

## Evaluasi pelatihan Selling Skill karyawan bagian Sales Promotion Girl PT. Guna Layan Kuasa Jakarta Pusat = Evaluation training of Selling Skill about employees sales Promotion Girl employees PT. Guna Layan Kuasa Jakarta Pusat

Ahmad Hargi Septiawan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20330643&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan tentang "Evaluasi Pelatihan Selling Skill Karyawan Bagian Sales Promotion Girl PT Guna Layan Kuasa Jakarta Pusat". Pelatihan selling skill khususnya diberikan kepada karyawan khususnya bagian Sales Promotion Girl (SPG). Pada penelitian ini, yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk menganalisis persepsi karyawan bagian Sales Promotion Girl atas evaluasi pelaksanaan pelatihan selling skill pada PT Guna Layan Kuasa Jakarta dan unit analisisnya adalah karyawan Sales Promotion Girl PT Guna Layan Kuasa pada subsektor perusahaan distribusi gula untuk daerah Jakarta Pusat. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei yang menggunakan teknik total sampling terhadap karyawan sales promotion girl di PT Guna Layan Kuasa Jakarta yang berjumlah 30 responden. Dari analisis skala interval yang telah dilakukan bahwa rata-rata skor yang didapat yaitu 115 yang dikategorikan dalam rentang skala "Sangat Baik". Dapat disimpulkan bahwa persepsi karyawan terhadap evaluasi hasil pelatihan selling skill karyawan bagian Sales Promotion Girl (SPG) PT Guna Layan Kuasa Jakarta.

<hr>Research is intended to explain about the perception "Evaluation Training Of Selling Skill About Employees Sales Promotion Girl Employees PT Guna Layan Kuasa Jakarta Pusat". Training selling skills in particular were given to employees of particular parts of the Sales Promotion Girl (SPG). In this research, the purpose of the research was to analyze the perceptions of employees Sales Promotion Girl on the evaluation of the implementation of training selling skills in PT Guna Layan Kuasa Jakarta and its analysis unit is Employee Sales Promotion Girl PT Guna Layan Power distribution company at sugar subsector for the area of Central Jakarta. In this research using a quantitative approach to the method of Survey Sampling technique that uses the employee's total sales promotion girl PT Guna Layan Kuasa Jakarta that amounted to 30 respondents. From an analysis of the scale of an interval that has been done that the average score obtained namely 115 who categorized in the span of a scale was "Very Good". It can be concluded that the perception of employees to evaluate the results of training selling skills employees section Sales Promotion Girl (SPG) PT Guna Layan Kuasa Jakarta.