menjadi referensi atau bahan perbandingan bagi penelitian selanjutnya, sehingga dapat dijadikan pedoman dalam penyusunan proposal maupun skripsi secara lebih baik dan sistematis.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan dan pemahaman mengenai pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal.
- b. Bagi PT. Prima Agung Motorindo, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa tambahan informasi serta menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan pelatihan guna mendorong kinerja karyawan.
- c. Bagi Prodi Manajemen Bisnis Syariah khususnya mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah yaitu bisa mengetahui pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan pada PT. Prima Agung Motorindo Panyabungan Kabupaten

Mandailing Natal. Bagi seluruh Mahasiswa di Indonesia khususnya Mahasiswa STAIN Mandailing Natal, memberikan informasi dan sebagai bahan perbandingan bagi penelitian berikutnya yang sejenis.

G. Defenisi Operasional

1. Menurut (Ajabar, 2020), dijelaskan bahwa pelatihan merupakan suatu proses yang terencana dan sistematis, yang bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan, keterampilan, serta perilaku karyawan sehingga mereka mampu melaksanakan pekerjaannya dengan lebih efektif. Definisi ini menegaskan bahwa pelatihan berfokus pada peningkatan kompetensi karyawan melalui metode pembelajaran yang terstruktur serta disesuaikan dengan tuntutan pekerjaan.
2. Menurut (Amstrong, 2020), dinyatakan bahwa kinerja karyawan merupakan output yang dihasilkan dari pelaksanaan fungsi atau aktivitas pekerjaan tertentu dalam kurun waktu tertentu, yang mencerminkan baik kualitas maupun kuantitas dari pekerjaan tersebut. Definisi ini menegaskan bahwa kinerja dapat dievaluasi berdasarkan tingkat efektivitas dan jumlah pekerjaan yang mampu diselesaikan dalam periode yang telah ditentukan.