

***STRATEGIC PLANNING KLINIK KHUSUS ONKOLOGI
KOTABARU YOGYAKARTA 2011-2015***

**PERENCANAAN STRATEGIS KLINIK KHUSUS ONKOLOGI
KOTABARU YOGYAKARTA TAHUN 2011-2015**

The aim of this research was to study strategic planning by identifying external and internal factors which influenced the company to achieve vision and mission. Based on environmental analysis performed the strategic position and alternative strategy.

The study was conducted in Klinik Khusus Onkologi Kotabaru Yogyakarta with qualitative research method produced strategic planning with descriptive analysis. In this qualitative research, the population and sample were not use, most of qualitative research was non population research, but in collecting the data we used informan. The informan in this study was 19 member of Klinik Khusus Onkologi Kotabaru.

Analysis was done in three steps. From collecting data step by EFAS matrix, IFAS matrix and Profile Competitive matrix showed that the opportunity with the value of 2,20 was greater than threaten with the value of 1,25. The weakness with the value of 1,80 was greater than the strength of 1,40. It means that the company could use the opportunity by minimalized the weakness. Profile Competitive matrix showed that this company was bellow under the competitor company with the total score of 3,51 was below the competitor company with the score of 5,54. From the analysis steps through SWOT matrix, BCG matrix, Space matrix, Internal-Eksternal matrix and Grand Strategy matrix, showed that Klinik Khusus Onkologi Kotabaru was on the cell number 1 (Growth). Concerning the financial condition this company relatively strong to optimaize the competitive benefit by aggressive purpose in achieving the bigger market share. This company had a fast growth but still in small market share. Strategic alternative which produce was to make company decision by improving organization and managemen, by price regulating, produce programs connected with marketing, improve the quality and service product, collaboration with private institution and insurance, decide improving target, investation, monitoring the improvement of technology, products and services. Also improve and appreciate the need and the trend of the patients.

Keywords: strategic planning, SWOT Matrix, BCG Matrix, IE Matrix, Space Matrix, Grand Strategy

**PERENCANAAN STRATEGIS KLINIK KHUSUS ONKOLOGI
KOTABARU YOGYAKARTA TAHUN 2011-2015**

***STRATEGIC PLANNING KLINIK KHUSUS ONKOLOGI
KOTABARU YOGYAKARTA 2011-2015***

Studi ini bertujuan untuk mempelajari perencanaan strategis yang pada akhirnya akan ditetapkan dengan melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal dan faktor-faktor internal yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam pencapaian visi dan misi. Berdasarkan hasil analisis lingkungan, dilakukan penentuan posisi strategis dan strategi alternatif yang dihasilkan.

Penelitian diadakan di Klinik Khusus Onkologi Kotabaru Yogyakarta dengan menggunakan metode riset kualitatif menghasilkan analisis deskriptif berupa perencanaan strategis. Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi dan sampel, kebanyakan penelitian kualitatif adalah penelitian non populasi (*non-population research*), namun dalam pengumpulan datanya dalam bentuk informan. Sebagai informan dalam penelitian ini berasal dari seluruh anggota pada Klinik Khusus Onkologi Kotabaru berjumlah 19 orang.

Analisis dilakukan melalui tiga tahapan. Dari tahap pengumpulan data melalui matrik EFAS, matrik IFAS dan Matrik Profil Kompetitif diperoleh hasil bahwa peluang lebih besar dengan nilai 2,20 dari ancaman dengan nilai 1,25. Disamping itu kelemahan lebih besar dengan nilai 1,80 dari kekuatan dengan nilai 1,40. Hal itu diartikan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan meminimalkan kelemahan yang ada. Dari matrik Profil Kompetitif diperoleh hasil bahwa perusahaan berada di bawah perusahaan pesaing yaitu dengan total skor 3,51 lebih kecil dari perusahaan pesaing yaitu 5,54. Dari tahap analisis melalui matrik SWOT, matrik BCG, matrik Space, matrik Internal-Eksternal dan matrik *Grand Strategy* diperoleh hasil bahwa Klinik Khusus Onkologi Kotabaru adalah pada sel no 1 (satu) yaitu *Growth*. Secara keuangan relatif cukup kuat sehingga dapat mendayagunakan secara optimal keuntungan kompetitifnya dengan cara



melakukan tindakan yang agresif dalam merebut peluang pasar yang lebih besar. Perusahaan dalam kondisi ini menghadapi masalah pangsa pasar rendah dan terjadi justru dalam kondisi pertumbuhan yang tinggi. Alternatif Strategi yang dihasilkan adalah menentukan kebijakan perusahaan dengan melakukan perbaikan organisasi dan manajemen, menerapkan kebijakan harga, pengadaan program-program yang berkaitan dengan pemasaran, meningkatkan kualitas dan produk pelayanan, melakukan kerja sama dengan pihak swasta dan asuransi, menetapkan target kenaikan penjualan, melakukan investasi, memantau perkembangan dalam hal teknologi, jenis produk dan layanan, melakukan pengembangan dan memahami serta memantau perkembangan, kebutuhan serta kecenderungan perilaku konsumen dalam hal ini pasien.

Kata kunci: strategic planning, SWOT Matrix, BCG Matrix, IE Matrix, Space Matrix, Grand Strategy