**Proses Pembentukan Harga Obat**

Ketika mendengar kata “obat”, sebagian besar masyarakat langsung teringat dengan harganya yang mahal. Beberapa di antaranya mungkin pernah mengalami kejadian yang tidak menyenangkan, sehingga merasa kapok dan tidak mau lagi berurusan dengannya. Terkadang, aku berpikir bahwa paradigma seperti itu muncul karena masyarakat masih menganggap bahwa obat yang manjur itu hanya obat paten dan obat *branded-generic* yang memang harganya lebih mahal. Sementara obat generik yang harganya murah dianggap sebagai obat kelas dua.

Jika ditelisik lebih lanjut, sebenarnya kandungan ( zat aktif dan bahan pengisi ) antara obat *branded-generic* dan generik itu sama persis dan hanya berbeda pada bahan pengemasnya saja. Apakah wajar jika harga obat *branded-generic* dan generik selisihnya sangat jauh, padahal hanya bungkusnya saja yang beda ? Sebenarnya bagaimana caranya industri farmasi menetapkan harga produknya ? Faktor apa sajakah yang berpengaruh ? Seandainya masyarakat memboikot obat *branded-generic*, apakah industri akan gulung tikar ? Mengapa selisih harga antar apotek juga cukup tinggi ?

Untuk menjawab pertanyaan di atas, sebagai awalan saya akan mencoba menjelaskan proses dalam menentukan harga obat. Penjelasan dari gambar tersebut adalah sebagai berikut:

[https://2.bp.blogspot.com/-IXFrulBg0TM/WP2VA0SuyFI/AAAAAAAAAcE/pUddLlAVwPoPOKatHMw0WaFdW5L5yt_LACLcB/s1600/alur-harga-obat.jpg](https://2.bp.blogspot.com/-IXFrulBg0TM/WP2VA0SuyFI/AAAAAAAAAcE/pUddLlAVwPoPOKatHMw0WaFdW5L5yt_LACLcB/s1600/alur-harga-obat.jpg)

Bagan penentuan harga obat

1. Harga Pokok Produksi (HPP) atau Cost of Goods Manufacture (COGM)  
  
HPP = Raw Material + Packaging Material  + Direct Labor + Over Head + Fix Burden

1. Dalam industri farmasi, biaya bahan baku (zat aktif dan bahan pengisi) dan bahan pengemas sekitar 70-80 %
2. Biaya tenaga kerja langsung sekitar 5-10 % , dan
3. Biaya tambahan (biaya penyusutan, biaya energi, biaya bahan bakar, biaya telepon, biaya perawatan, biaya pelatihan, biaya onderdil) sekitar 15-20% dari HPP.

2. Harga Jual Pabrik (HJP) atau *Cost of Goods Sales* ( COGS )  
  
HJP = HPP + Biaya Pemasaran + Biaya Administrasi + Biaya Manajemen + Pajak + Keuntungan + Lisensi

1. Biaya pemasaran adalah biaya yang digunakan untuk pengeluaran pemasaran bagi sales marketting ( medrep ).
2. Biaya administrasi adalah biaya yang digunakan untuk administrasi industri farmasi. Biaya ini dibebankan pada produk ( obat ) tersebut karena produk merupakan satu-satunya pendapatan utama dalam industri farmasi.
3. Pajak adalah pajak penghasilan industri farmasi.
4. Keuntungan adalah laba yang diperoleh industri farmasi sebagai sumber keuntungan industri farmasi.

3. Harga Netto Apotek ( HNA )  
  
HNA = HJP + Biaya Distribusi

HNA + PPN = Harga jual pabrik obat dan/atau PBF kepada apotek dan rumah sakit (harga patokan tertinggi)

PPN ( Pajak Pertambahan Nilai ) ditetapkan sebesar 10 % untuk semua jenis obat. ( Kepmenkes 92/2012 tentang HET Obat Generik Tahun 2012 )

4. Harga Eceran Tertinggi ( HET )

1. HET = HNA + Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 10% + Margin apotek 25%
2. HET adalah harga eceran tertinggi yang ditetapkan berdasarkan Kepmenkes 69/2006 tentang Pencantuman HET pada Label Obat yang berguna untuk melindungi konsumen dari harga yang mahal.
3. HET adalah harga jual tertinggi di apotek, rumah sakit, klinik, dan fasilitas pelayanan kesehatan lainnya yang berlaku untuk seluruh Indonesia (Kepmenkes 92/2012 tentang HET Obat Generik Tahun 2012).
4. HNA ≤ 74% HET ( Kepmenkes 92/2012 tentang HET Obat Generik Tahun 2012 ).

5. Harga Jual Apotek ( HJA )  
  
Besarnya HJA kepada pasien tidak boleh lebih tinggi dari HET. Secara garis besar, cara untuk menentukan HJA menggunakan rumus sebagai berikut:  
  
HJA = ( HNA + PPN ) x I + E + T

1. I = Indeks/ Keuntungan (berkisar 1,1-1,25)
2. E = Embalase (harga wadah pembungkus obat dan peralatan lain, misalnya plastik, salinan resep)
3. T = Tuslah ( merupakan besaran balas jasa pelayanan farmasi )