

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) adalah suatu program pemerintah dan masyarakat dengan tujuan memberikan kepastian jaminan kesehatan yang menyeluruh bagi rakyat Indonesia agar penduduk Indonesia dapat hidup sehat, produktif, dan sejahtera. Program jaminan sosial ini menjamin biaya pemeliharaan kesehatan serta pemenuhan kebutuhan dasar kesehatan yang diselenggarakan nasional secara bergotong royong wajib oleh seluruh penduduk Indonesia dengan membayar iuran berkala atau iurannya dibayari oleh pemerintah.

Keberadaan JKN sangat membantu masyarakat di dalam mendapatkan pelayanan kesehatan sehingga kualitas hidup akan meningkatkan dan diharapkan akan meningkatkan kesejahteraan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Keberadaan JKN saat ini benar-benar mengubah peta bisnis farmasi di Indonesia. Karena di era sebelumnya di Indonesia belum pernah ada sistem asuransi kesehatan besar dan masif seperti BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) saat ini. Dengan kata lain dengan adanya JKN dunia farmasi di Indonesia sedang mengalami evolusi.

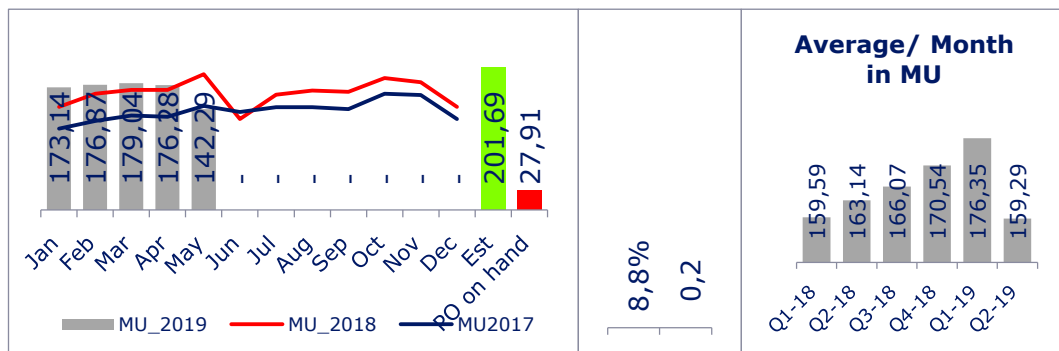
BPJS kesehatan mempunyai daftar produk farmasi yang digunakan dalam pelayanan kesehatan. Untuk bisa masuk dalam daftar tersebut candidate perusahaan farmasi harus memenuhi persyaratan teknis yang sangat ketat karena BPJS sangat kosen dengan kualitas disamping harga yang kompetitif. Hanya perusahaan farmasi yang memenuhi semua persyaratan teknis seperti aspek legalitas, aspek CPOB serta harga yang bersaing yang dapat masuk dalam daftar ini. Dengan semakin banyaknya masyarakat yang ikut kepesertaan BPJS ini maka industri farmasi mau tidak mau harus mengambil pangsa pasar ini.

Selain itu yang perlu dicermati dan diwaspadai saat ini adalah pergerakan market di dunia farmasi sangat dinamis dikarenakan adanya campur tangan pemerintah yang lebih besar di dalam melakukan tata kelola kesehatan di

Indonesia. Sebagaimana dijelaskan sebelumnya bahwa sekarang pemerintah telah memberlakukan sistem kesehatan yang diberi nama JKN dengan dilengkapi *tool* nya bernama BPJS Kesehatan selaku operatornya. Selain itu, untuk masuk ke market BPJS juga ada peraturan bahwa setiap obat harus masuk ke formularium nasional (Fornas) terlebih dahulu dan kemudian baru dilakukan penggodokan dan negosiasi untuk kemudian bisa ditayangkan ataupun di akses di E-catalogue.

Berdasarkan keputusan Menteri Kesehatan RI nomor HK 01.07/MENKES/707/2018 tentang formularium nasional diputuskan bahwa “untuk Diabetes Melitus tipe 2 yang tidak terkontrol dengan pemberian kombinasi terdapat restriksi untuk pemakaian insulin, bahwa insulin hanya dapat diresepkan kepada pasien penderita DM tipe 2 dengan kondisi HbA1c diatas 9%. Hal ini tentu saja berpengaruh secara langsung terhadap penjualan insulin Novo Nordisk Indonesia. Dengan adanya peraturan tersebut maka pasien-pasien yang kondisi HbA1C nya dibawah 9% secara otomatis tidak mendapatkan peresepan insulin. Hal ini juga diperkuat oleh BPJS selaku operator dari Kemenkes dalam Surat Pengantar Addendum ke-1 Fornas 2017 nomor 135/IV-04/0119 yang diterbitkan pada 24 Januari 2019. Dalam surat tersebut juga dijelaskan bahwa hanya pasien yang memiliki kondisi HbA1C minimal 9% yang diperbolehkan mendapatkan insulin dan apabila peraturan tersebut dilanggar maka RS terkait akan mendapatkan sanksi dan gagal klaim.

Berdasarkan peraturan di atas menjadikan pencapaian penjualan insulin Novo Nordisk mengalami penurunan *growth*. Hal ini dikarenakan jumlah peresepan insulin menurun sebagai akibat restriksi pemakaian insulin tersebut. Hal ini bisa terlihat dari tampilan data pencapaian sales di tahun 2019 sebagaimana di gambar 1.1.



Gambar 1.1. *Novo Nordisk Sales Achivement*, sumber : Account Analysis Data, Tahun 2019.

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa pencapaian dari sisi *growth* hanya mencapai 8,8% sedangkan target dari perusahaan adalah 21%. Untuk itu diperlukan suatu analisa yang cermat dan tepat baik dari sisi lingkungan internal maupun eksternal sehingga PT. Novo Nordisk Indonesia agar mampu menaikkan daya saingnya di dalam menghadapi segala tantangan di era JKN ini.

Dari berbagai permasalahan di atas, maka perlu dilakukan analisa strategi khususnya di dalam mengidentifikasi perkembangan lingkungan. Sehingga dalam hal ini peneliti mengambil judul, **“Analisis SWOT PT. Novo Nordisk Indonesia Dalam Menghadapi Perubahan Regulasi di Era Jaminan Kesehatan Nasional.”**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut didapatkan perumusan permasalahan tentang bagaimana menerapkan suatu analisa SWOT yang tepat agar PT. Novo Nordisk Indonesia tetap kompetitif dan mampu bertahan dan berkembang di era JKN ini, diantaranya adalah:

1. Apakah yang menjadi kekuatan PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi era JKN ?
2. Apakah yang menjadi kelemahan dari PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi era JKN ?
3. Apakah yang menjadi peluang PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi era JKN ?
4. Apakah yang menjadi ancaman PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi era JKN ini ?
5. Apa strategi perusahaan yang tepat yang harus dilakukan di dalam menghadapi era JKN ini ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini merupakan jawaban atau sasaran yang ingin dicapai oleh penulis dalam sebuah penelitian. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kekuatan PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi persaingan di era JKN.
2. Mengetahui kelemahan PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi persaingan di era JKN.
3. Mengetahui peluang PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi persaingan di era JKN.
4. Mengetahui ancaman yang dihadapi oleh PT. Novo Nordisk Indonesia di dalam menghadapi persaingan di era JKN.
5. Mengetahui strategi perusahaan yang tepat di dalam menghadapi persaingan di era JKN ini.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi ilmu pengetahuan

Memberikan kontribusi berupa pemahaman mengenai pengaruh analisa strategi bisnis perusahaan farmasi di Indonesia di dalam menghadapi persaingan di era JKN.

2. Bagi Perusahaan

Memberikan masukan ataupun gambaran kepada PT. Novo Nordisk Indonesia terhadap kebijakan yang akan diambil di dalam menghadapi persaingan di era JKN.

3. Bagi shareholders

Penelitian ini memberikan manfaat kepada para shareholders dikarenakan dapat membantu dalam memahami faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pertumbuhan bisnis Novo Nordisk di era JKN saat ini sehingga dapat melakukan pengambilan keputusan investasi yang lebih tepat.