

**ANALISIS MODEL ADOPSI PLATFORM B2B COMMERCE  
MENGUNAKAN FRAMEWORK TECHNOLOGY ORGANIZATION  
AND ENVIRONMENT (TOE) PADA MEDBIZ PT BIO FARMA  
(PERSERO)**

**Abdul Ghany Lukman Nugraha**

**ABSTRAK**

Teknologi platform B2B Commerce merupakan *enabler* signifikan dalam rantai pasok terintegrasi yang menawarkan keuntungan baik bagi pemasok maupun pelanggan, seperti visibilitas rantai pasok, prediksi permintaan pelanggan, kemudahan pembayaran, transparansi harga, pelacakan pemesanan secara real time, dll. Penelitian ini menyelidiki faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pelanggan dalam mengadopsi platform B2B Commerce farmasi Medbiz dengan menggunakan model TOE (teknologi, organisasi, lingkungan) sebagai kerangka kerja. Faktor-faktor yang diperiksa meliputi *Relative Advantage*, *Compatibility*, *Complexity*, *IT Readiness*, *Top Management Support*, *Competitive Pressure*, *Business Partner Pressure*, dan *External Support*. Temuan diharapkan dapat memberikan wawasan dari perspektif pelanggan bagi pemangku kepentingan Medbiz untuk mengembangkan strategi yang meningkatkan penerimaan dan adopsi pelanggan terhadap platform. Metodologi yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dan analisis deskriptif. Data dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner kepada pelanggan Medbiz, dan analisis dilakukan menggunakan SmartPLS versi 4 dengan sampel 372 responden. Hasil menunjukkan bahwa persepsi pelanggan Medbiz terhadap faktor-faktor yang diperiksa tersebut adalah sebagai berikut: *Relative Advantage* (83%, Sangat Tinggi), *Compatibility* (79%, Tinggi), *Complexity* (56%, Rendah), *IT Readiness* (76%, Tinggi), *Top Management Support* (78%, Tinggi), *Competitive Pressure* (82%, Sangat Tinggi), *Business Partner Pressure* (82%, Sangat Tinggi), *External Support* (79%, Tinggi), dan *Medbiz Adoption* (81%, Tinggi). Sedangkan untuk analisis hubungan antar variabel, *Relative Advantage*, *Compatibility*, *Competitive Pressure*, dan *External Support* memiliki dampak positif dan signifikan terhadap adopsi Medbiz, sementara *Complexity* memiliki efek negatif dan signifikan. Sebaliknya, *IT Readiness*, *Top Management Support*, dan *Business Partner Pressure* menunjukkan efek negatif yang tidak signifikan terhadap adopsi Medbiz, yang mengarah pada penolakan hipotesis. Wawasan ini diharapkan dapat membantu pemangku kepentingan Medbiz dalam mengembangkan strategi untuk meningkatkan adopsi platform pada pelanggan.

Kata kunci: *Teknologi, Adopsi, Rantai Pasok, Platform B2B Commerce, TOE Framework*