

**EVALUASI PENGARUH KESESUAIAN TEKNOLOGI  
APLIKASI *MOBILE ORDER SALESMAN* (MOS) TERHADAP  
KINERJA SALES PADA PT ASTRA HONDA  
INTERNATIONAL. TBK – HONDA**

**TUGAS AKHIR**



**AMELIA WRESPATI RAMADHANTI  
1132002008**

**PROGRAM SARJANA STRATA 1  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
2017**

**EVALUASI PENGARUH KESESUAIAN TEKNOLOGI  
APLIKASI *MOBILE ORDER SALESMAN* (MOS) TERHADAP  
KINERJA SALES PADA PT ASTRA HONDA  
INTERNATIONAL. TBK – HONDA**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Komputer**



**AMELIA WRESPATI RAMADHANTI  
1132002008**

**PROGRAM SARJANA STRATA 1  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
2017**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

**Nama : Amelia Wrespati Ramadhanti**

**NIM : 1132002008**

**Tanda Tangan :**



**Tanggal : 4 September 2017**

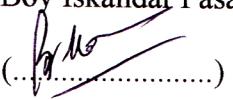
## HALAMAN PENGESAHAN

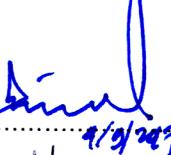
Tugas Akhir ini diajukan oleh:

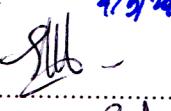
Nama : Amelia Wrespati Ramadhanti  
NIM : 1132002008  
Program Studi : Sistem Informasi  
Fakultas : Teknik dan Ilmu Komputer  
Judul Skripsi : Evaluasi Pengaruh Kesesuaian Teknologi Aplikasi *Mobile Order Salesman* (MOS) terhadap Kinerja Sales pada PT Astra Honda International.Tbk - Honda

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Pengaji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer pada Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Bakrie**

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing 1 : Boy Iskandar Pasaribu, S.Kom, G.D.B.S., M.I.S, M.I.T  


Pembimbing 2 : Gun Gun Gumilar, S.Kom., MMSI  (..... 9/9/2017 ..)

Pengaji 1 : Hilda Putri Rizanti, S.ST., M.T.I 

Pengaji 2 : Dr. Siti Rohajawati, S.Kom, M.Kom 

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 4 September 2017

## **UNGKAPAN TERIMA KASIH**

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia, rahmat, kekuatan, dan dukungan yang diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Tugas akhir dengan judul “Evaluasi Pengaruh Kesesuaian Teknologi Aplikasi *Mobile Order Salesman* (MOS) Terhadap Kinerja Sales Pada PT Astra Honda International. Tbk – Honda” dapat terselesaikan.

Penulisan tugas akhir ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Komputer Program Studi Sistem Informasi pada Fakultas Teknologi dan Ilmu Komputer Universitas Bakrie. Selama proses penulisan tugas akhir ini, banyak dukungan yang diberikan oleh berbagai pihak. Oleh karena itu, ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Bapak, Ibu, Paman, Tante, Kakak dan Adik, serta seluruh keluarga besar terkasih yang senantiasa memberikan doa, dukungan, dan semangat selama proses penyusunan tugas akhir ini.
2. Pak Boy Iskandar Pasaribu, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu untuk mengarahkan dan memberikan masukan dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Unit Honda Sales Operation yang bersedia menjadi objek penelitian dalam tugas akhir ini.
4. Teman-teman Sistem Informasi angkatan 2013, Laila Kurniawati, Annathasya Cindy, Dersa Sadia Felsia, Alfian Mohamad Pala, El Rizano, Qasthary Qashmal, Melpa Aldino, Siti Aisah, Arif Tribowo, dan Viara Fiteranita, yang selalu memberikan semangat dan mendengarkan keluhan selama penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Adik-adik Sistem Informasi dari angkatan 2014, 2015, dan 2016 serta senior dari Sistem Informasi yang turut memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

6. Andriansyah, Mayriska, Tatas, Elza, Femilia dan Indah yang selalu ada dalam keadaan suka maupun duka sepanjang penulisan tugas akhir ini dan selalu membantu untuk saling bertukar pikiran dan berbagi informasi serta memberikan dukungan kepada penulis.
7. Jajaran dosen, Pak Boy Iskandar, Pak Yudhiansyah, Pak Gun-Gun Gumilar, Pak Guson Kuntarto, Bu Hilda, dan Bu Siti Rohajawati, yang telah membagikan dan mengenalkan ilmu-ilmu Sistem Informasi selama masa perkuliahan.
8. Pihak, rekan serta sahabat yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang secara tidak langsung terlibat dalam penulisan tugas akhir ini, baik berupa dukungan, doa, dan pengetahuan.

Akhir kata penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan karya ini. Untuk itu penulis mohon maaf dan pengertian sebesar-besarnya apabila terdapat kekeliruan, kesalahan ataupun segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini, baik yang disadari maupun yang tidak disadari. Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, pembuat karya dan pihak-pihak lainnya.

Jakarta, 4 September 2017

Penulis

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai civitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Amelia Wrespati Ramadhanti  
NIM : 1132002008  
Program Studi : Sistem Informasi  
Fakultas : Teknik dan Ilmu Komputer  
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Nonekslusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**Evaluasi Pengaruh Kesesuaian Teknologi Aplikasi *Mobile Order Salesman* (MOS) Terhadap Kinerja Sales Pada PT Astra Honda International. Tbk – Honda.**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Nonekslusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap menantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta  
Pada Tanggal : 4 Agustus 2017

Yang Menyatakan,



Amelia Wrespati Ramadhanti

**Evaluasi Pengaruh Kesesuaian Teknologi Aplikasi *Mobile Order Salesman* (MOS) Terhadap Kinerja Sales  
(Studi Kasus : PT Astra Honda International. Tbk – Honda)**

**Amelia Wrespati Ramadhanti**

---

**ABSTRAK**

Teknologi informasi merupakan sarana yang sangat penting bagi suatu perusahaan, Sehingga dengan teknologi informasi yang handal dapat diharapkan mempermudah pekerjaan dan tujuan dapat tercapai secara maksimal. Dikarenakan pentingnya penggunaan teknologi informasi, Honda Sales Operation menerapkan Aplikasi *Mobile Order Salesman* (MOS) untuk untuk membantu proses bisnis dan memudahkan dalam penjualan suku cadang motor Honda, dari yang sebelumnya dilakukan secara manual. Kesulitan penggunaan manual adalah membutuhkan waktu yang lama karena harus bekerja dua kali yaitu mencatat dan mengunggah catatan penjualan suku cadang ke sistem Honda yang berbasis web. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah terdapat pengaruh aplikasi MOS untuk meningkatkan kinerja sales dan seberapa besar pengaruh aplikasi tersebut. Karena aplikasi MOS ini masih baru, diperlukan suatu analisis untuk mengetahui pengaruh aplikasi MOS pada kinerja sales, dengan menggunakan gabungan dari model *Task Technologi Fit* dan *Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology* yang mempunyai tujuan yakni sebagai pengukuran evaluasi sistem dari sisi pengguna, teknologi dan pengaruh sosial dan mengukur semua sisi secara keseluruhan untuk mengetahui apakah saling mempengaruhi antara satu dan lainnya. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat adanya pengaruh yang kuat antara teknologi aplikasi MOS terhadap kinerja sales.

**Kata Kunci :** MOS, *Task Technologi Fit*, *Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology*, kinerja sales, teknologi informasi.

**Evaluation of the influence Mobile Order Salesman (MOS) Application to  
Sales Performance**  
**(Case Study : PT Astra Honda International. Tbk – Honda)**

**Amelia Wrespati Ramadhanti**

---

**ABSTRACT**

Information technology is a very important tool for a company. Reliable information Technology can help simplify the work and goals can be achieved optimally. Due to the importance of using information technology, Honda Sales Operation using Mobile Order Salesman (MOS) to assist business process and to manage sales of honda motorcycle parts. Before Mobile Order Salesman (MOS) implemented, the activity was done manually. Difficulty in manual activities is that unit sales has to work twice such as record then upload record sales of spare parts to honda's web-based system. This study aims to see how the influence of Mobile Order Salesman application to Sales performance. Because Mobile Order Salesman still newly used, it needs an analysis to determine the effect of the application to sales performance using a combination of Task Technology Fit and Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology which have the objective as a measure of system evaluation from the user side, technology, and social influences and measure all sides as a whole to see the effect to each other. The using method is quantitative research methods with data collection techniques using questionnaires. The results showed that there is no strong influence from Mobile Order Salesmen to Sales Performance.

**Kata Kunci :** MOS, *Task Technologi Fit, Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology, Sales Performance, Information Technology*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>UNGKAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Batasan Masalah .....	5
1.4. Tujuan Penelitian .....	5
1.5. Manfaat Penelitian .....	5
1.6. Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>7</b>
2.1. Definisi Sistem.....	7
2.2. Definisi Informasi .....	7
2.3. Pengertian Sistem Informasi .....	8
2.4. Definisi Implementasi Sistem Informasi.....	8
2.5. Definisi <i>Mobile Application</i> .....	8
2.6. Definisi Android .....	9
2.7. Definisi <i>Salesman</i> .....	10
2.8. <i>Task Technology Fit (TTF) Anaysis</i> .....	10
2.8.1 Kesesuaian <i>Task Technology Fit</i> .....	11
2.8.2 Dampak-Dampak Kinerja .....	13
2.9. <i>Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology (UTAUT)</i> .....	14

2.10. Model <i>Task Technology Fit</i> dan <i>Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology</i> .....	16
2.11. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan dan Kegagalan Implementasi Sistem .....	18
2.12. Penelitian Sebelumnya.....	19
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>22</b>
3.1. Metode Penelitian .....	22
3.2. Obyek Penelitian .....	22
3.3. Alur Kegiatan Penelitian.....	23
3.4. Alokasi Waktu Penelitian.....	24
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.6. Teknik Analisis Data.....	25
3.7. Populasi.....	26
3.8. Sampel.....	26
3.9. Teknik Analisis Data .....	26
3.9.1. Uji Koefisien Korelasi Pearson.....	26
3.9.2. Uji Regresi Linier Sederhana.....	27
3.10. Operasional Variabel.....	29
3.11. Uji Instrumen.....	31
3.11.1. Uji Validitas .....	31
3.11.2. Uji Reliabilitas .....	31
3.11.3. Analisis Deskriptif .....	32
3.12. Uji Hipotesa.....	34
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>35</b>
4.1. Karakteristik Responden.....	35
4.1.1. Umur .....	35
4.1.2. Pengalaman Kerja.....	35
4.1.3. Pendidikan .....	36
4.1.4. Status Karyawan .....	36
4.2. Pengaruh Teknologi Aplikasi MOS (Variable X) .....	36
4.2.1. Dimensi <i>Technology Characteristics and Effort Expectancy</i> .....	37
4.2.2. Dimensi <i>Task Characteristics</i> .....	39
4.2.3. Dimensi <i>Performance Expectancy</i> .....	41

4.3. Kinerja Sales (Variable Y) .....	43
4.3.1. Dimensi <i>Sosial Influence</i> .....	43
4.3.2. Dimensi <i>Facilitating Conditioning</i> .....	44
4.3.3. Dimensi <i>User Adoption</i> .....	46
4.4. Uji Validitas .....	47
4.5. Uji Reliabilitas .....	49
4.6. Analisis Deskriptif dan Pembahasan .....	49
4.7. Hasil Analisis Korelasi (Pearson Product Moment) .....	57
4.8. Hasil Uji Regresi.....	57
4.9. Pembahasan.....	59
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>62</b>
5.1. Kesimpulan .....	62
5.2. Saran .....	62
5.2.1. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya.....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>xvi</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar 2.1 Model umum kesesuaian <i>Task Technology Fit</i>.....</b>	<b>12</b>
<b>Gambar 2.2 Model <i>Unified Theory of Acceptance and Usage of Technology</i>.....</b>	<b>15</b>
<b>Gambar 2.3 Gabungan Model TTF dan UTAUT .....</b>	<b>17</b>
<b>Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Astra Honda Motor</b>	
– Honda Sales Operation .....	23
<b>Gambar 3.2 Alur Kegiatan Penelitian.....</b>	<b>23</b>
<b>Gambar 3.3 Rumus Korelasi Pearson Product</b>	
<b>Moment, dari Thoifah, 2015, p.86 .....</b>	<b>27</b>

## **DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 2.1 Dimensi dari <i>Task Technology Fit</i> dan Realibilitasnya.....</b>	<b>13</b>
<b>Tabel 2.2 Model Penelitian Goodhue dan</b>	
<b>Thompson (1995) dengan konstruknya .....</b>	<b>14</b>

<b>Tabel 2.3 Daftar Penelitian Sebelumnya.....</b>	<b>19</b>
<b>Tabel 3.1 Alokasi Waktu Penelitian .....</b>	<b>24</b>
<b>Tabel 3.2 Tabel Interpretasi Nilai r .....</b>	<b>27</b>
<b>Tabel 3.3 Tabel Operasional Variabel .....</b>	<b>29</b>
<b>Tabel 3.4 Kategori untuk Persentase Skor Interval. ....</b>	<b>32</b>
<b>Tabel 4.1 Data Demografi Umur. ....</b>	<b>35</b>
<b>Tabel 4.2 Data Demografi Pengalaman Kerja. ....</b>	<b>35</b>
<b>Tabel 4.3 Data Demografi Pendidikan. ....</b>	<b>36</b>
<b>Tabel 4.4 Data Demografi Status Karyawan.....</b>	<b>36</b>
<b>Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel X (Pengaruh Teknologi MOS). ....</b>	<b>48</b>
<b>Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Y (Kinerja Salesman). ....</b>	<b>48</b>
<b>Tabel 4.7 <i>Reliability Statistics</i> Mengenai Pengaruh Teknologi Aplikasi MOS (variabel X). ....</b>	<b>49</b>
<b>Tabel 4.8 <i>Reliability Statistics</i> Mengenai Kinerja Sales (variabel Y).....</b>	<b>49</b>
<b>Tabel 4.9. Analisis Deskriptif Pertanyaan 1 (TCEE).....</b>	<b>49</b>
<b>Tabel 4.10. Analisis Deskriptif Pertanyaan 2 (TCEE).....</b>	<b>50</b>
<b>Tabel 4.11. Analisis Deskriptif Pertanyaan 3 (TCEE).....</b>	<b>50</b>
<b>Tabel 4.12. Analisis Deskriptif Pertanyaan 4 (TCEE).....</b>	<b>50</b>
<b>Tabel 4.13. Analisis Deskriptif Pertanyaan 5 (TCEE).....</b>	<b>51</b>

<b>Tabel 4.14. Analisis Deskriptif Pertanyaan 6 (TC).....</b>	<b>51</b>
<b>Tabel 4.15. Analisis Deskriptif Pertanyaan 7 (TC).....</b>	<b>51</b>
<b>Tabel 4.16. Analisis Deskriptif Pertanyaan 8 (TC).....</b>	<b>52</b>
<b>Tabel 4.17. Analisis Deskriptif Pertanyaan 9 (TC).....</b>	<b>52</b>
<b>Tabel 4.18. Analisis Deskriptif Pertanyaan 10 (PE) .....</b>	<b>52</b>
<b>Tabel 4.19. Analisis Deskriptif Pertanyaan 11 (PE) .....</b>	<b>53</b>
<b>Tabel 4.20. Analisis Deskriptif Pertanyaan 12 (PE) .....</b>	<b>53</b>
<b>Tabel 4.21. Analisis Deskriptif Pertanyaan 13 (SI).....</b>	<b>53</b>
<b>Tabel 4.22. Analisis Deskriptif Pertanyaan 14 (SI).....</b>	<b>54</b>
<b>Tabel 4.23. Analisis Deskriptif Pertanyaan 15 (SI).....</b>	<b>54</b>
<b>Tabel 4.24. Analisis Deskriptif Pertanyaan 16 (FC) .....</b>	<b>54</b>
<b>Tabel 4.25. Analisis Deskriptif Pertanyaan 17 (FC) .....</b>	<b>55</b>
<b>Tabel 4.26. Analisis Deskriptif Pertanyaan 18 (FC) .....</b>	<b>55</b>
<b>Tabel 4.27. Analisis Deskriptif Pertanyaan 19 (FC) .....</b>	<b>55</b>
<b>Tabel 4.28. Analisis Deskriptif Pertanyaan 20 (UA).....</b>	<b>56</b>
<b>Tabel 4.29. Analisis Deskriptif Pertanyaan 21 (UA).....</b>	<b>56</b>
<b>Tabel 4.30. Analisis Deskriptif Pertanyaan 22 (UA).....</b>	<b>56</b>
<b>Tabel 4.31 Hasil Uji Korelasi. ....</b>	<b>57</b>
<b>Tabel 4.32 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana.....</b>	<b>57</b>
<b>Tabel 4.33 Tabel Anova.....</b>	<b>58</b>

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....</b>	<b>66</b>
<b>Lampiran 2. Tabulasi Data Kuesioner Variabel X</b>	
(Pengaruh Teknologi Aplikasi MOS) .....	69
<b>Lampiran 3. Tabulasi Data Kuesioner Variabel Y (Kinerja Sales) .....</b>	<b>70</b>
<b>Lampiran 4. Langkah-Langkah Uji Validitas.....</b>	<b>71</b>
<b>Lampiran 5. Langkah-Langkah Uji Reliabilitas.....</b>	<b>72</b>
<b>Lampiran 6. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas Variabel X</b>	
(Pengaruh Teknologi Aplikasi MOS) .....	73
<b>Lampiran 7. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas Variabel Y (Kinerja Sales) .....</b>	<b>76</b>
<b>Lampiran 8. Tabel Nilai-Nilai r Product Moment (r table) .....</b>	<b>78</b>
<b>Lampiran 9. Surat Persetujuan Melakukan Penelitian.....</b>	<b>79</b>
<b>Lampiran 10. Proses Bisnis Sebelum dan Sesudah Menggunakan Aplikasi MOS.....</b>	<b>80</b>
<b>Lampiran 11. Screenshot Aplikasi MOS .....</b>	<b>81</b>
<b>Lampiran 12. Screenshot Aplikasi MOS .....</b>	<b>82</b>