

Strategi bersaing fitofarmaka menghadapi obat modern

Rika Rifana Sari, Author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461027&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Kecenderungan sistem pengobatan global ke arah penggunaan herbal medicine membuka peluang bagi industri farmasi Indonesia untuk mengembangkan obat berbahan baku alami. Dengan kekayaan bahan baku tumbuhan obat yang tersedia, Indonesia memiliki potensi yang sangat besar dalam pengembangan obat berbasis sumber daya alam. Indonesia membagi skema obat yang bahan bakunya berasal dari tumbuhan, sebagai berikut: jamu, herbal terstandar dan fitofarmaka. Fitofarmaka merupakan stratifikasi tertinggi dari obat bahan alam yang telah mengalami uji klinis dan sejajar dengan obat modern. Kondisi ini mengharuskan fitofarmaka bermain dan bersaing di pasar obat modern pada masing-masing kelas terapinya.

Sebagai obat yang telah melalui uji klinis, pada dasarnya fitofarmaka mampu bersaing dengan obat modern. Namun, karena penggunaan fitofarmaka belum terinstitusionalisasi dikalangan masyarakat dan profesi medis, maka persaingan antara fitofarmaka dan obat modern menjadi tidak seimbang. Daya saing yang lemah dari fitofarmaka dapat disebabkan berbagai aspek. Dengan mengetahui penyebabnya, diharapkan diperoleh berbagai kemungkinan dan strategi untuk menghadapi persaingan dengan obat modern.

Karya akhir ini akan membahas mengenai strategi fitofarmaka dalam bersaing menghadapi obat modern. Untuk mendapatkan alternatif strategi, maka karya akhir ini mempunyai 2 (dua) tujuan, yaitu: untuk mengetahui faktor utama (faktor internal dan faktor eksternal) dan faktor lain yang menyebabkan fitofarmaka sulit bersaing dengan obat modern, dan dapat memberikan rekomendasi sebagai strategi bersaing fitofarmaka menghadapi obat modern.

Data yang didapatkan, baik melalui literatur maupun hasil wawancara diolah dan dianalisis dengan mendeskripsikan data tersebut dan melakukan pemetaan terhadap kerangka analisis strategi yang digunakan. Dari pemetaan kerangka analisis strategi diperoleh rumusan alternatif strategi dengan memakai pendekatan Matriks IE (Internal-External), Matriks Strategi Induk, Matriks Industry Attractiveness, dan Matriks TOWS. Dari rumusan alternatif strategi yang diperoleh, dilakukan pemilihan alternatif strategi yang paling sesuai dengan menggunakan Matriks QSPM (The Quantitative Strategic Planning Matrix). Langkah ini akan

memberikan rekomendasi bagi peningkatan peran fitofarmaka dalam pengobatan dan strategi persaingannya dengan obat modern.

Analisis faktor internal fitofarmaka memperlihatkan bahwa keunggulan fitofarmaka dari segi bahan baku yang melimpah, adanya bukti empiris dan pendekatan scientific terhadap khasiat dan efek sampingnya, serta range therapy yang lebih fleksibel dibandingkan dengan obat kimia modern, ternyata tidak membuat fitofarmaka diterima kalangan medis dan masyarakat. Masih banyak kelemahan yang dimiliki oleh fitofarmaka, yaitu: pricing strategy yang tidak kompetitif, multiple ingredients dari fitofarmaka dan indikasi serta target terapi yang relatif general, sehingga acceptability dari kalangan medis masih rendah, image dan persepsi masyarakat yang belum mendukung, post marketing study yang masih minim, informasi MESO (Monitoring Efek Samping Obat) masih kurang, promosi yang kurang gencar, serta segmentasi ke konsumen yang kurang potensial.

Analisis faktor eksternal dari fitofarmaka menggambarkan kurang kuatnya posisi persaingan fitofarmaka dengan obat modern. Peluang kecenderungan global penggunaan obat berbahan baku alam, ternyata lebih banyak dimanfaatkan oleh pihak luar negeri untuk melakukan penelitian tumbuhan obat Indonesia. Di pihak lain, rekomendasi WHO untuk menggunakan obat herbal belum mampu dimanfaatkan dengan baik oleh industri farmasi dan obat tradisional di Indonesia. Ancaman masuknya obat herbal dari negara lain dengan riset yang lebih maju perlu segera diantisipasi. Kurangnya perhatian pemerintah dan industri farmasi serta industri obat tradisional di Indonesia untuk memproduksi fitofarmaka, terlihat dari jumlah fitofarmaka yang beredar masih 5 (lima) produk. Selain itu, cross substitute dengan obat modern sangat besar, serta adanya ancaman dari jamu dan herbal medicine yang dikombinasikan dengan bahan kimia.

Dari analisis terhadap berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangan fitofarmaka, terlihat bahwa daya saingnya lebih lemah dibandingkan obat modern. Sistem pengobatan di Indonesia yang berorientasi pada penggunaan obat modern merupakan masalah utama yang harus diatasi oleh fitofarmaka dalam menghadapi persaingan dengan obat modern.

Berdasarkan analisis terhadap berbagai faktor yang disebutkan di atas, maka untuk menghadapi kondisi persaingan dengan obat modern, ditawarkan alternatif strategi yang harus dilakukan fitofarmaka yaitu: pertama, melakukan pricing strategy yang lebih kompetitif dan pengembangan pasar dengan mempertimbangkan segmentasi pasar kepada masyarakat menengah ke bawah yang sudah memiliki budaya minum jamu sebagai upaya pengobatan.

Kedua, meningkatkan penerimaan (acceptability) tenaga medis dan masyarakat dalam menggunakan fitofarmaka dengan jalan adanya dukungan regulasi pemerintah, misalnya memasukkan fitofarmaka ke dalam DPHO (Daftar Plafon Harga Obat) yang digunakan oleh asuransi kesehatan, serta disarankan melakukan penelitian dan pengembangan fitofarmaka untuk digunakan pada pengobatan penyakit dengan prevalensi yang dominan di Indonesia, seperti TBC, demam berdarah, malaria, dan penyakit infeksi lainnya. Ketiga, dengan kondisi persaingan seperti saat ini, fitofarmaka harus memosisikan diri sebagai pelengkap dan pendukung keberhasilan pengobatan obat modern, sehingga efek terapi obat modern menjadi lebih optimal.