

DAFTAR TABEL

Tabel I. 1 Tingkatan Grade Karyawan Sales	2
Tabel I. 2 Profil Karyawan Sales	3
Tabel I. 3 Retail Sales Unit Mobil di Indonesia 2021	4
Tabel I. 4 Pemenuhan Job Requirement	7
Tabel I. 5 Pembangkitan Alternatif Solusi.....	9
Tabel I. 6 Indikator Skor Setiap Kriteria.....	10
Tabel I. 7 Hasil Penilaian Skor Alternatif Solusi	10
Tabel II. 1 Penafsiran Kebutuhan Pelatihan.....	22
Tabel II. 2 Perbandingan Dengan Penelitian Terdahulu	25
Tabel II. 3 Perbandingan Framework	27
Tabel IV. 1 Deskripsi Data	34
Tabel IV. 2 Spesifikasi Rancangan.....	36
Tabel IV. 3 Standar Perancangan.....	37
Tabel IV. 4 Rancangan Kebutuhan Keahlian Karyawan Sales.....	38
Tabel IV. 5 Skala Indikator KKJ	40
Tabel IV. 6 Skala Indikator KKP.....	40
Tabel IV. 7 Nilai Rataan KKJ Sales	41
Tabel IV. 8 Nilai Rataan KKP Sales.....	42
Tabel IV. 9 Perbandingan Nilai Rataan KKJ dan KKP	43
Tabel IV. 10 Validasi Gap Kinerja Karyawan.....	45
Tabel IV. 11 Validasi Gap Selling Skills Terbesar	47
Tabel IV. 12 Tujuan Instruksional Pelatihan Karyawan Sales	47
Tabel IV. 13 Strategi Ujian Pelatihan	51
Tabel IV. 14 Pengembangan Materi dan Media Pembelajaran.....	52
Tabel IV. 15 Pengembangan Panduan Pelatihan	54
Tabel IV. 16 Hasil Rancangan Pelatihan Meningkatkan Kemampuan Closing Penjualan.....	56
Tabel IV. 17 Hasil Rancangan Pelatihan Meningkatkan Kemampuan Menyampaikan Pesan Penjualan.....	57
Tabel IV. 18 Verifikasi Hasil Rancangan	58
Tabel V. 1 Validasi Hasil Rancangan	60
Tabel V. 2 Evaluasi Hasil Rancangan.....	61
Tabel V. 3 Rancangan Sistem Terintegrasi.....	62
Tabel V. 4 Analisis Rencana Antisipasi Resiko	64