

**EVALUASI STRATEGI ALIANSI INSTALASI FARMASI TERHADAP
PERWUJUDAN KEUNGGULAN KOMPETITIF RUMAH SAKIT**

TESIS



ANDHIKA SETIAWAN

20111050004

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN RUMAH SAKIT

PROGRAM PASCA SARJANA

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2015

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, semua pihak yang dikutip maupun yang ditunjuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Andhika Setiawan

NIM : 20111030004

Tanggal :

Yogyakarta,

Peneliti

Andhika Setiawan

LEMBAR PENGESAHAN
TESIS
EVALUASI STRATEGI ALIANSI INSTALASI FARMASI TERHADAP
PERWUJUDAN KEUNGGULAN KOMPETITIF RUMAH SAKIT
(studi kasus di rumah sakit Permata Husada Group)

Oleh :
ANDHIKA SETIAWAN
20111030004

Telah diseminarkan hasil tesis di hadapan penguji
pada tanggal 29 Desember 2015

Ketua tim penguji: Dr.Nur Hidayah,M.M . (.....)

Dosen Pembimbing Tesis :Prof. Dr. Heru Kurnianto T (.....)

Akademisi : dr. Ekorini Listiowati,MMR. (.....)

Akademisi : dr. Maria Ulfa, MMR (.....)

Mengetahui
Ketua Program Studi Magister Manajemen Rumah Sakit
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

dr. Erwin Santosa, Sp.A.,M.Kes.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan hasil karya ilmiahku ini kepada istriku Fitri Suciana,
kedua anakku Azka dan Jendra, keluarga besar dan profesiku

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Evaluasi strategi aliansi instalasi farmasi terhadap perwujudan keunggulan kompetitif rumah sakit”. Penulisan tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Manajemen Rumah Sakit pada Program Studi Magister Manajemen Rumah Sakit Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Peneliti menyadari bahwa penulisan tesis ini dapat diselesaikan atas bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan :

1. Prof.Dr.Heru Kurnianto Tjahjono selaku pembimbing I yang dengan penuh kesabaran membimbing, memberikan saran dan solusi dalam penyusunan tesis ini.
2. Dr. Achmad Nurmandi,MSc. Selaku Ketua Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. dr.Erwin Santoso,Sp.A selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Rumah Sakit.
4. Direktur RS Permata Husada dr. I Putu Cahya Legawa., direktur RS Pelita Husada dr. Aji, dan direktur RS Purwa Husada dr. Sujoko,M.Kes. yang telah memberikan ijin penelitian.
5. Seluruh staf pengajar dan administrasi Program Magister Keperawatan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah membantu dalam penyusunan tesis ini.
6. Kepala Puskesmas Nglipar II dan rekan rekan yang telah membantu dalam memberikan dukungan dan semangat.
7. Seluruh responden yang telah membantu penulis selama proses penelitian
8. Istri dan kedua anakku yang telah memberikan semangat tiada henti dan dukungan moril selama proses penyusunan tesis

9. Orang tua dan saudara-saudaraku yang selalu memberikan perhatian dan bantuan selama penyusunan tesis.
10. Seluruh rekan-rekan mahasiswa Program Magister Manajemen Rumah Sakit yang telah memberikan dukungan.

Penulis menyadari penulisan tesis ini masih belum sempurna, mohon kritik dan saran yang bersifat membangun.

Yogyakarta, September 2016

Penulis

ABSTRAK

EVALUASI STRATEGI ALIANSI INSTALASI FARMASI TERHADAP PERWUJUDAN KEUNGGULAN KOMPETITIF RUMAH SAKIT

Setiawan A¹,Tjahjono.K.²

¹RS PKU Muhammadiyah Wonosari, Email: andhikasetiawan85@gmail.com

²Program Studi Magister Manajemen Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Aliansi strategis didefinisikan sebagai kesepakatan antara dua atau lebih organisasi untuk kepentingan kerjasama yang berkelanjutan dan menanggung risiko maupun keuntungan bersama. Pilihan melakukan aliansi pengumpulan pembiayaan secara kolektif dapat mengurangi ketergantungan pembiayaan rutin pada produk, mengurangi efek pasar yang fluktuatif, mengurangi terjadinya risiko permintaan, memperoleh keuntungan bersama, dan mengamankan rantai pasokan. Aliansi strategis yang dilakukan akan menguntungkan karena dapat menurunkan pembiayaan untuk melakukan “produksi” dan meningkatkan nilai tambah rumah sakit, dengan peningkatan kualitas operasional, meningkatkan inovasi dan pembelajaran rumah sakit, peningkatan teknologi, berbagi informasi, serta akses konsultasi

Desain penelitian dengan menggunakan *mixed method*. Metode kuantitatif dengan menggunakan kuesioner sebanyak 23 pertanyaan. Sedangkan metode kualitatif menggunakan teknik *in depth interview* terhadap manajer dan staf yang bertanggung jawab terhadap pelaksanaan strategi aliansi.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat hubungan yang positif antara evaluasi strategi aliansi dengan keunggulan kompetitif rumah sakit (P value=0,000) dan dikuatkan dengan hasil *in depth-interview* dari 2 responden yang menyatakan bahwa strategi aliansi dapat meningkatkan proses ketersediaan obat, potongan harga obat dan harga jual obat yang merupakan perwujudan kompetitif rumah sakit.

Kesimpulan penelitian ini adalah strategi evaluasi aliansi dapat meningkatkan keunggulan kompetitif di rumah sakit.

Kata kunci: strategi aliansi, keunggulan kompetitif, instalasi farmasi

ABSTRACT

STRATEGIC ALLIANCES EVALUATION AT PHARMACY INSTALLATION MANIFESTATION IN HOSPITAL COMPETITIVE ADVANTAGE

The strategic alliance is defined as an agreement between two or more organizations for the benefit of ongoing collaboration and bear the risks and benefits together. Options alliances collection collective financing to reduce dependence on the routine financing of products , reduce the effects of the fluctuating market , reduce the risk of demand , obtaining mutual benefits , and securing the supply chain . Strategic alliances that do will benefit because it can lower the financing to do the " production " and increase the added value of the hospital , with the improvement of operational quality , increase innovation and teaching hospitals, upgrading technology , share information, and access to consultation.

The research design was mixed method . Quantitative methods using questionnaires as many as 23 questions . While qualitative methods using the technique of in depth interviews with managers and staff responsible for execution of strategic alliances.

The results showed that there was positive relationship between the evaluation of a strategic alliance with a competitive advantage hospital (P value = 0.000) and confirmed by the results in depth- interviews of two respondents stated that the strategy alliance could increase the availability of drugs , cuts drug prices and selling prices which is a manifestation of competitive drug hospital.

The conclusion of this study is the evaluation of strategic alliances can increase competitive advantage in the hospital .

Keywords : strategic alliances , competitive advantage , pharmaceutical installations