

ABSTRAK

Perkembangan zaman yang begitu pesat dan Pandemi Covid-19 telah memaksa berbagai sektor industri untuk melakukan transformasi digital, demikian juga dengan Sektor telekomunikasi, di mana hal ini dipercaya akan berpengaruh terhadap Sales force performance sebagai lini terdepan dalam menghasilkan revenue.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Transformasi Digital terhadap Sales force performance dengan Innovativeness sebagai variable mediator.

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif dengan survey sebagai metode pengumpulan data. Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh yang terdiri dari 37 orang Sales Eksekutif di Area Sumapa. Teknik analisis yang digunakan dalam pada penelitian ini adalah *Structural Equation Modeling (SEM) - Partial Least Square (PLS)*.

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa hubungan langsung antara variabel transformasi digital terhadap sales performance positif tetapi tidak signifikan, sedangkan variabel mediasi *Innovativeness* bersifat positif dan signifikan, yang berarti bahwa sifat mediasinya adalah *Full mediation*

Penelitian menunjukkan bahwa transformasi digital dapat bekerja efektif terhadap *sales person performa*, jika dimediasi oleh *Innovativeness*. Oleh karena itu Perusahaan disarankan untuk tetap mendorong *Innovativeness* dalam Perusahaan, khususnya untuk para tenaga penjual agar dapat memberikan kinerja yang maksimal.

Kata Kunci: Transformasi Digital, *Innovativeness*, *Sales force performance*, Telekomunikasi