

## Analisis strategik peralihan sebuah cost center menjadi profit center: studi kasus SBU Garuda Sentra Medika

Sofyani Faradilla Assauri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=107627&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

SBU Garuda Sentra Medika (SBU GSM) pada awalnya hanyalah merupakan suatu unit penunjang yang memberikan layanan kesehatan kepada karyawan PT Garuda Indonesia (GA) dan keluarganya serta diberlakukan sebagai suatu pusat biaya (cost center). Namun seiring dengan ketatnya persaingan dalam industri penerbangan nasional, GA menerapkan strategi efisiensi di berbagai bidang, termasuk juga dalam bidang kesehatan. Untuk itu, GA berusaha mengalihkan GSM menjadi suatu pusat keuntungan (profit center). Pengalihan tersebut tentunya memerlukan pemikiran dan pertimbangan secara cermat, agar bisa memberikan hasil sesuai yang diharapkan. Karenanya perlu dilakukan berbagai analisis baik eksternal maupun internal untuk mengetahui berbagai peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan yang sedang dihadapi dan dimiliki perusahaan, sebagai dasar pemilihan strategi yang akan dijalankan oleh perusahaan.

Pada penelitian ini dilakukan berbagai analisis baik eksternal maupun internal SBU GSM yang diperlukan dalam pemilihan strategi peralihan tersebut. Hasil analisis tersebut diantaranya memperlihatkan adanya berbagai peluang bagi perusahaan, terutama yaitu adanya peningkatan kebutuhan masyarakat akan layanan kesehatan, perkembangan transportasi udara serta perkembangan perkantoran yang cukup pesat. Ancaman yang saat ini sedang dihadapi adalah meningkatnya kompetitor baik dari inovasi produk baru dengan adanya kemajuan sistem informasi maupun berbagai jenis pengobatan alternatif.

Kekuatan perusahaan dapat dilihat dari hasil analisis internal perusahaan dan dari analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini terlihat bahwa kekuatan utama perusahaan saat ini tampaknya adalah reputasi perusahaan sebagai penyedia layanan kesehatan penerbangan yang cukup baik. Sedangkan kelemahan perusahaan adalah pada masalah keuangan yang sedang dihadapi dan cukup berat hingga mengganggu jalannya operasional perusahaan. Berdasarkan analisis lebih lanjut terhadap hasil tersebut, tampaknya strategi yang sebaiknya dijalankan perusahaan adalah strategi fokus, baik dalam jangka pendek, menengah maupun jangka panjang. Dalam operasionalnya, strategi fokus dapat dijalankan dengan memfokuskan berbagai sumber daya yang saat ini dimiliki perusahaan untuk menjalankan layanan yang memberikan kontribusi paling baik bagi perusahaan, yaitu layanan kesehatan penerbangan. Pemilihan jenis layanan ini didasarkan adanya peluang yang cukup baik serta kesesuaian dengan sumber daya (kekuatan) yang dimiliki perusahaan.

<hr><i>Years ago SBU Garuda Sentra Medika (SBU GSM) just was a support division as an health facility to PT Garuda Indonesia (GA) employee and family and treat as a cost center. But with increasing competition in airlines industry, GA adopt efficiency strategy in all divisions, include in health division. So GA tries to transform GSM from cost to profit center. Of course, to have a good result the transformation need careful/ analysis. For that, we need external and internal analysis to know the opportunities, threats, strengths and weakness that organization faces today as a basis to chose best strategy that will done by the

organization.

In this study, we will do much analysis, external and internal from SBU GSM that will helpfully in chasing the transformation strategy. One of result analysis show that the organization have many opportunities, such as increasing demand for health services, growth in airlines industry and business development. Beside that, the organization must face threats from many competitors such as product innovation and alternative treatment. Organization strength can be seen from internal analysis, and analysis in this study has shown that major organization nowadays is organization reputation as good health aviation facility and the organization weakness especially in financial problem that have annoyed operational activities.

From deep analysis to those results it seems that the best strategy for the organization is to focus in short, medium and long run. Operationally, this strategy can be done with focusing organization resources to product that give best contribution for organization, that is health aviation services. This decision is made based on good opportunities in industry and match with organization resources.</i>