

ABSTRACT

In the era of information technology and communication development, to be able to survive and grow in creating and sustaining competitive advantage. PT MarkPlus Indonesia has realized the importance of information technology, especially computer technology with internet-based, but developments in the use of moving less rapidly and unevenly. Coupled with the ability of the sales force in using information technology. By adopting a research model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology) developed by Venkatesh et al. (2003). This study aims to determine how strong the influence of Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence, Job Fit, Facilitating Conditions toward Behavior of the Use of Information Technology, as well as how strong the influence from Behavior of the Use of Information Technology toward the performance of Individual Behavior of Sales Force. Data obtained from the individual's perception of sales force as much as 180 respondents using Proportionate Stratified Random Sampling technique. Processing and data analysis methods using Structural Equation Modeling analysis. The research resulted in the conclusion that only the variable Job Fit the significant positive effect on the variable Behavior of the Use of Information Technology, and variable Behavior of the Use of Information Technology significant positive effect on the Performance of Individual Behavior of Sales Force.

Keywords: *Model UTAUT, Behavior of the Use, Information Technology, The Performance of Individual Behavior, Sales Force*

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRAK

Di era perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, untuk dapat tetap bertahan dan tumbuh dalam menciptakan dan mempertahankan *competitive advantage*. PT MarkPlus Indonesia telah menyadari akan pentingnya teknologi informasi khususnya teknologi komputer berbasis internet, namun perkembangan dalam penggunaannya bergerak kurang cepat dan tidak merata. Ditambah lagi dengan kemampuan tenaga penjualan dalam menggunakan teknologi informasi. Dengan mengadopsi model penelitian UTAUT (*Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*) yang dikembangkan oleh Venkatesh *et al.* (2003). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa kuat pengaruh dari Ekspektasi Kinerja, Ekspektasi Usaha, Pengaruh Sosial, Kesesuaian Tugas, Kondisi Pendukung terhadap Perilaku Penggunaan Teknologi Informasi, serta seberapa kuat pengaruh dari Perilaku Penggunaan Teknologi Informasi terhadap Kinerja Perilaku Individu *Sales Force*. Data diperoleh dari persepsi individu tenaga penjualan sebanyak 180 responden dengan menggunakan teknik *Proportionate Stratified Random Sampling*. Pengolahan dan metode analisis data menggunakan analisis *Structural Equation Modeling*. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa hanya variabel Kesesuaian Tugas yang berpengaruh positif signifikan terhadap variabel Perilaku Penggunaan Teknologi Informasi dan variabel Perilaku Penggunaan Teknologi Informasi berpengaruh positif signifikan terhadap Kinerja Perilaku Individu *Sales Force*.

Kata kunci: Model UTAUT, Perilaku Penggunaan, Teknologi Informasi, Kinerja Perilaku Individu, Tenaga Penjualan

UNIVERSITAS
MERCU BUANA