

## ABSTRAK

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

Setiawan A<sup>1</sup>,Tjahjono.K.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>RS PKU Muhammadiyah Wonosari, Email:andhikasetiawan85@gmail.com

<sup>2</sup>Program 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