



Sistem informasi obat merupakan salah satu bagian dari sistem informasi kesehatan yang membantu penyedia layanan kesehatan dalam menunjang layanan medis dan sudah banyak digunakan di negara maju termasuk Jepang. Infocom Corporation merupakan salah satu penyedia sistem informasi obat asal Jepang yang sedang memasuki pasar persaingan di Indonesia. Di Indonesia, penyedia sistem informasi obat termasuk dalam penyedia sistem elektronik dan hingga saat ini masih belum ada penyedia sistem elektronik swasta asing yang berfokus pada sistem informasi obat yang telah terdaftar dalam Kemenkominfo. Berdasarkan Permenkominfo Nomor 10 Tahun 2021, hingga saat ini masih belum ada penyedia layanan elektronik swasta asing yang terdaftar dalam Kemenkominfo dikarenakan fitur OSS yang mendukung registrasi masih dalam tahap pengembangan. Dengan demikian, untuk mempercepat pelaksanaan strategi bersaing di pasar sistem informasi obat di Indonesia, Infocom Corporation melakukan aliansi strategik jenis non-ekuitas dengan mitra aliansi dari Indonesia.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi aliansi strategik non-ekuitas yang diimplementasikan oleh Infocom Corporation serta mengidentifikasi kendala dan memetakan faktor keberhasilannya. Penelitian ini menggunakan metoda pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik wawancara mendalam individu (*individual depth interview*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aliansi strategik jenis non-ekuitas sudah tepat dilakukan oleh Infocom Corporation. Faktor keberhasilannya antara lain monetisasi, utilisasi sistem oleh pengguna di fasilitas kesehatan, dan keterlibatan para pemangku kepentingan. Kendala yang terjadi antara lain perbedaan budaya organisasi, perbedaan harga pasar antara Indonesia dan Jepang, literasi mitra aliansi terhadap perkembangan teknologi, dan literasi mitra terhadap bahasa Inggris sebagai bahasa pengantar.

Kata kunci: aliansi strategik non-ekuitas, sistem informasi obat, faktor keberhasilan aliansi strategik, kendala aliansi strategik, mitra aliansi



ABSTRACT

The drug information system is one part of the health information system that helps health service providers in supporting medical services and has been widely used in developed countries including Japan. Infocom Corporation is a provider of drug information systems from Japan that is entering the competitive market in Indonesia. In Indonesia, drug information system providers are included in electronic system providers and until now there are still no foreign private electronic system providers that focus on drug information systems that have been registered with the Ministry of Communication and Information. Based on Permenkominfo Number 10 of 2021, until now there is still no foreign private electronic service provider registered with the Ministry of Communication and Information because the OSS feature that supports registration is still in the development stage. Thus, to accelerate the implementation of a competitive strategy in the drug information system market in Indonesia, Infocom Corporation entered into a non-equity type strategic alliance with alliance partners from Indonesia.

This study aims to evaluate the non-equity strategic alliances implemented by Infocom Corporation as well as to identify the constraints and map the success factors. This study uses a qualitative descriptive approach with individual in-depth interview techniques (individual depth interviews). The results of this study indicate that the non-equity type of strategic alliance is appropriate for Infocom Corporation. The success factors include monetization, system utilization by users in health facilities, and stakeholder involvement. Constraints that occur include differences in organizational culture, differences in market prices between Indonesia and Japan, literacy of alliance partners on technological developments, and partner literacy on English as the language of instruction.

Keywords: non-equity strategic alliance, drug information system, strategic alliance success factors, strategic alliance challenges