

ABSTRAKSI

Pemberian kompensasi memiliki arti penting bagi perusahaan dan karyawannya, sebagai salah satu upaya untuk memotivasi karyawan agar dapat menghasilkan kinerja yang baik sehingga dapat menunjang pencapaian tujuan dan kesuksesan perusahaan.

Untuk itu, pada penelitian ini bertujuan mengetahui seberapa besar faktor kompensasi finansial langsung yang berupa gaji dan insentif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap motivasi kerja dan motivasi kerja berpengaruh terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran PT. Astra Internasional Toyota Jakarta; dan mengetahui variabel kompensasi finansial langsung mana yang lebih dominan sehingga dapat mempengaruhi motivasi dan kinerja karyawan bagian pemasaran PT. Astra Internasional Toyota Jakarta.

Sampel yang diambil dalam penelitian skripsi ini adalah sebesar 70 orang karyawan bagian pemasaran PT. Astra Internasional Toyota di lima wilayah Jakarta. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Teknik analisis untuk menguji hipotesis adalah dengan menggunakan Path Analysis.

Hasil penelitian menunjukkan ada pengaruh signifikan kompensasi finansial langsung yang terdiri dari gaji terhadap motivasi kerja karyawan bagian pemasaran dengan nilai CR sebesar 5.870 dan tingkat signifikansi 0.000 ($P < 0.05$); dan insentif terhadap motivasi kerja dengan nilai CR sebesar 2.583 dan tingkat signifikansi 0.010 ($P < 0.05$). Sehingga diketahui variabel kompensasi finansial langsung yang berpengaruh lebih dominan terhadap motivasi adalah gaji. Dan ada pengaruh signifikan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran dengan nilai CR sebesar 5.923 dan tingkat signifikansi 0.000 ($P < 0.05$). Dari hasil penelitian juga diperoleh hasil bahwa pengaruh motivasi kerja ke kinerja karyawan lebih besar dibandingkan pengaruh kompensasi finansial langsung terhadap motivasi kerja dengan nilai koefisien standardize 0,583.