PERCEIVED USEFULNESS, PERCEIVED EASE OF USE, DAN *PERCEIVED TRUST* TERHADAP KINERJA PENGADAAN BARANG DAN JASA: SISTEM *E-PROCUREMENT* DI PT XYZ

Juni Tin
Program Studi Magister Manajemen, Universitas Tarumanagara
juni.117231023@stu.untar.ac.id

Mohammad Agung Saryatmo
Program Studi Magister Manajemen, Universitas Tarumanagara
mohammads@ft.untar.ac.id (*corresponding author*)

Masuk: 09-04-2025, revisi: 30-04-2025, diterima untuk diterbitkan: 05-05-2025

Abstract: The rapid advancement of digital technology has transformed procurement system, leading to the adoption of E-procurement to improve efficiency, transparency, and operational performance. However, challenges remain regarding user acceptance, particularly related to Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and Perceived Trust. This study analyzes the impact of these three factors on procurement performance at PT XYZ. A quantitative approach using Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) was employed, with data collected from 83 active E-procurement users. The results indicated that all three variables significantly influenced procurement performance. Among them, Perceived Trust emerged as the most dominant factor in enhancing system effectiveness. These findings highlight the need for companies to focus on building user trust and improving system usability to optimize E-procurement adoption and enhance procurement efficiency.
Keywords: E-procurement, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Trust, Procurement Performance

Abstrak: Kemajuan pesat teknologi digital telah mendorong transformasi dalam sistem pengadaan, termasuk penerapan *E-procurement* yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan efektivitas operasional perusahaan. Namun, dalam penerapannya masih terdapat tantangan terkait penerimaan pengguna terhadap teknologi ini, terutama dalam hal *Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use,* dan *Perceived Trust.* Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap kinerja pengadaan dalam penggunaan sistem *E-procurement* di PT XYZ. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode *Structural Equation Modeling-Partial Least Squares* (SEM-PLS). Data dikumpulkan melalui survei terhadap 83 pengguna aktif sistem *E-procurement* di PT XYZ. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use,* dan *Perceived Trust* berpengaruh signifikan terhadap kinerja pengadaan. Diantara ketiga faktor tersebut, *Perceived Trust* memiliki peran paling dominan dalam meningkatkan efektivitas sistem. Temuan ini memberikan wawasan bagi perusahaan untuk meningkatkan adopsi sistem *E-procurement* dengan mengoptimalkan pengalaman pengguna dan membangun kepercayaan terhadap sistem digital. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi dasar dalam merancang strategi implementasi *E-procurement* yang lebih efektif guna meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam proses pengadaan.
Kata Kunci: *E-procurement, Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Trust,* Kinerja Pengadaan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam era digital, kemajuan teknologi telah membawa perubahan besar dalam dunia bisnis, termasuk dalam sistem pengadaan barang dan jasa. Pada awalnya, konsep *e-commerce* lebih banyak digunakan untuk transaksi ritel berbasis *business to customer* (B2C), sehingga kurang sesuai untuk kebutuhan pengadaan di lingkungan perusahaan yang memiliki prosedur lebih kompleks (Heok, 2016). Sebagai solusi, muncullah konsep *e-procurement*, yaitu sistem pengadaan berbasis digital yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas dalam proses pengadaan perusahaan (Ilham & Rahim, 2020). Sistem *e-procurement* mengintegrasikan seluruh tahapan pengadaan, mulai dari analisis kebutuhan hingga evaluasi pasca-pengadaan. Dibandingkan dengan metode konvensional, sistem ini memungkinkan otomatisasi proses sehingga mengurangi biaya operasional dan meminimalkan risiko kesalahan manusia (Halim & Keni, 2023). Penerapan *e-procurement* juga berperan dalam mengurangi potensi praktik korupsi, kolusi, dan nepotisme dengan memastikan transparansi dalam transaksi bisnis (Ilham & Rahim, 2020).

PT XYZ, sebagai salah satu *marketplace business to business* (B2B) terkemuka di Indonesia, telah mengadopsi layanan digital ini guna mengoptimalkan proses pengadaan dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan (Doran.id, 2024). Dengan berbagai fitur yang disediakan, perusahaan dapat memilih pemasok, melakukan transaksi digital, serta memantau proses pengadaan secara lebih transparan. Faktor utama yang memengaruhi keberhasilan adopsi *e-procurement* meliputi *perceived usefulness* (PU), *perceived ease of use* (PEoU), dan *perceived trust* (PT) (Sandy & Firdausy, 2021). Namun masih terdapat celah penelitian mengenai fungsi ketiga faktor ini dalam memengaruhi kinerja pengadaan barang dan jasa dalam transaksi bisnis, seperti perdagangan B2B (Rahman & Nurlatifah, 2020). Menurut Catherine & Tjokrosaputro (2023), keberlanjutan penggunaan layanan digital seperti pembelian tiket LCC dipengaruhi oleh PU dan *confirmation*. Jika pengguna merasa layanan bermanfaat dan sesuai harapan, mereka cenderung terus menggunakannya. Berdasarkan data internal PT XYZ, jumlah pemasok dan pembeli yang terdaftar dalam sistem *e-procurement* terus meningkat dari tahun 2017 hingga 2024. Jika dibandingkan dengan total pengguna yang terdaftar, tingkat adopsi sistem ini masih relatif rendah. Pada tahun 2017 terdapat 55.800 pemasok dan 13.000 pembeli, tapi hanya 64 pembeli yang aktif menggunakan aplikasi ini. Pada pertengahan tahun 2024, jumlah pemasok meningkat menjadi 123.000 dan pembeli menjadi 27.770, namun pengguna aktif hanya mencapai 398 (Data Internal Perusahaan, 2024). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun teknologi telah diperkenalkan dan terus diperbarui, masih terdapat berbagai kendala yang menghambat pemanfaatannya secara maksimal (Anjani, Darma, & Meyliana, 2021). Tantangan utama tetap terletak pada bagaimana meningkatkan pemahaman dan kepercayaan pengguna terhadap fitur-fitur yang disediakan (DailySocial.id, 2021). Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat mengetahui lebih dalam bagaimana PU, PEoU dan PT memengaruhi kinerja pengadaan barang dan jasa melalui sistem *e-procurement* di PT XYZ.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai faktor yang memengaruhi kinerja pengadaan barang dan jasa di PT XYZ melalui sistem *e-procurement*. Fokus utama penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana persepsi pengguna terhadap manfaat, kemudahan penggunaan, dan kepercayaan terhadap sistem dapat memengaruhi efektivitas pengadaan. Secara spesifik berikut adalah tujuan dilakukannya penelitian ini:

1. Menganalisis Pengaruh *Perceived Usefulness* terhadap Kinerja Pengadaan
2. Menganalisis Pengaruh *Perceived Ease of Use* terhadap Kinerja Pengadaan
3. Menganalisis Pengaruh *Perceived Trust* terhadap Kinerja Pengadaan

TELAAH KEPUSTAKAAN

Technology Acceptance Model (TAM)

Model Penerimaan Teknologi atau *Technology Acceptance Model* (TAM) menjelaskan faktor yang memengaruhi penerimaan pengguna terhadap teknologi baru, terutama melalui PU dan PEoU (Davis, 1989). Model ini telah banyak diterapkan dalam penelitian terkait adopsi sistem berbasis digital. Studi oleh Irawan et al. (2017) menunjukkan bahwa desain *e-commerce* yang baik dapat meningkatkan penggunaan sistem jika pengguna merasa sistemnya bermanfaat dan mudah digunakan. Siregar (2018) juga menemukan bahwa website sebagai media promosi efektif ketika pengguna tidak mengalami kesulitan dalam navigasi dan fitur-fiturnya memberikan manfaat yang jelas. Selain itu, penelitian Andoyo & Sujarwadi (2017) menyoroti pentingnya kesiapan infrastruktur dalam implementasi sistem informasi berbasis web di sektor publik. Sementara itu, Fauzi et al. (2021) menegaskan bahwa tampilan antarmuka yang intuitif menjadi faktor utama dalam meningkatkan pengalaman pengguna dalam bisnis ritel berbasis digital.

Dalam penelitian ini, TAM digunakan sebagai kerangka dasar untuk memahami pengaruh *Perceived Usefulness* dan *Perceived Ease of Use* terhadap adopsi teknologi. Selain itu, *Perceived Trust* ditambahkan sebagai ekstensi model mengingat pentingnya kepercayaan dalam sistem digital berbasis transaksi seperti e-procurement.

E-Procurement

E-procurement adalah sistem digital yang memfasilitasi proses pengadaan barang dan jasa secara elektronik melalui aplikasi atau platform berbasis web. Dengan mengotomatisasi tahapan pengadaan, mulai dari pemilihan pemasok hingga pengelolaan kontrak, *e-procurement* mampu mempercepat siklus transaksi dan meningkatkan akurasi data (Loudon & Laudon, 2014). Tahapan *e-procurement* meliputi: (1) identifikasi kebutuhan, (2) permintaan penawaran (*Request for Quotation* - RFQ), (3) persetujuan elektronik, dan (4) pembuatan pesanan pembelian secara otomatis. Namun, meskipun memiliki manfaat signifikan, tantangan dalam hal kepercayaan pengguna dan kemudahan penggunaan masih menjadi faktor penghambat adopsi sistem ini (Anjani, Darma, & Meyliana, 2021).

Perceived Usefulness

PU merujuk pada sejauh mana pengguna percaya bahwa penggunaan sistem dapat meningkatkan efisiensi dan kinerja mereka dalam pengadaan barang dan jasa (Davis, 1989). Faktor ini menjadi salah satu elemen utama dalam mendorong adopsi teknologi karena dianggap memberikan manfaat nyata dan lebih banyak digunakan dalam jangka panjang (Wijaya & Nawawi, 2023). Penelitian menunjukkan bahwa perusahaan yang mengadopsi *e-procurement* mengalami peningkatan efisiensi operasional, pengurangan biaya, serta proses pengambilan keputusan yang lebih akurat (Halim & Keni, 2023). Oleh karena itu, sistem harus dirancang agar dapat memberikan manfaat yang nyata bagi pengguna, baik dari segi kecepatan transaksi maupun efektivitas pengadaan. Dalam konteks B2B, manfaat yang dirasakan meliputi percepatan proses *approval* dan kemudahan membandingkan penawaran dari banyak vendor secara *real-time*.

Perceived Ease of Use

PEoU mengacu pada sejauh mana pengguna merasa bahwa sistem *e-procurement* mudah digunakan tanpa memerlukan usaha yang besar (Davis, 1989). Kemudahan navigasi, desain antarmuka yang intuitif, serta proses yang sederhana menjadi faktor penentu dalam meningkatkan pengalaman pengguna (Sandy & Firdausy, 2021). Jika sistem terlalu kompleks, pengguna cenderung enggan mengadopsinya meskipun manfaatnya besar (Pradita & Munari, 2021). Perusahaan perlu memastikan bahwa sistem *e-procurement* memiliki fitur yang *user-friendly* dan didukung dengan pelatihan yang memadai agar tingkat penerimaannya lebih optimal.

Perceived Trust

Kepercayaan pengguna kunci dalam keberhasilan implementasi *e-procurement* (Gefen, Karahanna, & Straub, 2003). Aspek penting dalam membangun kepercayaan antara lain: keamanan data, transparansi proses transaksi, serta keandalan platform. Apabila sistem dianggap rentan atau tidak transparan, maka pengguna cenderung menolak untuk menggunakannya (Halim & Keni, 2023). Ketidakpercayaan terhadap keamanan data pengguna dapat menjadi hambatan utama dalam adopsi teknologi ini (Kang & Namkung, 2019). Oleh karena itu, perusahaan harus meningkatkan sistem keamanan, menerapkan standar enkripsi yang kuat, serta menyediakan dukungan pelanggan yang andal guna memastikan pengguna merasa aman dalam penggunaannya.

Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa

Implementasi *e-procurement* bertujuan untuk meningkatkan kinerja pengadaan barang dan jasa melalui efisiensi, akurasi, serta transparansi dalam setiap tahapan transaksi (Rahman & Nurlatifah, 2020). Kecepatan pemrosesan pengadaan, kualitas barang dan jasa yang diterima, serta pengelolaan anggaran yang lebih efektif menjadi indikator utama dalam menilai kinerja sistem ini (Wijaya & Nawawi, 2023).

Perusahaan perlu memastikan bahwa sistem yang digunakan tidak hanya sekadar otomatisasi transaksi, tetapi juga memberikan nilai tambah yang nyata bagi pengguna dalam aspek penghematan waktu dan biaya. Secara keseluruhan, keberhasilan implementasi *e-procurement* bergantung pada kombinasi antara PU, PEoU, dan PT. Ketiga faktor ini saling berkaitan dalam menentukan tingkat adopsi sistem serta dampaknya terhadap kinerja pengadaan barang dan jasa. Dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat mengoptimalkan manfaat dari *e-procurement* untuk mencapai efisiensi operasional yang lebih baik.

Kaitan Antar Variabel

***Perceived Usefulness* (PU) dan Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa (PBJ)**

Banyak penelitian menunjukkan bahwa PU berperan signifikan dalam meningkatkan kinerja pengadaan barang dan jasa melalui sistem *e-procurement*. Pengguna yang merasa sistem memberikan manfaat nyata seperti efisiensi waktu, pengurangan biaya, dan optimalisasi proses, lebih cenderung untuk menggunakannya secara konsisten (Halim & Keni, 2023). Selain itu, persepsi manfaat juga meningkatkan keterlibatan pengguna dalam pengadaan, yang berdampak positif pada efektivitas operasional (Wijaya & Nawawi, 2023). Studi lain menekankan bahwa sistem yang dianggap bermanfaat memungkinkan pengambilan keputusan berbasis data yang lebih akurat, meningkatkan kepuasan serta kinerja organisasi secara keseluruhan (Sandy & Firdausy, 2021). Oleh karena itu, hipotesis penelitian ini adalah:

H1: *Perceived Usefulness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa melalui sistem e-procurement di PT XYZ.

***Perceived Ease of Use* (PEoU) dan Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa (PBJ)**

Kemudahan penggunaan sistem juga menjadi faktor utama dalam penerimaan teknologi. Pengguna yang merasa sistemnya mudah digunakan lebih termotivasi untuk mengadopsi dan memanfaatkannya secara optimal (Rahman & Nurlatifah, 2020). Hal ini berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi operasional, meminimalisir kesalahan, serta mempercepat proses transaksi (Halim & Keni, 2023). Sistem yang dirancang dengan antarmuka intuitif meningkatkan kenyamanan pengguna, mendorong keterlibatan lebih lanjut dalam proses pengadaan (Sandy & Firdausy, 2021). Maka hipotesis penelitian ini adalah:

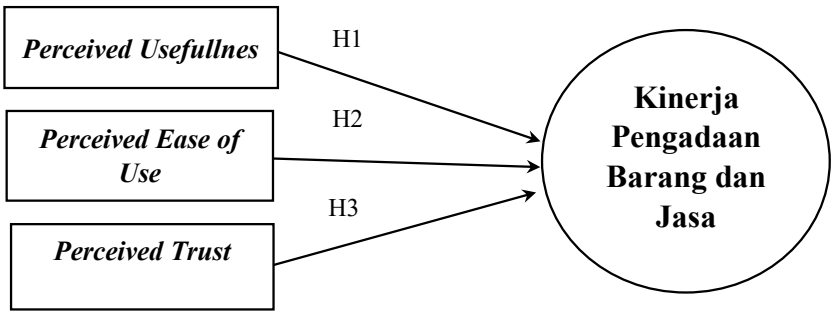
H2: *Perceived Ease of Use* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa melalui sistem e-procurement di PT XYZ.

Perceived Trust (PT) dan Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa (PBJ)

Kepercayaan pengguna terhadap sistem *e-procurement* menjadi faktor kritis dalam menentukan tingkat adopsi teknologi. Kepercayaan ini juga memengaruhi kelancaran transaksi serta meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengadaan barang dan jasa (Sandy & Firdausy, 2021). Selain itu, sistem yang dipercaya oleh pengguna dapat meningkatkan efisiensi operasional melalui pengelolaan data yang lebih baik dan proses yang lebih terstruktur (Wijaya & Nawawi, 2023). Oleh karena itu, hipotesis penelitian ini adalah:

H3: *Perceived Trust* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa melalui sistem e-procurement di PT XYZ.

Gambar 1
Model Penelitian



METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain kuantitatif eksplanatori untuk menguji hipotesis serta menganalisis hubungan antar variabel dalam model penelitian. Desain *cross-sectional* dipilih karena seluruh variabel diukur dalam satu periode waktu yang sama. Pengumpulan data dilakukan pada periode Agustus 2024 hingga Desember 2024. Data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh langsung dari responden melalui penyebaran kuesioner dan data sekunder yang berasal dari studi literatur, jurnal ilmiah, dokumen perusahaan, dan sumber relevan lainnya. Kuesioner disusun secara sistematis untuk mengukur PU, PEoU, dan PT terhadap sistem *e-procurement dengan skala Likert 5 poin*. Kuesioner terdiri dari dua bagian, yaitu data demografis dan pernyataan terkait variabel penelitian. Populasi dalam penelitian ini mencakup seluruh pengguna aktif sistem *e-procurement* di PT XYZ, yang tercatat sebanyak 398 orang yang merupakan pembeli dan pemasok untuk lingkup B2B. Simple random sampling digunakan untuk memilih responden, dengan perhitungan menggunakan rumus Slovin dan tingkat kesalahan 10%, sehingga diperoleh minimal 80 responden. Analisis data dilakukan dengan Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) menggunakan software SmartPLS. Metode ini dipilih karena mampu mengakomodasi model penelitian yang kompleks, mengolah data dengan sampel kecil hingga sedang, serta efektif untuk data yang tidak terdistribusi normal (Ghozali, 2016; Hair et al., 2017). Berikut ini disajikan operasionalisasi variabel penelitian masing-masing variabel berdasarkan teori yang digunakan dalam penelitian.

Tabel 1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator	Kode	Sumber
Perceived Usefulness	Penggunaan sistem *E-procurement* meningkatkan efisiensi kerja saya.	PU	Ashghar & Nurlatifah (2020)
	Sistem *E-procurement* memungkinkan saya menyelesaikan pekerjaan lebih cepat.	PU	
	Sistem *E-procurement* membantu saya mengoptimalkan waktu dalam proses pengadaan.	PU	

	Sistem *E-procurement* membantu saya dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat.	PU	Wijaya & Nawawi (2023)
	Saya dapat membuat keputusan yang lebih baik den*gan bantuan sistem* E-procurement.	PU	
	Sistem *E-procurement* memberikan informasi yang membantu pengambilan keputusan.	PU	
	Sistem *E-procurement* membantu mengurangi biaya pengadaan.	PU	Pradita & Munari (2021)
	Sistem *E-procurement* memungkinkan efisiensi anggaran dalam proses pengadaan.	PU	
	Penggunaan sistem E-procurement meminimalkan biaya tambahan dalam pengadaan barang dan jasa.	PU	
Perceived Ease of Use	Sistem *E-procurement* mudah dipelajari.	PEoU	Halim & Keni (2023)
	Saya tidak mengalami kesulitan dalam mempelajari cara kerja sistem *E-procurement.*	PEoU	
	Sistem *E-procurement* menyediakan panduan yang memudahkan pengguna.	PeoU	
	Antarmuka pengguna pada sistem *E-procurement* intuitif dan mudah dipahami.	PEoU	Sandy & Firdausy (2021)
	Saya merasa antarmuka sistem *E-procurement* dirancang dengan baik untuk kemudahan pengguna.	PEoU	
	Saya dapat dengan mudah menemukan fitur yang saya butuhkan pada antarmuka sistem.	PEoU	
	Saya jarang membutuhkan dukungan teknis dalam penggunaan sistem *E-procurement.*	PEoU	Rahman & Nurlatifah (2020)
	Sistem *E-procurement* memungkinkan saya untuk menyelesaikan tugas tanpa banyak bantuan teknis.	PEoU	
Perceived Trust	Saya merasa bahwa sistem *E-procurement* menjamin keamanan transaksi.	PT	Halim & Keni (2023)
	Saya merasa tenang menggunakan sistem *E-procurement* karena sistemnya aman.	PT	
	Sistem *E-procurement* melindungi dari potensi ancaman keamanan transaksi.	PT	
	Sistem *E-procurement* melindungi privasi data saya sebagai pengguna.	PT	Sandy & Firdausy (2021)
	Saya yakin data pribadi saya aman saat menggunakan sistem *E-procurement*.	PT	
	Sistem *E-procurement* memiliki kontrol yang baik untuk menjaga kerahasiaan data.	PT	
	Sistem *E-procurement* dapat diandalkan dalam setiap transaksi pengadaan yang saya lakukan.	PT	Wijaya & Nawawi (2023)
	Saya percaya bahwa sistem *E-procurement* bekerja dengan konsisten.	PT	
	Sistem *E-procurement* beroperasi secara andal dalam berbagai kondisi.	PT	
Kinerja Pengadaan Barang dan Jasa	Penggunaan sistem *E-procurement* mengurangi waktu siklus pengadaan barang dan jasa.	PBJ	Halim & Keni (2023)
	Sistem *E-procurement* membantu mempercepat proses pengadaan.	PBJ	
	Dengan sistem *E-procurement*, proses pengadaan menjadi lebih cepat dari biasanya.	PBJ	
	Sistem *E-procurement* membantu menghemat biaya dalam proses pengadaan.	PBJ	Pradita & Munari (2021)
	Saya dapat menghemat biaya pengadaan dengan bantuan sistem *E-procurement.*	PBJ	
	Sistem *E-procurement* memungkinkan pengadaan dengan biaya yang lebih rendah.	PBJ	
	Sistem *E-procurement* memungkinkan pengadaan barang/jasa dengan kualitas yang baik.	PBJ	Sandy & Firdausy (2021)
	Saya puas dengan kualitas barang/jasa yang diperoleh melalui sistem *E-procurement.*	PBJ	

	Sistem *E-procurement* mendukung pengadaan barang/jasa yang sesuai dengan spesifikasi.	PBJ	

Sumber: Peneliti (2025)

HASIL ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Sebanyak 83 responden berpartisipasi dalam penelitian ini merupakan pengguna sistem *e-procurement* di PT XYZ. Mayoritas responden berpendidikan Sarjana (46%), 41% memiliki pengalaman kerja 1-5 tahun dan mayoritas bekerja di sektor swasta (82%) dengan dominasi bidang perdagangan (43%). Berdasarkan domisili perusahaan, 92% responden berasal dari Pulau Jawa. Dalam hal penggunaan, 49% responden baru menggunakan sistem ini kurang dari satu tahun, sedangkan 17% telah menggunakannya lebih dari lima tahun. Penyebaran kuesioner ditujukan ke level supervisor dan manajerial, namun tidak dideskripsikan lebih rinci persentase antara pengguna tersebut.

Analisis *Outer Model*

Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas model pengukuran dievaluasi melalui dua aspek, yaitu validitas konvergen dan diskriminan. Validitas konvergen diuji melalui nilai *loading factor* dan Average Variance Extracted (AVE). Seluruh indikator memiliki nilai *loading factor* diatas 0,7 dengan kisaran 0,731 hingga 0,910, dan AVE masing-masing konstruk berada di atas 0,5. Hal ini menunjukkan bahwa setiap konstruk memiliki validitas kovergen yang baik. Validitas diskriminan diuji dengan *cross-loading* dan kriteria Fornell-Larcker. Hasil analisis menunjukkan bahwa setiap indikator memiliki loading tertinggi pada konstruk yang diukurnya. Selain itu, nilai akar kuadrat AVE setiap konstruk lebih besar dibandingkan dengan konstruk lain, yang menegaskan bahwa validitas diskriminan terpenuhi.

Tabel 2
Outer Loadings

	PU	PEoU	PT	PBJ
PU.1	0,786			
PU.2	0,883			
PU.3	0,786			
PU.4	0,791			
PU.5	0,833			
PU.6	0,812			
PU.7	0,752			
PU.8	0,839			
PU.9	0,881			
PEoU.1		0,891		
PEoU.2		0,869		
PEoU.3		0,898		
PEoU.4		0,857		
PEoU.5		0,814		
PEoU.6		0,843		
PEoU.7		0,737		
PEoU.8		0,864		
PEoU.9		0,847		
PT.1			0,727	
PT.2			0,888	
PT.3			0,839	
PT.4			0,865	
PT.5			0,822	
PT.6			0,862	
PT.7			0,926	

PT.8			0,863	
PT.9			0,829	
PBJ.1				0,809
PBJ.2				0,827
PBJ.3				0,919
PBJ.4				0,924
PBJ.5				0,853
PBJ.6				0,882
PBJ.7				0,835
PBJ.8				0,842
PBJ.9				0,868

Sumber: Peneliti (2025)

Tabel 3
Hasil Uji Average Variance Extracted (AVE)

Variabel	Average Variance Extracted (AVE)
PU	0,671
PEoU	0,719
PT	0,720
PBJ	0,745

Sumber: Peneliti (2025)

Tabel 4
Hasil Uji Cross Loading

	PU	PEoU	PT	PBJ
PU.1	0,786	0,622	0,565	0,600
PU.2	0,883	0,634	0,617	0,701
PU.3	0,786	0,540	0,584	0,646
PU.4	0,791	0,678	0,608	0,635
PU.5	0,833	0,733	0,561	0,650
PU.6	0,812	0,699	0,628	0,706
PU.7	0,752	0,515	0,761	0,713
PU.8	0,839	0,568	0,712	0,772
PU.9	0,881	0,645	0,682	0,748
PEoU.1	0,602	0,891	0,518	0,618
PEoU.2	0,587	0,869	0,566	0,618
PEoU.3	0,793	0,898	0,710	0,739
PEoU.4	0,705	0,857	0,679	0,697
PEoU.5	0,670	0,814	0,620	0,630
PEoU.6	0,672	0,843	0,671	0,693
PEoU.7	0,378	0,737	0,323	0,432
PEoU.8	0,633	0,864	0,551	0,665
PEoU.9	0,680	0,847	0,557	0,666
PT.1	0,668	0,390	0,727	0,582
PT.2	0,671	0,550	0,888	0,672
PT.3	0,572	0,505	0,839	0,604
PT.4	0,625	0,541	0,865	0,630
PT.5	0,498	0,571	0,822	0,603
PT.6	0,569	0,612	0,862	0,682
PT.7	0,736	0,664	0,926	0,799
PT.8	0,798	0,720	0,863	0,924
PT.9	0,728	0,642	0,829	0,818
PBJ.1	0,698	0,610	0,633	0,809
PBJ.2	0,719	0,747	0,642	0,827
PBJ.3	0,801	0,679	0,719	0,919
PBJ.4	0,792	0,632	0,788	0,924
PBJ.5	0,706	0,600	0,697	0,853
PBJ.6	0,707	0,628	0,694	0,882

PBJ.7	0,646	0,711	0,706	0,835
PBJ.8	0,711	0,688	0,821	0,842
PBJ.9	0,747	0,641	0,842	0,868

Sumber: Peneliti (2025)

Tabel 5
Hasil Uji Fornell-Lacker Criterion

	PU	**PEoU**	**PT**	**PBJ**
PU	0,819			
PEoU	0,762	0,848		
PT	0,780	0,694	0,848	
PBJ	0,842	0,764	0,846	0,863

Sumber: Peneliti (2025)

Tabel 6
Hasil Uji Cronbach's Alpha dan Composite reliability

	Cronbach's Alpha	**Composite Reliability (rho_a)**	**Composite Reliability (rho_c)**
PU	0,938	0,941	0,948
PEoU	0,951	0,956	0,958
PT	0,951	0,961	0,958
PBJ	0,957	0,958	0,963

Sumber: Peneliti (2025)

Uji validitas menunjukkan bahwa semua indikator memiliki nilai *Loading Factor* ≥ 0,7, sehingga dapat dikatakan valid. Uji reliabilitas dan menunjukkan bahwa semua variabel penelitian memiliki nilai di atas 0,70, sehingga dianggap reliabel.

Hasil Analisis Inner Model
Uji *R-Square*
Tabel 7
Nilai R Square

	R-square	***R-square adjusted***
PBJ	0,814	0,807

Sumber: Peneliti (2025)

Nilai *R-square* untuk variabel PBJ sebesar 0,814 menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan prediksi yang sangat baik yang berarti 81,4% variasi kinerja pengadaan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel utama, yaitu PU, PEoU, dan PT. Sedangkan 18,6% lainnya dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini. Selain itu, nilai *R-square* adjusted sebesar 0,807 menunjukkan bahwa model yang digunakan memiliki kekuatan yang cukup baik dalam menjelaskan hubungan antara variabel yang diuji.

Analisis *f-Square*
Tabel 8
Nilai f Square

	f-square
PU -> PBJ	0,205
PEoU -> PBJ	0,075
PT -> PBJ	0,376

Sumber: Peneliti (2025)

Analisis *f-square* menunjukkan seberapa besar pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependen. PU memiliki nilai *f-square* sebesar 0,205, menunjukkan bahwa pengaruhnya terhadap PBJ berada dalam kategori sedang. PEoU memiliki nilai f-square

sebesar 0,075, yang berarti pengaruhnya terhadap PBJ tergolong kecil. PT memiliki nilai *f-square* sebesar 0,376, yang mengindikasikan bahwa pengaruhnya terhadap PBJ tergolong kuat. Hasil ini menunjukkan bahwa PT memiliki pengaruh paling besar terhadap PBJ dibandingkan variabel lainnya.

Uji Hipotesis dan *Path Coefficient*

Tabel 9

Pengaruh Masing-Masing variabel

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (|O/STDEV|)	P Values	Hipotesis
PU -> PBJ	0,358	0,363	0,109	3,274	0,001	**H1 Diterima**
PEoU -> PBJ	0,189	0,184	0,061	3,106	0,002	**H2 Diterima**
PT -> PBJ	0,436	0,436	0,077	5,665	0,000	**H3 Diterima**

Sumber: Peneliti (2025)

Pengujian hipotesis dilakukan melalui analisis path coefficient dengan *bootstrapping* pada *SmartPLS*. Hipotesis diterima jika nilai t-statistics > 1,96 atau p-value < 0,05. Hasil uji menunjukkan bahwa: PU memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap PBJ (t = 3,274, p = 0,001). PEoU berpengaruh positif dan signifikan terhadap PBJ (t = 3,106, p = 0,002). PT memiliki pengaruh paling signifikan terhadap PBJ (t = 5,665, p = 0,000). Ketiga hipotesis diterima, menunjukkan semakin tinggi PU, PEoU, dan PT terhadap sistem *e-procurement*, semakin baik kinerja pengadaan barang dan jasa di PT XYZ.

Pengaruh Variabel Secara Simultan

Analisis model menunjukkan bahwa secara bersama-sama, PU, PEoU, dan PT memberikan pengaruh signifikan terhadap PBJ dengan nilai *R-square* sebesar 0,814. Dari ketiga variabel tersebut, PT memiliki kontribusi paling dominan, diikuti oleh PU, sedangkan PEoU memberikan pengaruh yang lebih kecil dibandingkan variabel lainnya.

Pembahasan

Berdasarkan tabel 9 H1 diterima, Penelitian ini membahas hubungan antara PU, PEoU, dan PT terhadap kinerja pengadaan barang dan jasa dalam penggunaan sistem di PT XYZ. PU merujuk pada sejauh mana pengguna percaya bahwa sistem dapat meningkatkan kinerja mereka dalam proses pengadaan. Hasil uji statistik menunjukkan bahwa PU memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pengadaan barang dan jasa (*t-statistics* = 3,274; *p-value* = 0,001). Penelitian terdahulu (Halim & Keni, 2023; Wijaya & Nawawi, 2023) juga menegaskan bahwa sistem yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akurasi dalam pengadaan akan mendorong keterlibatan pengguna. Oleh karena itu, PU dapat ditingkatkan dengan menyederhanakan antarmuka sistem, mengintegrasikan teknologi canggih seperti kecerdasan buatan, serta menyediakan pelatihan intensif kepada pengguna.

Berdasarkan tabel 9 H2 diterima, PEoU merujuk pada sejauh mana pengguna merasa bahwa sistem mudah digunakan dan tidak memerlukan usaha yang berlebihan. Hasil analisis menunjukkan bahwa PEoU berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pengadaan (*t-statistics* = 3,106; *p-value* = 0,002), meskipun pengaruhnya lebih kecil dibandingkan PU dan PT. Penelitian sebelumnya (Rahman & Nurlatifah, 2020; Halim & Keni, 2023) menegaskan bahwa sistem yang mudah digunakan meningkatkan motivasi pengguna untuk mengadopsinya, mengurangi tingkat kesalahan, dan mempercepat proses pengadaan. Untuk meningkatkan PEoU, perusahaan dapat mengembangkan sistem dengan antarmuka yang lebih intuitif, memastikan stabilitas sistem, serta menyediakan pelatihan yang memadai bagi pengguna baru.

Berdasarkan tabel 9 H3 diterima, PT mencerminkan sejauh mana pengguna percaya bahwa sistem *E-procurement* aman, andal, dan transparan. Hasil penelitian menunjukkan

bahwa PT memiliki pengaruh paling besar terhadap kinerja pengadaan (*t-statistics* = 5,665; *p-value* = 0,000) dibandingkan dengan PU dan PEoU. Sejalan dengan penelitian terdahulu (Sandy & Firdausy, 2021; Wijaya & Nawawi, 2023), kepercayaan pengguna terhadap sistem *E-procurement* mendorong penggunaan sistem secara optimal, meningkatkan transparansi, dan mempercepat proses transaksi. PT dapat diperkuat dengan meningkatkan fitur keamanan sistem, melakukan audit transparansi berkala, serta memberikan edukasi kepada pengguna tentang cara menjaga keamanan data dan transaksi.

Penelitian ini memperkuat konsep *Technology Acceptance Model* (TAM) dengan menunjukkan bahwa ketika sistem *E-procurement* dianggap bermanfaat, mudah digunakan, dan terpercaya, maka adopsi teknologi, efisiensi dan efektivitas pengadaan barang dan jasa akan meningkat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa PU, PEoU, dan PT berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pengadaan melalui sistem *E-procurement* di PT XYZ, dengan PT sebagai faktor yang paling dominan. Kombinasi manfaat, kemudahan, dan kepercayaan terbukti mampu meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan transparansi dalam proses pengadaan. Oleh karena itu, organisasi perlu memastikan sistem mudah digunakan mudah diakses, aman, dan transparan, serta secara rutin memberikan edukasi dan pelatihan kepada pengguna. Selain itu, evaluasi berkala penting dilakukan untuk memastikan sistem terus optimal seiring dengan perkembangan teknologi. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengeksplorasi faktor lain seperti Perceived Risk, membandingkan dengan penerapan teknologi baru seperti cloud computing, blockchain dan artificial intelligence (AI), serta menganalisis dampak regulasi pemerintah dan tren pasar terhadap adopsi E-procurement di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

Aboelmaged, M. G. (2010). Predicting e-procurement adoption in a developing country: An empirical integration of technology acceptance model and theory of planned behaviour. *Industrial Management and Data Systems, 110*(3), 392–414.

Aditya, R., & Wardhana, A. (2016). Pengaruh perceived usefulness dan perceived ease of use terhadap behavioral intention dengan pendekatan Technology Acceptance Model (TAM) pada pengguna Instant Messaging LINE di Indonesia. *Jurnal Siasat Bisnis, 20*(1), 24–32.

Anjani, V. A., Darma, T., & Meyliana. (2021). Evaluasi sistem transaksi berbasis business-to-business e-commerce dengan model technology acceptance pada Indotrading. *Binus University.*

Ashghar, S. A., & Nurlatifah, H. (2020). Analisis pengaruh perceived ease of use, perceived usefulness, dan perceived risk terhadap keinginan membeli kembali melalui e-trust dan e-satisfaction. *Jurnal Teknik Industri, 1*(1), 40-52. https://doi.org/10.36722/jaiss.v1i1.459

Bhattacherjee, A., & Sanford, C. (2006). Influence processes for information technology acceptance: An elaboration likelihood model. *MIS Quarterly, 30*(4), 805-825.

Cao, X., Hu, J., & Liu, C. (2017). The role of information systems in procurement: The perspective of information quality. *Journal of Business Research, 78*, 283-294.

Catherine, & Tjokrosaputro, M. (2023). Pengaruh Perceived Usefulness dan Confirmation Terhadap Continuance Intention Pembelian Tiket Maskapai LCC: Dengan Satisfaction Sebagai Mediator. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan, 5*(2), 383–391.

Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly, 13*(3), 319-340.

Firdausy, C. M. (2021a). Pengaruh Perceived Ease of Use, Perceived Usefulness, Attitude Toward Using dan Sales Promotion terhadap Repurchase. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan, 5*(3).

Firdausy, C. M. (2021b). Pengaruh Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use dan Trust terhadap Minat Konsumen dalam Penggunaan Ulang Go-Pay di Kota Jakarta. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan, 5*(1).

Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly, 27*(1), 51-90.

Ghozali, I. (2016). *Structural equation modeling, metode alternatif dengan partial least square (PLS).* Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hair, JF, Hult, GTM, Ringle, CM dan Sarstedt, M. (2017) Pengantar tentang Pemodelan Persamaan Struktural Kuadrat Terkecil Parsial (PLS-SEM). Edisi ke-2, Sage Publications Inc., Thousand Oaks, CA.

Halim, A., & Keni, K. (2023). Pengaruh trust, perceived ease of use, dan perceived usefulness terhadap repurchase intention dengan menggunakan e-commerce. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan, 7*(3).

Heok-Ko, W. et al. (2016). A study on intention of use e-procurement systems for public institutions user.

Ilham, R., & Rahim, A. (2020). Implementasi e-procurement dalam pengadaan barang dan jasa di lingkungan pemerintah daerah. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara, 20*(1), 67-80.

Indotrading Support. (2024). Cara daftar menjadi pembeli di Indotrading. Jakarta: Indotrading.com. https://indotrading-support.tawk.help/article/cara-daftar-menjadi-pembeli-di-indotrading

Irawan, D., Junaidi, M., Rahsel, Y., & Udin, T. (2017). Perancangan electronic commerce berbasis B2C pada toko ATK Sindoro. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model), 8*(1), 58-62.

Jasin et al. (2007). *Mencegah korupsi melalui e-procurement.* Jakarta.

Kang, J., & Namkung, Y. (2019). The impact of e-procurement on business performance: Evidence from Korean firms. *Journal of Operations Management, 65*(2), 102-115.

Kristanto, H., & Firdausy, C. (2021). Pengaruh perceived ease of use, perceived usefulness, attitude toward using dan sales promotion terhadap repurchase intention tiket bioskop pengguna aplikasi TIX-ID. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan, 5*(3).

Loudon, K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management information systems: Managing the digital firm.* Pearson Education.

Sugiyono. (2017). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta, CV.

Wijaya, J., & Nawawi, M. (2023). Pengaruh perceived quality dan usefulness terhadap continuance usage intention melalui customer satisfaction. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan, 5*(3).