

ABSTRAK

Sebagai salah satu perusahaan Digital *Telco*, PT XYZ melakukan diversifikasi bisnis dari bisnis inti konektivitas internet merambah kepada penyedia platform dan layanan digital lintas ekosistem. Sistem Informasi Manajemen Rumah Sakit (SIMRS) menjadi salah satu produk layanan digital PT XYZ dalam memenuhi upaya perusahaan untuk mengambil peluang bisnis dalam mendukung program pemerintah untuk mendorong terimplementasinya seluruh fasilitas kesehatan di Indonesia menggunakan SIMRS terintegrasi dengan layanan SATUSEHAT milik Kementerian Kesehatan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi sumber daya dan kapabilitas perusahaan, strategi bisnis yang dapat dijalankan oleh PT XYZ, serta pemetaan dan rekomendasi bentuk aliansi yang dapat dijalankan PT XYZ dengan calon mitra untuk meningkatkan persaingan bisnis SIMRS di Indonesia. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan teknik wawancara mendalam kepada narasumber PT XYZ, rumah sakit, dan empat institusi perbankan. Analisis internal dilakukan menggunakan analisis sumber daya dan kapabilitas yang menghasilkan VRIO *framework*, sedangkan analisis eksternal dilakukan menggunakan analisis PESTEL. Selanjutnya digunakan analisis SWOT dan *Fear and Greed* untuk pemetaan aliansi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT XYZ memiliki kapabilitas unggul di bidang teknologi *cloud*, integrasi data sesuai standar pemerintah, serta jaringan bisnis luas sebagai BUMN telekomunikasi. Strategi bisnis yang direkomendasikan adalah penetrasi pasar melalui aliansi dengan perbankan. Hasil akhir penelitian merekomendasikan beraliansi dengan Bank D yang tergolong *easy partner* karena memiliki tingkat kepercayaan tinggi, risiko rendah dalam kerja sama, serta visi dan misi yang selaras dengan PT XYZ dalam mengakselerasi digitalisasi rumah sakit sesuai standar pemerintah, sekaligus meningkatkan profitabilitas bisnis SIMRS XYZ.

Kata kunci : SIMRS, Aliansi, *Fear and Greed*, SWOT

ABSTRACT

As a digital telecommunications company, PT XYZ has diversified its business beyond its core internet connectivity services into providing cross-ecosystem digital platforms and services. The Hospital Management Information System (SIMRS) represents one of PT XYZ's digital service products aimed at capturing business opportunities and supporting government programs to encourage all healthcare facilities in Indonesia to implement integrated SIMRS aligned with the Ministry of Health's SATUSEHAT services. This research aims to identify the company's resources and capabilities, formulate suitable business strategies for PT XYZ, and map out potential alliances, along with recommendations for forms of alliances PT XYZ could pursue with prospective partners to enhance competitiveness in Indonesia's SIMRS market. A qualitative research method was applied, employing in-depth interviews with informants from PT XYZ, hospitals, and four banking institutions. Internal analysis utilized resource and capability analysis through the VRIO framework, while external analysis employed PESTEL analysis. Additionally, SWOT analysis and Fear and Greed analysis were applied for alliance mapping. The research findings indicate that PT XYZ possesses superior capabilities in cloud technology, data integration aligned with government standards, and an extensive business network as a state-owned telecommunications enterprise. The recommended business strategy is market penetration through alliances with banking institutions. The final recommendation suggests forming an alliance with Bank D, identified as an easy partner due to its high trustworthiness, low partnership risks, and alignment of vision and mission with PT XYZ, particularly in accelerating hospital digitalization according to government standards and enhancing the profitability of PT XYZ's SIMRS business.

Keywords: SIMRS, Alliance, Fear and Greed, SWOT