**Rahasia Mahalnya Harga Obat**

Ketika mendengar kata “obat”, sebagian besar masyarakat langsung teringat dengan harganya yang mahal. Beberapa di antaranya mungkin pernah mengalami kejadian yang tidak mengenakkan, 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 antarapotek juga cukup tinggi?

Untuk menjawab pertanyaan di atas, sebagai awalan aku akan mengemukakan tahapan dalam menentukan harga obat (Gambar 1). Penjelasan dari gambar tersebut adalah sebagai berikut:

[alur harga obat](https://hilalisme.wordpress.com/2012/12/21/rahasia-mahalnya-harga-obat/alur-harga-obat/)

**Gambar 1. Alur 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

Dalam industri farmasi, biaya bahan baku (zat aktif dan bahan pengisi) dan bahan pengemas sekitar 70-80 %; biaya tenaga kerja langsung sekitar 5-10 %; dan 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

**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) (Kepmenkes 92/2012 tentang HET Obat Generik Tahun 2012)

**4. Harga Eceran Tertinggi (HET)**

HET = HNA + Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 10% + Margin apotek 25% (Kepmenkes 69/2006 tentang Pencantuman HET pada Label Obat)

HET adalah harga jual tertinggi di apotek, rumah sakit, dan fasilitas pelayanan kesehatan lainnya yang berlaku untuk seluruh Indonesia (Kepmenkes 92/2012 tentang HET Obat Generik Tahun 2012).

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

I = Indeks (berkisar 1,1-1,25)

E = Embalase (harga barang yang tidak termasuk obat, misalnya plastik, salinan resep)

T = Tuslah

Selanjutnya, aku mencoba menjawabnya satu demi satu…

**1.      Apakah wajar jika harga obat *branded-generic* dan generik selisihnya sangat jauh, padahal hanya bungkusnya saja yang beda?**

Menurut aku wajar. Walaupun kandungannya sama persis, kedua jenis obat tersebut berbeda dalam mekanisme pemasarannya.

Obat generik sudah dipromosikan secara langsung oleh pemerintah melalui Permenkes 85/1989 tentang Kewajiban Menuliskan Resep dan/atau Menggunakan Obat Generik di Fasilitas Pelayanan Kesehatan Pemerintah yang diperbaharui dengan Permenkes HK.02.02/068/2010 tentang Kewajiban Menggunakan Obat Generik di Fasilitas Pelayanan Kesehatan Pemerintah.

Untuk obat *branded-generic*, industri farmasi harus bersaing dengan industri lain yang juga memproduksi obat dengan zat aktif sama. Oleh karena itu, mereka menggunakan berbagai macam cara agar produknya laku di pasaran. Di sinilah biaya pemasaran bermain. Ada yang jor-joran promosi di media massa, ada yang mengadakan seminar atau workshop dengan mengundang tenaga kesehatan terkait, bahkan ada juga yang menjanjikan wisata, barang berharga, dan lain sebagainya.

Biaya pemasaran itulah yang dibebankan kepada pasien dan akhirnya menjadikan obat *branded-generic* mahal.

**2.      Sebenarnya bagaimana caranya industri farmasi menetapkan harga produknya?**

**3.      Faktor apa sajakah yang berpengaruh?**

Kedua pertanyaan sudah terjawab dari penjelasanku di atas.

**4.      Seandainya masyarakat memboikot obat *branded-generic*, apakah industri akan gulung tikar?**

Industri farmasi tidak akan semudah itu gulung tikar hanya gara-gara obat *branded-generic* tidak laku. Volume produksi dan margin keuntungan obat *branded-generic* dan generik berbeda. Obat *branded-generic* volumenya kecil, tetapi marginnya besar. Sedangkan obat generik volumenya besar dengan margin yang kecil. Jadi, secara tidak langsung, dari penjualan obat generik saja industri sudah untung.

**5.      Mengapa selisih harga antarapotek juga cukup tinggi?**

HJA untuk setiap apotek berbeda-beda, tergantung kebijakan dari apotek tersebut. Biasanya disebabkan perbedaan pada indeks dan besarnya HNA dari distributor untuk tiap apotek.

Apotek yang membeli obat dari distributor dalam jumlah besar akan mendapatkan harga yang lebih murah, diskon yang lebih besar, atau bonus yang lebih banyak, sehingga dapat menjual obat dengan harga yang lebih bersaing.

Lalu, apa yang bisa dilakukan oleh apoteker Indonesia ketika melihat kenyataan seperti ini? Menurut aku, semuanya tergantung di manakah posisi kita (insya Allah Maret 2013 aku termasuk di dalamnya) berada. Bagi yang mengabdi di pelayanan, berikanlah edukasi tentang kedua jenis obat tersebut kepada masyarakat selengkap-lengkapnya. Bagi yang mengabdi di industri, silakan melakukan inovasi dan promosi seluas-luasnya tetapi dengan cara yang baik dan benar. Bagi yang mengabdi sebagai perumus kebijakan, rumuskanlah kebijakan yang membuat harga obat terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat. Semoga…

Obat yang mahal, belum tentu efektif… Obat yang efektif, belum tentu mahal…

Yogyakarta, 21 Desember 2012

Penjelasan istilah (Sumber: Permenkes HK.02.02/068/2010 tentang Kewajiban Menggunakan Obat Generik di Fasilitas Pelayanan Kesehatan Pemerintah):

1. Obat Paten adalah obat yang masih memiliki hak paten.
2. Obat Generik adalah obat dengan nama resmi *International Non Propietary Names* (INN) yang ditetapkan dalam Farmakope Indonesia atau buku standar lainnya untuk zat berkhasiat yang dikandungnya.
3. Obat Generik Bermerek/Bernama Dagang/*Branded-Generic* adalah obat generik dengan nama dagang yang menggunakan nama milik produsen obat yang bersangkutan.