

Dilema Penjualan Ceraspon: Spons Hemostatik Halal

by Istyakara Muslichah

Submission date: 01-Dec-2021 09:31AM (UTC+0700)

Submission ID: 1716956658

File name: 3_Istyakara_31-52.pdf (611.84K)

Word count: 5278

Character count: 34001

Dilema Penjualan Ceraspon: Spons Hemostatik Halal

Istyakara Muslichah
Gumilang Almas Pratama Satria
Hendy Mustiko Aji

PENDAHULUAN

Awal tahun 2016 di ruas jalan tol menuju bandara Soekarno-Hatta, di dalam sebuah taksi berlogo burung warna biru, Gumilang, manajer produk PT Swayasa Prakarsa, menerima panggilan telepon yang cukup membuatnya terkejut. Panggilan tersebut datang dari seorang General Manager (GM) PT Pharmasolindo, sebuah perusahaan distribusi farmasi anak perusahaan PT Kimia Farma.

“Pak Gumilang, maaf dengan terpaksa kami harus meretur sekitar 15.000 pcs produk Gama-CHA.” kata penelepon di seberang sana.

Dalam pembicaraan singkat kurang lebih 5 menit, intinya sang GM Pharmasolindo dengan berat hati mengutarakan bahwa ia harus melakukan retur sebanyak hampir 15.000 pcs atau sekitar 50% dari jumlah pembelian alat kesehatan yang diproduksi oleh perusahaan PT. Swayasa Prakarsa. Tentu saja jumlah tersebut sangat besar jika dibandingkan dengan jumlah pesanan yang diterimanya, yaitu sejumlah 30.000 pesanan. Produk tersebut terpaksa diretur karena sudah mendekati masa akhir usia penyimpanan dan akan segera memasuki masa kedaluwarsa. Berdasarkan keputusan direksi PT. Pharmasolindo, saat itu produk tersebut harus dievaluasi ulang karena tidak dapat mencapai rasio penjualan yang diinginkan dari total seluruh produk

yang dipesan. Ada kemungkinan kontrak pembelian produk tersebut dihentikan, karena tidak dirasa menguntungkan di masa mendatang. Sontak berkecamuk dalam benak Gumilang mengenai masa depan produk-produk alat kesehatan lainnya yang ia urus.

Gumilang menyadari memang sulit untuk menjual produk kesehatan dalam negeri di tengah serbuan berbagai produk impor. Kesulitan terbesar muncul dari sulitnya untuk mendapatkan kepercayaan dari praktisi medis di Indonesia yang umumnya telah memiliki stigma negatif terhadap produk dalam negeri. Alat kesehatan sebagai salah satu penunjang perawatan medis merupakan salah satu media penting dalam meraih kesuksesan perawatan untuk pasien. Hal tersebut tentu saja menjadi pertimbangan utama bagi praktisi medis dalam memilih alat kesehatan yang digunakan dalam perawatannya, karena berkaitan dengan reputasinya sebagai dokter maupun dokter gigi.

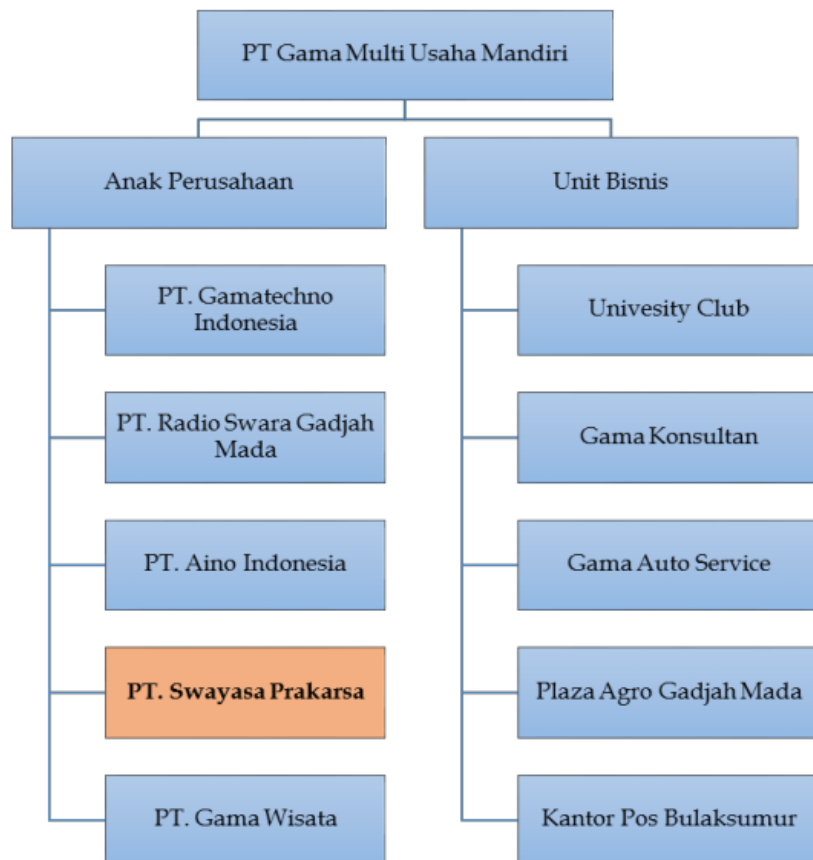
Lebih lanjut lagi, pada awal tahun 2018, Gumilang baru saja mengajukan dokumen regulasi ijin edar untuk produk pengembangan selanjutnya, Ceraspon, yang linier dengan produk Gama-CHA. Ceraspon diharapkan dapat lebih berdaya saing di tengah gempuran produk impor karena bahan yang digunakan jelas kehalalannya dibanding produk impor.

Sebagai seorang praktisi Muslim, Gumilang merasa bertanggung jawab moral untuk dapat menyediakan produk yang terjamin kehalalannya. Akan tetapi, nilai tambah berupa kehalalan tersebut berdampak pada peningkatan biaya produksi dan harga jual produk. Dengan harga murah saja, alat-alat kesehatan seperti spons harus bersaing dengan produk impor yang sudah memiliki reputasi tinggi dan terjangkau harganya, bagaimana lagi jika harganya mahal? Gumilang dihadapkan pada kondisi yang sangat dilematis sebagai seorang muslim dan juga seorang praktisi.

SEKILAS TENTANG PERUSAHAAN

Awal Mula Berdirinya PT. Swayasa Prakarsa

Universitas Gadjah Mada (UGM) sebagai *World Class Universtiy* memiliki komitmen besar untuk membantu mewujudkan kemandirian alat kesehatan nasional terutama yang berbasis riset dan merujuk pada kebutuhan masyarakat luas. Dengan perencanaan jangka panjang, UGM telah mempersiapkan sistem dan fasilitas untuk memenuhi tujuan tersebut. Salah satunya adalah dengan mengamankan PT. Gama Multi Usaha Mandiri (GMUM) sebagai unit bisnis UGM untuk mendirikan anak perusahaan, yaitu PT. Swayasa Prakarsa. GMUM sendiri secara keseluruhan memiliki lima anak perusahaan dan lima unit bisnis seperti tersaji dalam Peraga 1.



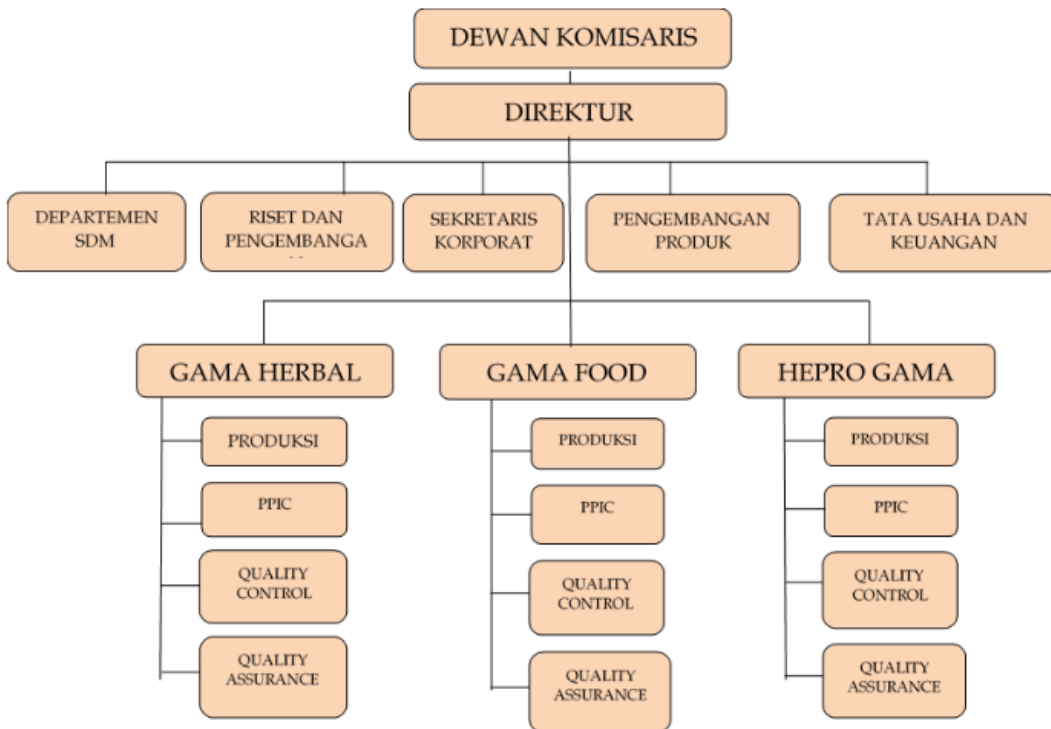
Peraga 1. Struktur Anak Perusahaan PT. Gama Multi Usaha Mandiri
 Sumber: www.gamamulti.com (2018)

PT. Swayasa Prakarsa sebuah perusahaan produsen alat kesehatan resmi didirikan tahun 2012 dan memulai operasional usahanya satu tahun kemudian. PT. Swayasa Prakarsa memiliki visi “Menjadi Industri Berbasis Riset Terbaik Indonesia” dan misi “Secara bertahap mengindustrialisasi hasil-hasil riset UGM ² dan mendukung UGM sebagai World Class Research University”.

Untuk mewujudkan visi dan misi tersebut, PT. Swayasa Prakarsa berfokus pada hilirisasi, industriliasi, komersialisasi, dan pengembangan hasil riset UGM untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya di bidang kesehatan. Perusahaan ini berperan sebagai penghubung antara industri berskala nasional, pusat riset universitas, pelaku bisnis, serta pemangku kepentingan lain dalam proses yang mengantarkan hasil riset ke masyarakat luas. Sejalan dengan perkembangan usahanya, PT Swayasa Prakarsa secara berkelanjutan juga terus mengembangkan kapasitas

perusahaan baik dalam manajemen, jaringan, permodalan, maupun SDM untuk menjalankan fungsi optimal sebagai inkubator bisnis, mediator, serta sekaligus industri berbasis riset (www.swayasaprakarsa.com, 2018).

Menurut Gumilang, PT. Swayasa Prakarsa secara tidak langsung menjadi unit bisnis milik UGM untuk merealisasikan upaya-upaya diatas. Pembentukan PT. Swayasa Prakarsa diharapkan mampu menstimulasi optimasi produktivitas dan peningkatan nilai tambah hasil riset, utamanya di bidang kesehatan. Selain itu, hal tersebut juga sebagai pewujudan komitmen dalam pengembangan riset industri untuk menjadikan perguruan tinggi sebagai pusat inovasi dan sekaligus sebagai wahana pembelajaran yang bermanfaat bagi publik. Hingga tahun 2018, PT. Swayasa Prakarsa memiliki 34 karyawan yang terbagi ke dalam beberapa posisi, meliputi level direksi, manajemen, dan operator pelaksana. Masing-masing memiliki peranan masing-masing untuk mendukung visi dan misi perusahaan. Struktur organisasinya dapat dilihat pada Peraga 2.



Peraga 2. Struktur Organisasi PT. Swayasa Prakarsa
 Sumber: PT. Swayasa Prakarsa (2018)

Unit Bisnis PT. Swayasa Prakarsa

Hingga akhir tahun 2018, PT. Swayasa Prakarsa memiliki tiga unit bisnis utama, yaitu:

- Gama Herbal Indonesia;
- Hepro Gama (*Health Equipment and Medical Devices Production of Gadjah Mada University*);
- Gama Food;

Gama Herbal Indonesia merupakan unit bisnis PT. Swayasa Prakarsa yang bekerjasama dengan Fakultas Farmasi UGM dengan menandatangani perjanjian kemitraan pada tanggal 15 Maret 2013. Tujuan dari kerjasama ini tidak hanya menggerakkan usaha di bidang pengembangan obat herbal, tetapi juga sebagai wahana pendidikan dalam rangka meningkatkan kompetensi dalam bidang produksi dan pengembangan obat herbal. Beberapa produk unggulan dari unit Gama Herbal Indonesia tersaji pada Peraga 3.



Peraga 3. Produk-produk Unggulan Unit Gama Herbal Indonesia

Sumber: www.swayasaprakarsa.com (2018)

Unit bisnis yang selanjutnya adalah Hepro Gama yang bergerak dibidang produksi alat kesehatan untuk memenuhi kebutuhan bidang kedokteran, kedokteran gigi maupun kebutuhan alat kesehatan secara umum. Hepro Gama didirikan sebagai sarana produksi alat kesehatan yang terutama ditujukan untuk mengembangkan dan memproduksi hasil riset dan penelitian

dari UGM. Pengembangan produk berkualitas berdasarkan hasil riset adalah inti bisnis dalam pengembangan produk Hepro Gama serta menjadikan setiap prosesnya merupakan bagian dari proses edukasi dan pengabdian kepada masyarakat.

Pada awalnya, hasil inovasi alat kesehatan berbasis riset unggulan di UGM difokuskan pada area yang mempunyai imbas sosial-masyarakat yang tinggi, antara lain untuk membantu mencegah dan mengatasi penyakit kanker dan jantung. Selanjutnya, dikembangkan pula alat-alat kesehatan yang dapat membantu mengatasi problem saluran otak dan tulang. Pemilihan produk riset yang diproduksi PT. Swayasa Prakarsa melalui unit ini juga berdasar kriteria kesiapan teknologi untuk dapat segera diproduksi dan dihilirkan ke publik. Peraga 4 menampilkan beberapa produk unggulan dari unit Hepro Gama.



Peraga 4. Produk-produk Unggulan Unit Hepro Gama

Sumber: www.swayasaprakarsa.com (2018)

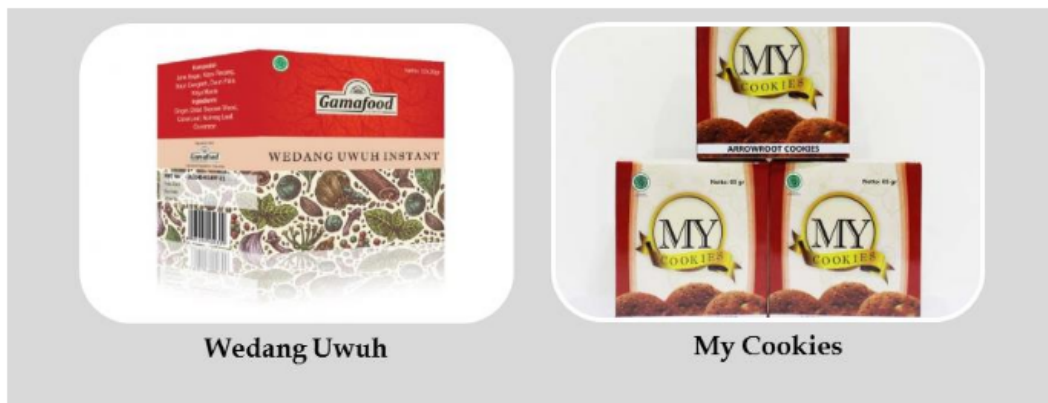
- **Gama-CHA** merupakan material pengganti tulang (*bone graft*) pertama di Indonesia yang mempunyai struktur identik dengan tulang manusia dan bersertifikat halal. Material ini terutama dipergunakan sebagai implan pada bidang kedokteran gigi, pengganti hilangnya struktur tulang pada trauma, tumor, maupun kelainan bawaan. Sejak 2016, Gama-CHA telah masuk ke daftar e-catalog, sehingga dapat

dimanfaatkan secara maksimal melalui asuransi maupun penjaminan kesehatan, seperti Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS).

- **NPC Strip** adalah alat untuk membantu diagnosis dan deteksi dini kanker nasofarings (NPC) dalam bentuk stik. Alat ini telah mendapatkan sertifikat ijin produksi dan sertifikat ijin edar. NPC Strip telah melalui serangkaian pengujian baik uji laboratorium maupun klinis (*in vivo-in vitro*) serta uji pasar yang berkesinambungan. Alat ini ditujukan untuk dimanfaatkan di fasilitas kesehatan primer.
- **InaSHUNT** adalah suatu alat berupa selang/saluran yang menghubungkan *ventrikel* (ruang di dalam otak) dan *peritoneal* (ruang di dalam perut) berfungsi mengalirkan kelebihan cairan otak untuk mengurangi tekanan kepala pada pasien *hidrocephalus*.
- **Ceraspon** merupakan spons gelatin yang berfungsi sebagai material serap untuk menghentikan perdarahan. Spons ini sering digunakan pada tindakan bedah termasuk pencabutan atau operasi gigi. Ceraspon juga diperkaya dengan kalsium untuk meningkatkan efektivitas hemostatik dan penyembuhan luka. Ceraspon merupakan hasil produk turunan dari *bone graft* Gama-CHA. Sebagai produk hasil riset dalam negeri, produk ini adalah spons pertama di Indonesia yang memiliki sertifikasi halal dan legalitas perijinan edar

Kemudian, unit bisnis yang ketiga adalah Gama Food. Unit ini merupakan unit bisnis termuda yang bergerak dalam bidang pangan, utamanya bahan pangan dan olahan bahan pangan hasil riset. Saat ini Gama Food sudah mengantongi sertifikat Halal dan Perijinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) sebagai dasar legalitas produksinya. Dalam perkembangannya, Gama Food terus berusaha mengembangkan usahanya untuk memperluas area distribusi dan meningkatkan kapasitas produksi untuk menjawab kebutuhan masyarakat atas bahan pangan hasil riset dan olahannya. Diantara produk Gama Food, seperti dapat dilihat juga pada Peraga 5, antara lain:

- Wedang Uwuh Celup dan Instant merupakan minuman tradisional khas Yogyakarta, dengan komposisi secang, jahe, daun kayu manis, daun cengkeh, dan daun pala.
- My Cookies merupakan cookies berbahan dasar tepung umbi garut yang dipadu dengan ceri, kismis, wijen serta kacang almond.



Peraga 5. Produk-produk Unggulan Unit Gama Food
 Sumber: Dokumen PT. Swayasa Prakarsa (2018)

TANTANGAN HEPRO GAMA

Semenjak mulai bekerja di PT. Swayasa Prakarsa pada akhir tahun 2014, Gumilang membawahi pengembangan produk di seluruh unit bisnis. Namun, ia merasakan tantangan terberat terletak pada unit Hepro Gama. Salah satunya karena unit ini memiliki nilai investasi yang tinggi, sehingga diekspektasikan dapat memberikan penghasilan yang tinggi. Selama empat tahun terakhir, dimulai pada tahun 2014, Hepro Gama memproduksi empat produk berbeda, yaitu Gama-CHA (2014), InaSHUNT (2016), NPC Strip (2017) dan yang terbaru adalah Ceraspon (2018).

Tentu dalam menjalankan pekerjaannya, Gumilang menemukan berbagai kendala. Sebagai seorang manajer pengembangan produk, Gumilang berkewajiban mengawal proses komersialisasi produk dari hasil riset universitas, mulai awal proses hingga pendampingan pemasaran sampai pada implementasi penjualan. Proses awal hilirisasi alat kesehatan hasil riset antara lain meliputi studi kelayakan pasar, survei pasar, dan analisis awal bisnis. Tidak mudah bagi Gumilang dalam menjalankan pekerjaannya membawahi tiga unit sekaligus, terkhusus pada unit bisnis Hepro Gama yang penuh dengan drama dan dilema. Drama dan dilema tersebut diakui Gumilang adalah sebuah keniscayaan profesi dimana ia bertanggung jawab untuk menghadapinya dengan sebaik-baiknya. Dilema yang paling dirasakan oleh Gumilang adalah ketika ia mengawal proses komersialisasi Gama-CHA dan Ceraspon.

Lika-Liku Perjalanan Produk Gama-CHA

Gama-CHA seperti ditampilkan pada Peraga 6, adalah salah satu produk yang dikawal oleh Gumilang sejak awal bergabung dengan PT. Swayasa Prakarsa dimana dia harus dihadapkan pada permasalahan penerimaan pasar produk ini. Sebagai produk pertama unit Hepro Gama, Gama-CHA mengalami kesulitan untuk bersaing di pasar alat kesehatan Indonesia. Dengan target pemasaran sebesar 20.000 per-tahun Gama-CHA hanya mampu terjual sebanyak 1.200 unit pada dua tahun awal pemasarannya. Terdapat selisih yang besar antara target dan capaian pemasaran, tentunya hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan.



Peraga 6. Gama-CHA

Sumber: PT. Swayasa Prakarsa (2018)

Oleh karena tidak terlibat dari awal mula pengembangan Gama-CHA, Gumilang perlu menelaah kembali data yang menjadi landasan pengambilan keputusan di awal proses hilirisasi. Melalui evaluasi menyeluruh pada Gama-CHA, Gumilang menemukan beberapa hal yang dapat menjadi penyebab kegagalan penetrasi produk tersebut, antara lain:

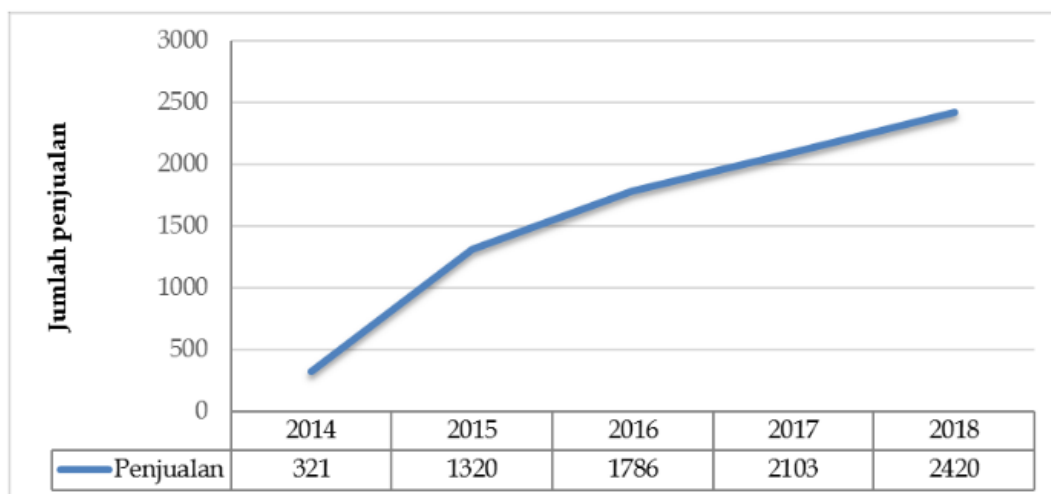
- Tingginya Harga Pokok Produksi (HPP)

PT. Swayasa Prakarsa hanya mendapatkan margin 25% dari harga jual distributor yang menurut analisis Gumilang dapat ditingkatkan dengan menekan harga pokok produksi. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu besarnya beban depresiasi alat produksi yang hanya ditanggung oleh satu produk, mahalnya harga bahan baku, dan tingginya proporsi biaya

pengembangan produk. Hal ini, tentu saja berpengaruh terhadap pengeluaran perusahaan di sektor lain seperti pengembangan, pemasaran, dan investasi.

- Kesalahan estimasi angka serapan pasar pertahun

Gumilang bercerita bahwa pada awal penajakan kerjasama distribusi dengan distributor, yaitu PT. Kimia Farma dan PT. Pharmasolindo, tahun 2014, mereka merilis angka perkiraan serapan mencapai 30.000 per-tahun. Angka tersebut dijadikan patokan untuk menerbitkan *purchase order*. Setelah satu tahun berjalan, serapan riil pasar ternyata hanya mencapai 1.300 per-tahun. Meskipun terjadi peningkatan yang signifikan pada tahun-tahun berikutnya, secara riil serapannya hanya sebesar 43% dibandingkan dengan estimasinya. Hal ini mengakibatkan kinerja produk di atas kertas menjadi tidak bagus. Selain itu, akibat lain yang terjadi adalah penumpukan stok akibat pesanan yang berimbas terhadap banyaknya produk terbuang karena masa kadaluarsa. Hal tersebut menjadi pertimbangan bagi distributor melakukan pemberhentian pembelian produk Gama-CHA. Peraga 7 menampilkan data lengkap penjualan dari tahun 2014 sampai 2018.



Peraga 7. Capaian Penjualan Gama-CHA

Sumber: PT. Swayasa Prakarsa (2018)

- Kurang maksimalnya promosi dan sosialisasi produk kepada target konsumen

Selama ini promosi dan sosialisasi yang dilakukan kepada target konsumen sangat minim. Ditambah lagi dengan kurang spesifiknya konten

promosi yang dilakukan yang menonjolkan aspek kehalalan produk. Hal ini mengakibatkan tenaga medis cenderung tetap menggunakan produk *bone graft* yang sebelumnya dipakai dan enggan untuk berpindah menggunakan Gama-CHA. Menurut Gumilang, diperlukan strategi baru untuk pemasaran produk, terutama dengan menonjolkan keunggulan sertifikasi halal dan legalitas ijin edar yang belum dimiliki oleh mayoritas produk kompetitor.

CERASPON SEBAGAI SOLUSI

Untuk mencoba mengatasi permasalahan yang terjadi pada produk Gama-CHA, Gumilang berdiskusi dengan kepala tim inventor produk Gama-CHA, yaitu drg. Ika Dewi Ana. Kepada drg. Ika, Gumilang menyampaikan perlunya melakukan pengembangan produk komplementari Gama-CHA untuk menunjang keberlangsungan produk tersebut. Sebagai portofolio produk hasil riset universitas di bidang kesehatan yang pertama kali berhasil dikomersialisasikan, sangat penting untuk menjaga citra merek Gama-CHA sebagai penyemangot periset lain untuk menghilirisasikan produknya.

Hasil dari diskusi tersebut, mereka memutuskan untuk melakukan akselerasi riset produk turunan dari Gama-CHA yang menggunakan lini produksi yang sama dan bahan baku yang hampir sama. Berdasarkan survei kebutuhan pasar pada 2017, dokter gigi di Indonesia sedang mengalami kesulitan untuk memperoleh produk spons hemostatik dikarenakan semakin ketatnya regulasi impor, pembatasan ijin peredaran alat kesehatan impor, dan tingginya bea cukai masuk alat kesehatan impor. Kombinasi hal tersebut menyebabkan banyaknya importir spons hemostatik menghentikan penjualan spons hemostatik ke Indonesia.

Profil Ceraspon

Produk hasil riset yang akan dilakukan hilirisasi sebagai komplementari Gama-CHA adalah spons hemostatik dengan merek Ceraspon, seperti ditampilkan pada Peraga 8. Produk ini merupakan material serap untuk menghentikan perdarahan. Spons hemostatik sering digunakan sebagai material untuk mengontrol perdarahan saat tindakan cabut gigi maupun bedah rongga mulut. Kontrol pendarahan merupakan masalah kritis pada tindakan bedah karena darah disekitar insisi bedah dapat menimbulkan komplikasi.

Ada beberapa tindakan yang dapat dilakukan untuk mengurangi pendarahan di sekitar area bedah, antara lain penggunaan antikoagulan maupun menggunakan spons hemostatik. Metode yang sering dilakukan oleh dokter gigi adalah dengan menggunakan material serap untuk menghentikan

pendarahan. Akan tetapi tindakan ini masih mempunyai keterbatasan karena sifat spons hemostatik yang tidak dapat diserap dengan baik oleh tubuh, sehingga memerlukan prosedur tambahan untuk mengambil spons tersebut yang kemudian dapat memicu pendarahan maupun komplikasi lain.



Peraga 8. Ceraspon

Sumber: PT. Swayasa Prakarsa (2018)

Beberapa penyedia alat kesehatan telah menawarkan spons hemostatik yang dapat diserap oleh tubuh (*biodegradable*) akan tetapi spons yang ditawarkan tersebut banyak yang masih menggunakan bahan yang berasal dari babi. Seperti diketahui, Indonesia merupakan negara dengan mayoritas muslim terbesar di dunia, sehingga kebutuhan akan produk yang dibuat dari bahan halal sangat tinggi.

Gelatin yang diperlukan dalam produksi spons hemostatik dapat didapatkan dari tulang maupun kulit hewan. Di dunia industri, sumber gelatin yang sering dipakai berasal dari babi, sapi dan ikan. Menurut Gumilang, pertimbangan biaya menyebabkan banyak industri memakai gelatin yang berasal dari babi. Hal ini tentu saja menjadi masalah bagi masyarakat muslim sehingga diperlukan pengembangan produk yang dapat menjadi solusi atas permasalahan tersebut. Selain itu, kekurangan lain dari produk spons hemostatik yang sudah beredar adalah waktu degradasi yang terlalu cepat sehingga belum mencapai kemampuan hemostatik yang maksimal.

Ceraspon sebagai salah satu produk hasil riset yang mengedepankan kepentingan pasien dengan mutu yang tinggi diharapkan menjadi solusi dari beberapa produk kompetitor yang sudah lebih dulu beredar. Ceraspon menggunakan bahan baku yang mempunyai sertifikat halal, proses produksi yang higienis dan steril serta terhindar dari kontaminasi substansi yang tidak

halal. Pada akhir prosesnya, dilakukan audit halal LPPOM Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk mendapatkan sertifikasi halal MUI.

Selain pertimbangan halal, menurut Gumilang, hemostatik yang berasal dari gelatin sapi mempunyai struktur makro yang lebih halus dan menunjukkan kemampuan hemostatik yang lebih efektif dibandingkan spons gelatin babi. Hal ini menunjukkan bahwa Ceraspon yang berbahan dasar gelatin sapi, selain dapat memenuhi kebutuhan klinis juga dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang mayoritas penduduknya adalah muslim. Gumilang juga menangkap peluang dengan adanya sertifikasi halal ini dapat meningkatkan daya jual produk dan daya tarik untuk diminati baik di dalam negeri maupun negara lain, terutama negara Timur Tengah.

Sebagai produk turunan dari Gama-CHA, menurut Gumilang, Ceraspon dapat membantu mengurangi beban biaya yang memberatkan Gama-CHA. Dengan berbagi lini produksi, biaya *overhead* dan nilai depresiasi dapat diminimalisir. Selain itu, dengan bertambahnya produksi, dapat meningkatkan nilai pesanan bahan baku dalam kuantitas yang lebih besar, sehingga diharapkan dapat mereduksi komponen harga bahan baku produk.

Pembuatan dan Pengemasan Ceraspon

Ceraspon terbuat dari bahan-bahan yang non toksik yaitu Kalsium Hidroksida atau $\text{Ca}(\text{OH})_2$ - nontoksik; Asam Ortofosfat H_3PO_4 - nontoksik; Sodium Sitrat Tribasik Dihidrat ($\text{Na}_3\text{C}_6\text{H}_5\text{O}_7 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$) - nontoksik; Gelatin - nontoksik; dan Asam Klorida (HCl) - nontoksik, sebagai material tambahan untuk menjaga netralitas air dalam proses produksi. Hasil akhir proses pembuatan Ceraspon adalah spons (yang mengandung kalsium) dan air, tanpa hasil sampingan lain. Kandungan kalsium dalam bentuk senyawa karbonat apatit ($\text{Ca}_{10}(\text{PO}_4)_6(\text{OH})_2$) merupakan komponen yang secara alamiah ada dalam tubuh manusia dan akan berfungsi menghentikan perdarahan serta mengaktifkan proses menuju penyembuhan luka dan perbaikan jaringan. Gelatin yang ada dalam komposisi Ceraspon merupakan *denaturized collagen* dan merupakan komponen alamiah jaringan tubuh manusia. Satu dus Ceraspon berisi blister dengan isi 10 blok gelatin Steril dengan ukuran 10x10x10 mm. cara penyimpanan harus pada suhu dibawah 30°C dan terlindung dari cahaya matahari (Executive Summary Ceraspon, 2018).

Indikasi Penggunaan Ceraspon

Tujuan penggunaan Ceraspon adalah sebagai penutup luka, penghenti pendarahan, dan pembantu proses penyembuhan luka dan perbaikan jaringan pada beberapa indikasi berikut:

- Ekstraksi gigi (pencabutan)
- Tindakan operasi dan luka minor rongga mulut
- Pengendalian pendarahan
- Odontektomi, apikoektomi, osteotomi
- Perancah (*scaffold*) pada rekayasa jaringan tulang dan sistem pelepasan obat
- Penutupan area cangkok tulang
- Proteksi membran *Schneiderian*
- Penutupan area biopsi

POTENSI CERASPON

Ceraspon memiliki indikasi penggunaan pada beberapa kasus yang telah disebutkan, antara lain seperti pencabutan gigi, odontektomi, osteotomi, apikoektomi dan tindakan operatif lain. Segmen pengguna Ceraspon meliputi dokter gigi umum maupun spesialis, dan dapat digunakan di fasilitas kesehatan dasar seperti Puskesmas, praktek dokter gigi pribadi maupun di fasilitas kesehatan tingkat lanjut atau rumah sakit.

Di beberapa negara maju, standar prosedur tindakan pencabutan gigi meliputi pemasangan spons hemostatik pada area bekas pencabutan sebagai pengganti tampon kapas untuk menghentikan perdarahan. Gumilang mengatakan bahwa penggunaan spons hemostatik dapat membantu percepatan proses pembekuan darah, mencegah terjadinya komplikasi pasca pencabutan, dan mempercepat penyembuhan luka. Di Indonesia saat ini, penggunaan spons hemostatik terbesar adalah di klinik swasta dan praktek pribadi dokter gigi, dan belum lazim digunakan secara luas di rumah sakit dan puskesmas. Hal ini diakibatkan belum masuknya penggunaan spons hemostatik dalam standar prosedur perawatan dan komponen pembiayaannya dalam penjaminan kesehatan (Jamkes-BPJS).

Sebagai gambaran, seperti disajikan pada Peraga 9, berdasarkan Hasil Riset Kesehatan Dasar Departemen Kesehatan Republik Indonesia, pada tahun 2008 diperoleh data sejumlah 27.146 kasus pencabutan gigi di fasilitas kesehatan milik pemerintah di Yogyakarta dan 138.355 kasus di Jawa Tengah pada tahun 2012. Data-data tersebut diatas belum termasuk kasus yang terlaksana di rumah sakit dan klinik swasta serta praktek pribadi dokter gigi.

Diharapkan dengan usulan dan pembaharuan standar operasi pencabutan dan revisi komponen pembiayaan unit untuk kasus pencabutan gigi, spons hemostatik dapat dimanfaatkan sebagai alternatif terapi di fasilitas kesehatan pemerintah. Berdasarkan data Direktorat Jenderal Pelayanan Kesehatan, Kemenkes RI (2018), terdapat 12.601 rumah sakit umum, khusus,

dan puskesmas di seluruh Indonesia pada tahun 2017. Data ini dapat dijadikan dasar perhitungan potensi serapan dan pemasaran Ceraspon di Indonesia.

Fasilitas Kesehatan	Jumlah				
	2013	2014	2015	2016	2017
Puskesmas	9.655	9.731	9.754	9.767	9.825
Rumah Sakit Umum	1.725	1.855	1.951	2.045	2.198
Rumah Sakit Khusus	503	551	537	556	578
Total	11.883	12.137	12.242	12.368	12.601

Peraga 9. Jumlah Rumah Sakit Umum, Rumah Sakit Khusus, dan Puskesmas di Indonesia Tahun 2013-2017

Sumber: Direktorat Pelayanan Kesehatan, Kemenkes RI (2018)

Menurut data dari Kolegium Kedokteran Indonesia tahun 2012, jumlah dokter gigi di Indonesia yang telah teregistrasi sebanyak 23.266 dokter gigi dan 1.952 dokter gigi spesialis per 31 Desember 2012 dengan angka pertumbuhan sebesar 600 dokter gigi baru per tahun. Direktorat Jenderal Pelayanan Kesehatan, Kemenkes RI (2018) juga melaporkan terdapat total 5.107 dokter gigi dan 1.874 dokter gigi spesialis di rumah sakit seluruh Indonesia pada tahun 2017 (Peraga 10). Selain itu, terdapat 3.000 mahasiswa aktif kedokteran gigi dan akan terus bertambah seiring dengan akan dibukanya tujuh Fakultas Kedokteran Gigi Baru selama tahun 2016-2019. World Health Organization (WHO) juga menyebutkan bahwa pada tahun 2004 terdapat kurang lebih 1,8 juta dokter gigi di seluruh dunia. Tidak menutup kemungkinan juga terbukanya pasar ekspor keluar Indonesia terutama di negara dengan mayoritas penduduk muslim.

Dari beberapa data yang didapat, Gumilang bersama GM PT. Pharmasolindo melakukan analisis perkiraan penjualan Ceraspon. Hasil perhitungan menunjukkan sejumlah 10.392 dus Ceraspon diperkirakan dapat terjual dalam kurun waktu satu tahun (Peraga 11). Sang GM kemudian menggunakan angka tersebut sebagai jumlah purchase order yang akan mulai didistribusikan oleh PT. Pharmasolindo pada Januari 2019.

Wilayah	Jumlah	
	Dokter Gigi Spesialis	Dokter Gigi
Sumatera	181	1089
Jawa	1457	2961
Bali, NTT, NTB	49	202
Kalimantan	100	292
Sulawesi	70	464
Maluku, Papua	17	99
Total	1874	5107

Peraga 10. Jumlah dokter gigi dan dokter gigi spesialis di Rumah Sakit seluruh Indonesia (2017)

Sumber: Direktorat Pelayanan Kesehatan, Kemenkes RI (2018)

Selain itu, menurut Gumilang dan tim peneliti, Ceraspon masih sangat mungkin memiliki potensi untuk melakukan penetrasi ke pasar yang lebih luas. Salah satunya, Ceraspon dapat dikembangkan dalam ukuran dimensi yang lebih besar sehingga sesuai untuk tindakan operatif besar dan bedah umum. Diversifikasi ini diharapkan dapat membuka peluang pasar yang lebih besar untuk masuk pada penggunaan oleh kalangan dokter umum dan bedah, tidak hanya pada dokter gigi.

Dokter gigi umum dan spesialis	Populasi	Kemungkinan melakukan pencabutan		Rerata kasus pencabutan/tahun		Jumlah target penjualan (30%)	
		Presentase	Jumlah	Kasus	Kebutuhan spons (blok)	Blok	Dus
Dokter gigi (umum)	27.199	50 %	13.600	24	326.388	97.916	9792
Bedah Mulut	346	100 %	346	36	12.456	3.737	374
Prostodontist	311	50 %	156	12	1.866	560	56
Periodontist	158	100 %	158	36	5.688	1.706	171
Total	28.014		14.259		346.398	103.919	10.392

Peraga 11. Perkiraan target penjualan Ceraspon tahun pertama (2019)

Sumber: Data sekunder PT. Swayasa Prakarsa dan PT. Pharmasolindo (2018)

KEUNGGULAN DAN PERBANDINGAN CERASPON DENGAN PRODUK KOMPETITOR

Berdasarkan hasil penelitian yang panjang dan telah teruji baik secara laboratorium maupun klinis, Ceraspon memiliki beberapa keunggulan, antara lain:

- Mengandung gelatin *natural bovine* yang bersertifikasi halal
- Memiliki daya serap yang lebih efisien (40 kali berat awal) (Peraga 12)
- Menjaga integritas bentuk dan struktur pada saat dan setelah aplikasi (Peraga 12)
- Mudah diaplikasikan
- Memungkinkan penyertaan obat dan *growth factor* saat aplikasi
- Mudah diresorpsi jika dengan pH netral
- Mengandung kalsium dan karbonat-apatit untuk mempercepat pembekuan darah dan penyembuhan jaringan
- Memiliki ukuran *porous* ideal untuk pertumbuhan sel pada proses regenerasi



Peraga 12. Keunggulan Ceraspon dalam kemampuan daya serap dan integritas struktur

Sumber: Ringkasa Eksekutif Ceraspon (2018)

Sejauh ini sudah ada beberapa merk spons hemostatik yang beredar di Indonesia. Seperti yang ditampilkan pada Peraga 13, mayoritas produk yang beredar tersebut berbahan dasar *porcine* (babi), meskipun beberapa mengklaim menggunakan bahan dasar dari *bovine* (sapi). Namun mereka tidak dapat menunjukkan sertifikasi halal baik dari MUI maupun dari negara asalnya. Umumnya, produk tersebut masuk melalui importir umum dan tidak

memiliki Nomor Ijin Edar (NIE) resmi dari Kementerian Kesehatan Indonesia. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa produk-produk tersebut diedarkan secara ilegal kepada dokter maupun fasilitas kesehatan.

Merk	Produsen	Spesifikasi	Harga per-pack	Sertifikasi (MUI dan NIE)
Hemospon	Brasil	<i>Porcine (babi), Sterile</i>	Rp 100.000 / 10 block	-
Curaspon	Belanda	<i>Porcine, Sterile</i>	Rp 120.000/ 10 block	-
Spongostan	Belgia	<i>Porcine, Sterile</i>	Rp 450.000/ 25 block	-
Cutanplast	Italia	<i>Porcine, Sterile</i>	Rp 150.000/ 10 blok	-
Surgispon	India	<i>Porcine, Sterile</i>	Rp 125.000/ 10 blok	-
Medispon	Polandia	<i>Bovine (sapi), Sterile</i>	Rp 1.800.000/100 blok	-
Jason Fleece	Jerman	<i>Bovine, Sterile</i>	Rp 500.000/5 blok	-
Ceraspon	Indonesia	<i>Bovine, Sterile</i>	Rp 240.000/10 block	MUI, NIE

Peraga 13. Perbandingan produk kompetitor Ceraspon yang beredar di Indonesia

Sumber: Data PT. Swayasa Prakarsa dan Pharmasolindo (2017)

Semenjak pemberlakuan Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1190 Tahun 2010 dan dipertegas dengan Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 62 Tahun 2017, sosialisasi untuk kesadaran penggunaan alat kesehatan berijin edar di kalangan medis mulai digalakkan. Seiring dengan sosialisasi tersebut, dilakukan juga tindakan pembatasan dan penindakan impor serta distribusi alat kesehatan ilegal. Tentu saja, dampaknya berimbas pada ketersediaan pasokan spons hemostatik di Indonesia. Gumilang menyadari hal tersebut dari tereduksinya merek spons yang beredar di pasaran hingga tahun 2018.

DUKUNGAN DAN PENGAKUAN PEMERINTAH

Gumilang mengutip pernyataan Ketua Umum **5** bungan Perusahaan alat-alat Kesehatan dan Laboratorium (2018) bahwa **peralatan yang dipakai oleh rumah sakit di Indonesia sebagian besar impor, dengan besaran mencapai 92% karena keterbatasan bahan baku dari dalam negeri yang belum memenuhi standar mutu untuk keperluan medis.** Pengembangan teknologi **alat kesehatan** berbasis riset teknologi yang diiringi dengan pengembangan

industri akan mengurangi ketergantungan terhadap produk impor serta mampu memenuhi kebutuhan alat kesehatan di Indonesia. Hal tersebut dapat menciptakan kemandirian masyarakat dan meningkatkan daya saing bangsa di tingkat global secara bertahap.

Menurut Gumilang, saat ini jumlah penduduk yang besar dan pertumbuhan ekonomi yang cukup baik menjadikan Indonesia sebagai salah satu pasar yang potensial bagi industri obat dan alat kesehatan. Pemerintah pun sudah tanggap dengan hal tersebut, ditandai dengan diterbitkannya Instruksi Presiden (Inpres) Nomor 6 Tahun 2016 tentang Percepatan Pengembangan Industri Farmasi dan Alat Kesehatan diterbitkan dan ditandatangani oleh Presiden pada 8 Juni 2016 lalu guna mewujudkan kemandirian dan meningkatkan daya saing industri farmasi dan alat kesehatan dalam negeri melalui percepatan pengembangan industri farmasi dan alat kesehatan.

Kebijakan tersebut juga mendukung penerapan Undang-Undang No.36/2009 tentang kesehatan yang mengamanatkan peningkatan mutu dan belanja kesehatan oleh pemerintah menjadi minimal 5% mulai 2014. Menurut Gumilang, hal ini menjadi peluang sekaligus tantangan bagi perkembangan industri alat-alat kesehatan. Peluang tersebut ditangkap oleh PT. Swayasa Prakarsa sebagai sebuah tantangan untuk dapat menghasilkan produk berkualitas berbasis riset yang dapat memenuhi kebutuhan nasional dengan harga terjangkau, contohnya adalah Gama-CHA dan Ceraspon.

Gumilang juga sadar akan banyaknya dukungan dukungan Kemenkes, antara lain penyediaan kemudahan regulasi untuk produk hasil industri dalam negeri, pendampingan langsung dalam proses hilirisasi hasil riset, serta memfasilitasi partisipasi dalam eksebitasi rutin produk obat dan alat kesehatan dalam negeri. Beberapa pameran kesehatan bergengsi di tingkat nasional dan internasional pernah diikuti PT. Swayasa Prakarsa, antara lain Indonesian Dental Expo (IDEX) pada tahun 2017 dan Forum Ilmiah (FORIL) Trisakti pada tahun 2017 dan 2018. Selain itu, secara sinergis Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi melalui berbagai skema dukungan pendanaan dan hibah telah mengakselerasi proses industrialisasi produk kesehatan, utamanya produk hasil riset.

Sebagai pengakuan dari pemerintah, sejak tahun 2016 hingga 2018, PT. Swayasa Prakarsa dikenal sebagai perusahaan berbasis universitas terbaik dan yang pertama berhasil menghilirisasi alat kesehatan hasil riset dalam skala industri di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan keberhasilan PT. Swayasa Prakarsa memperoleh penghargaan “Karya Anak Bangsa di Bidang Alat Kesehatan” dari Kementerian Kesehatan Republik Indonesia selama tiga tahun berturut-turut pada 2016, 2017 dan 2018, seperti ditampilkan dalam Peraga 14.



Peraga 14. Penghargaan “Karya Anak Bangsa di Bidang Alat Kesehatan” tahun 2018

RESPON AWAL PASAR TERHADAP CERASPON

Dengan berbagai keunggulan dan dukungan yang dimiliki Ceraspon, Gumilang tidak menyangkal masih ada sedikit keraguan akan keberhasilan produk ini ketika nantinya dipasarkan. Beberapa upaya sudah dilakukan seperti melakukan sosialisasi dengan beberapa *Key Opinion Leader* (KOL) dari komunitas dokter gigi di Indonesia. Pada akhir tahun 2018, Ceraspon juga sudah mulai dikomunikasikan kepada publik melalui beberapa pameran kesehatan baik pada level nasional.

Tak sedikit Gumilang menjumpai teman sejawat yang diberi penjelasan mengenai Ceraspon dengan penekanan kualitas serta legalitas label halal dan ijin edar, namun masih beranggapan bahwa produk impor yang belum memiliki legalitas halal dan ijin edar, tetapi sudah dikenal kualitas dan memiliki harga yang lebih murah masih menjadi andalan utama mereka. Hal ini tentu sangat disayangkan mengingat dokter adalah konsumen profesional dimana mereka memiliki peran krusial dalam menentukan produk apa yang akan digunakan pada pasiennya. Gumilang sadar bahwa ini menjadi suatu tugas besar baginya untuk memikirkan bagaimana caranya untuk bisa melakukan penetrasi yang tepat pada pasar dengan kondisi seperti ini. ini.

KENDALA DISTRIBUSI CERASPON

Dalam regulasi yang diterbitkan oleh Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, sebuah entitas badan usaha dapat mendistribusikan alat kesehatan setelah memperoleh IPAK (Ijin Penjualan Alat Kesehatan). PT. Swayasa Prakarsa sebagai perusahaan baru belum mampu untuk memiliki ijin tersebut karena berbagai kendala investasi yang meliputi kebutuhan pembiayaan untuk memenuhi berbagai persyaratan regulasi IPAK, antara lain: persyaratan sarana prasarana pergudangan, gedung dan prasarana penunjang administrasi, dan penambahan ijin usaha baru. Selain itu, konsekuensi dari membangun jalur distribusi mandiri juga pasti membutuhkan penambahan sumber daya manusia yang cukup besar di bagian pergudangan, apoteker penanggung jawab, tenaga pemasaran, kendali mutu, dan representasi.

Untuk mengatasi hal tersebut, berdasar berbagai pertimbangan Gumilang berpendapat bahwa akan lebih baik jika menggandeng perusahaan distribusi yang sudah mapan. Namun demikian, langkah untuk menggandeng distributor besar juga memiliki kekurangan antara lain; harga jual lebih tinggi akibat margin besar yang diambil distributor, produsen (dalam hal ini PT. Swayasa Prakarsa) sebagai *principal* juga minim keleluasaan dalam intervensi pemasaran produk, dan biaya untuk edukasi tenaga pemasaran yang dibebankan kepada produsen. Kendala tersebut diperparah dengan ditunjuknya PT. Pharmasolindo yang merupakan anak perusahaan PT. Kimia Farma sebagai distributor, sehingga rantai distribusi menjadi lebih panjang. Dengan terlibatnya satu pihak tambahan, tentu saja harga jual akhir ke konsumen menjadi lebih tinggi. Ilustrasi jalur distribusi Ceraspon dapat dilihat pada Peraga 15.



Peraga 15. Jalur distribusi Ceraspon

Pada akhir 2018, pernah suatu ketika Gumilang mengisi pelatihan bagi tenaga penjualan PT. Pharmasolindo. Pada pelatihan tersebut, Gumilang menyadari masih terbatasnya pengetahuan mereka mengenai produk Ceraspon. Ia kemudian kembali terngiang akan permasalahan penjualan yang terjadi pada Gama-CHA. Mungkin saja hal tersebut terjadi karena kurangnya pembekalan bagi para tenaga penjualan distributor. Padahal produk farmasi

merupakan salah satu produk khusus dengan penjualan 'misionaris' karena ditargetkan kepada tenaga medis sebagai pengambil keputusan, bukan pasien yang merupakan konsumen akhir dari produk tersebut. Sangat penting bagi tenaga penjualan untuk mengetahui dengan detil produk yang akan dijual kepada tenaga medis yang masuk dalam kategori pembeli profesional. Oleh karena itu, menjadi tanggung jawab Gumilang untuk dapat mengawal penjualan Ceraspon dengan lebih baik.

TANTANGAN CERASPON KE DEPAN

Dilema yang dihadapi oleh Gumilang pada kasus Ceraspon bermula dari masalah pada produk Gama-CHA yang tidak dapat menunjukkan kinerja penjualan yang baik, sehingga memaksa distributor melakukan retur sebanyak 50% dari pembelian. Ceraspon yang diharapkan dapat menjadi solusi atas masalah Gama-CHA pun belum menunjukkan progres yang diharapkan. Masalah spons hemostatik mengandung kandungan babi pada produk impor adalah sesuatu yang serius jika dipandang berdasarkan kacamata Gumilang sebagai seorang Muslim. Ceraspon yang berusaha mengisi masalah tersebut justru menimbulkan masalah baru karena biaya yang dihasilkan dari bahan baku serta proses produksi yang halal relatif lebih mahal jika dibandingkan dengan bahan baku yang tersedia di pasaran, yaitu mayoritas menggunakan *porcine* (babi).

Selain itu, panjangnya rantai distribusi akibat regulasi pun semakin menambah dilema. Padahal pada Januari 2019, Ceraspon terjadwal akan resmi dipasarkan dengan distributor PT. Pharmasolindo. Ditengah raut keputusan yang terlukis di wajahnya, Gumilang pun berharap aturan distribusi kedepannya dapat dibuat lebih ramping dan efisien. Kemudian, ia pun berharap agar biaya produksi yang dapat menghasilkan sertifikasi halal dapat lebih ditekan lagi. Kalaupun masih lebih mahal, ia berharap para dokter gigi dan praktisi kesehatan beragama Muslim untuk lebih mementingkan kualitas dan kehalalan produk meskipun harga sedikit lebih mahal.

REFERENSI

Direktorat Pelayanan Kesehatan, Kementerian Kesehatan RI, 2018, Data dan Informasi Profil Kesehatan Indonesia 2017.

Ringkasa Eksekutif Ceraspon, dokumen perusahaan PT. Swayasa Prakarsa, 2018.

Kolegium Kedokteran Indonesia, 2012, Jumlah Dokter Gigi di Indonesia 2012

Dilema Penjualan Ceraspon: Spons Hemostatik Halal

ORIGINALITY REPORT

7%

SIMILARITY INDEX

7%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.swayasaprakarsa.com Internet Source	3%
2	greenmealer.com Internet Source	2%
3	sehatnegeriku.kemkes.go.id Internet Source	1%
4	www.pembiayaanalatkesehatan.com Internet Source	1%
5	ekonomi.kompas.com Internet Source	1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On