Hingga kini rantai pembayaran dari hilir ke hulu industri farmasi belum tuntas.

Vincent Harijanto, Ketua Komite Industri Bahan Baku GP Farmasi

Tunggakan Obat JKN

GP Farmasi mengeluhkan tunggakan pembayaran obat yang belum tuntas

Eldo Christoffel Rafael

JAKARTA. Penyelesaian rantai suplai obat Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) di industri farmasi masih memunculkan polemik. Faktanya, Gabungan Pengusaha (GP) Farmasi masih mengeluhkan rantai pembayaran obat dari hilir ke hulu, yang belum dituntaskan.

Sementara Asosiasi Rumah Sakit Swasta Indonesia menyatakan tunggakan obat sudah diselesaikan, sejalan dengan suntikan dana senilai Rp 5,2 triliun yang diberikan kepada BPJS Kesehatan.

Ketua Komite Perdagangan dan Industri Bahan Baku Farmasi GP Farmasi, Vincent Harijanto menyatakan, GP Farmasi yang sudah berdiri sejak tahun 1969 dan menaungi tidak kurang dari 200 perusahaan farmasi di Indonesia saat ini masih kesulitan keuangan lantaran adanya tunggakan pembayaran obat tersebut.

Ia menegaskan, rantai pembayaran dari hilir ke hulu industri farmasi belum juga tuntas. Di mana rantai utama pembayaran obat berasal dari rumah sakit yang membayar biaya obat ke Pedagang Besar Farmasi (PBF).

Selanjutnya PBF akan melanjutkan pembayaran tersebut ke pabrikan manufaktur farmasi dalam negeri maupun luar negeri. Akan tetapi, PBF sampai saat ini belum juga mendapatkan pembayaran obat dari program JKN tersebut. "Tunggakan bukan saja dalam waktu tiga atau enam bulan. Sudah berulang tahun," ungkap Vincent kepada KONTAN, Kamis (3/1).

Dengan masih berlarutnya masalah ini, GP Farmasi akan kembali menggelar rapat internal dengan perusahaan farmasi pada pekan depan. Vincent mengharapkan hasil rapat tersebut bisa disambut baik oleh setiap *stakeholder* dari industri farmasi.

Sementara itu, Presiden Direktur PT Kalbe Farma Tbk Vidjongtius mengakui ada keterlambatan pembayaran piutang BPJS ke rumah sakit yang berdampak ke industri farmasi maupun perusahaan. "Sejauh saya mengetahui, belum semuanya tuntas sampai saat ini," kata Vidjongtius, Kamis (3/1).

Namun dia enggan menyebutkan rumah sakit yang belum melunasi pembayaran obat. Yang terang, Kalbe masih tetap akan ikut dalam program JKN di 2019. Menurut dia, kesehatan masyarakat tidak bisa ditinggalkan. "*Cash-flow* masih ada cara untuk mengelolanya," papar Vidjongtius.

Sudah dibayar

BPJS Kesehatan sudah menerima Rp 5,2 triliun pada akhir Desember 2018.

Berdasarkan catatan KONTAN, pada tahun lalu, Kalbe Farma meningkatkan volume penjualan obat resep ke program JKN dan menyasar pasar rumah sakit swasta. "Strategi pemasaran obat resep untuk suplai ke JKN masih terus ditingkatkan, porsinya 15% hingga 17% dari pasar obat resep kami," ungkap Vidjongtius.

Meski ada penundaan pembayaran obat dari rumah sakit. manajemen Kalbe Farma memastikan harga jual obat, baik generik maupun non generik milik Kalbe tidak mengalami kenaikan pada tahun ini.

Secara terpisah, Kepala Humas BPJS Kesehatan, M Iqbal Anas Ma'ruf mengatakan, pada bulan Desember 2018 BPJS Kesehatan telah mendapatkan suntikan dana sebesar Rp 5,2 triliun dari pemerintah untuk membayar tagihan rumah sakit. Bahkan, menurut dia, semua dana tersebut sudah dicairkan untuk pelunasan utang kepada rumah sakit tersebut. "Sudah dicairkan," ungkap Iqbal menjawab pesan singkat kepada KONTAN, Kamis (3/1).

Sekretaris Jenderal (Sekjen) Asosiasi Rumah Sakit Swasta Indonesia (ARSSI) Ichsan Hanafi pun membenarkan dana yang cair tersebut sudah dibayarkan ke semua rumah sakit. "Seharusnya tunggakan obat pun sudah dibayarkan ke perusahaan farmasi," kata Ichsan kepada KONTAN, kemarin. ■

Penjualan Toyota Tahun 2019

KONTAN/Baihaki

Penjualan mobil Toyota di diler Astrido, Pondok Cabe, Tangerang Selatan, Kamis (3/1). Toyota Astra Motor memperkirakan penjualan di tahun 2019 akan mencapai 350.000 unit.

AIR MINUM KEMASAN

Pebisnis AMDK Siap Menyambut Pilpres

KONTAN/Baihaki

JAKARTA. Lonjakan permintaan air minum dalam kemasan (AMDK) menjadi rutinitas selama momentum kampanye politik. Sambil mengakumulasi potensi kenaikan penjualan menjelang pemilihan presiden (pilpres) pada April nanti, pelaku industri AMDK terus memperkuat jaringan distribusi dan logistik.

Berdasarkan pengalaman PT Singa Mas Indonesia, ongkos pengiriman barang dari pabrik ke gudang di luar kota cukup mahal. Sementara waktu pengiriman barang untuk persiapan hari H pilpres untuk di wilayah Jakarta, baru bisa dilakukan pada Maret 2019 atau H-30. Berbeda dengan pengiriman barang pada momentum Lebaran yang bisa berlangsung sejak H-90.

Untuk mengimbangi tantangan itu, Singa Mas menjalin kerjasama dengan beberapa penyelenggara acara yang terkait dengan pilpres. "Biasanya mereka order seminggu sebelum ada rapat," ujar Santo Kadarusman, *New Business Development Manager* PT Singa Mas Indonesia kepada KONTAN, Rabu (2/1).

Selama momentum pesta demokrasi April 2018 nanti, Singa Mas membidik peningkatan penjualan sebesar 10%-15% ketimbang bulan-bulan biasa. Sementara target pertumbuhan penjualan mereka secara keseluruhan di sepanjang tahun ini sebesar 100%.

Adapun target pertumbuhan pangsa pasar Singa Mas tahun ini sebesar 10%. Target terbagi dalam aneka jenis produk seperti air mineral Frozen, Fiesta White Tea, Fiesta Black Tea, Fontana, Serrr, Sepet Wangi dan Fruitamax.

Sedangkan Danone Indonesia mengaku siap dari sisi distribusi. "Tentu saja kami akan terus memantau dinamika di tahun politik ini dengan harapan pesta demokrasi lima tahunan ini akan berjalan lancar dan tidak menimbulkan gangguan pada distribusi," tutur Arif Mujahidin, *Corporate Communication Director* Danone Indonesia.

Danone Indonesia juga berharap mereguk pendapatan lebih besar selama momentum kampanye politik hingga hari H pilpres. Hanya saja, mereka tak secara spesifik menyebutkan targetnya.

Tahun ini, industri AMDK berpotensi tumbuh lebih dari 9%.

Asosiasi Perusahaan Air Minum dalam Kemasan Indonesia (Aspadin) memproyeksikan realisasi pertumbuhan industri AMDK pada tahun lalu sebesar 9%. Dengan adanya tambahan momentum tahun politik, maka tahun ini industri AMDK bakal tumbuh lebih tinggi lagi.

Supaya lebih maksimal menikmati berkah tahun politik, Aspadin menyarankan pelaku industri AMDK memperhatikan daya saing lewat efisiensi biaya. "Yang tak kalah penting, bagaimana kami mengatur biaya agar efisien," ungkap Rachmat Hidayat, Ketua Aspadin.

Ika Puspitasari

Siasat Bisnis

Forever 21, Bisakah Selamanya?

Siapa yang tidak kenal Forever 21 (F21)? Hampir di setiap mal di dunia, ada toko ritel ini. Harganya super terjangkau dan trennya terjamin. Mereka membidik niche market *yang sama dengan H&M, Zara, Uniqlo, Mango, Pull & Bear, dan* fast fashion *lainnya.*

Ya, fast fashion *adalah kategori yang sangat menggiurkan, karena konsumsinya cepat dan sangat repetitif hingga ratusan kali per tahun. Dan bagi Forever 21, hal ini bisa berarti bercokol selamanya.*

F21 didirikan pada tahun 1984 oleh pasangan suami istri asal Korea Selatan bernama Do Won Chang dan Jin Sook. Mereka adalah imigran di Negara Paman Sam yang bermukim di metropolitan Los Angeles.

Toko pertama dibuka di Jalan North Figueroa Nomor 5637, Highland Park, California, yang merupakan suburb Los Angeles. Luasnya hanya 84 meter persegi (m²). Di tahun pertama, outlet ini mengeruk omzet US$ 700.000.

Kok namanya Forever 21 ya? Apakah artinya mereka atau konsumennya agar selalu muda berusia 21 tahun? Ternyata bisnis ini didirikan pada tanggal 21 April 1984. Tepat pada Hari Kartini ya? Kebetulan yang menarik.

Target pasar yang dibidik pada awalnya adalah para perempuan muda Korean American di Los Angeles. Kini produk mereka mencakup niche *anak-anak dan laki-laki.*

Hari ini, F21 telah mempunyai 600 gerai di seluruh dunia dengan omzet US$ 4,4 miliar. Ya, empat miliar dollar lebih. Luar biasa, bukan?

Merek-merek lini mereka termasuk Love 21, XXI Forever dan Heritage. Dan 60% produk Forever 21 diproduksi di China.

F21 merupakan salah satu bukti kehebatan para imigran di Negara Paman Donald ini. Tiba di AS tahun 1981, Do Won Chang pernah bekerja sebagai tukang bersih-bersih, penjaga pom bensin, dan waiter di coffee shop.

Padahal, sebelumnya Do Won Chang punya bisnis deliveri kopi di distrik Myung-dong, Seoul. Jadi, memang telah ada darah pebisnis di dalam dirinya.

Jennie M. Xue,
Kolumnis internasional serial *entrepreneur* dan pengajar bisnis, berbasis di California, aktif di blog JennieXue.com

Istrinya, Jin Sook, hingga hari ini masih mengawasi langsung desain-desain produk F21. Dan dua putri mereka bergabung dalam bisnis keluarga di tahun 2009.

F21 bisa berbangga karena majalah Forbes memberikan ranking 122 dalam list of biggest private companies in USA. *Apa rahasia sukses mereka? Di balik sukses, apa saja kontroversi merek besar ini?*

Rahasia sukses F21 antara lain tiga elemen ini.

Pertama, *bidik pasar* fast fashion *dan mampu catch up dengan derap super cepat* niche *ini. Ini sebenarnya cukup sulit mengingat tren bisa berubah setiap minggu. Jadi, dalam satu tahun ada 52 "musim" daripada hanya 4.*

Kedua, *bidik konsumen* working class *dengan harga terjangkau. Dengan produk modis dan trendi namun harga kecil, jadilah perputaran sangat cepat.*

Ketiga, *produk mencakup* niche *yang jarang dibidik merek fesyen lain, termasuk ukuran plus,* maternity *(ibu hamil) dan berbagai aksesoris sehari-hari. Aksesoris termasuk aksesoris rambut, HP, rumah, dekor dan lain-lain.*

Selain itu, kontroversi merek F21 tidak kalah penting untuk dipelajari agar dapat dihindari.

Pertama, *diduga melanggar hak cipta dengan mengkopi beberapa desain designer ternama dan tidak ternama.*

Kedua, *diduga melanggar hukum perburuhan dengan tidak membayar waktu jam makan dan masa antrean pengecekan tas.* Ketiga, *diduga menggunakan software bajakan, termasuk Photosop, AutoCAD, dan Painshop Pro.*

Keempat, *diduga menyebarkan agama dengan produk-produk berbau Kristiani dengan menuliskan frasa-frasa tertentu sebagai hiasan.* Kelima, *diduga produk-produk aksesoris mereka mengandung metal toksik cadmium.*

Keenam, *diduga para konsumen yang mengembalikan produk ke toko menerima uang kembali kurang dari harga beli.*

Kekuatan F21 yang sangat pantas untuk dijadikan benchmark *adalah manajemen* streamlined, *lokasi strategis gerai dan daya tangkap tren desain yang sangat cepat dan tepat. Jadi, ada unsur "sabet cepat" dalam filosofi* fast fashion *F21 yang "gampang gampang susah" untuk ditiru. Ingat, untuk selalu berbisnis secara etik. Yang baik kita tiru, yang buruk kita buang.* ■

Info Tender & Lelang

Pekerjaan di Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat

■ Nama lelang: paket – 26 perencanaan long segmen lintas metropolitan Cs (DED)
Instansi: Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (Kode Lelang: 48380064)
Satuan kerja: Perencanaan Dan Pengawasan Jalan Nasional Provinsi Sumatera Utara
Bidang/sub. bidang: jasa konsultansi badan usaha/ sesuai bidang pekerjaan yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil atau non kecil
Nilai pagu paket: Rp 1.990.704.000,00
HPS paket: Rp 1.990.704.000,00
Anggaran: APBN

■ Nama lelang: paket – 27 perencanaan berkala dan rehab jembatan (DED)
Instansi: Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (Kode Lelang: 48382064)
Satuan kerja: Perencanaan Dan Pengawasan Jalan Nasional Provinsi Sumatera Utara
Bidang/sub. bidang: jasa konsultansi badan usaha/ sesuai bidang pekerjaan yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil atau non kecil
Nilai pagu paket: Rp 2.529.412.000,00
HPS paket: Rp 2.529.412.000,00
Anggaran: APBN

■ Nama lelang: paket – 28 perencanaan penggantian jembatan (DED)
Instansi: Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (Kode Lelang: 48383064)
Satuan kerja: Perencanaan Dan Pengawasan Jalan Nasional Provinsi Sumatera Utara
Bidang/sub. bidang: jasa konsultansi badan usaha/ sesuai bidang pekerjaan yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil atau non kecil
Nilai pagu paket: Rp 1.427.200.000,00
Nilai HPS paket: Rp 1.427.200.000,00
Anggaran: APBN

Pendaftaran:
Rabu, 2 Januari –Senin, 14 Januari 2019 melalui *https://lpse.pu.go.id/eproc/*

Pekerjaan di Kementerian Agraria dan Tata Ruang/BPN

■ Nama lelang: pengukuran dan pemetaan bidang tanah paket 3
Instansi: Kementerian Agraria dan Tata Ruang/BPN (Kode Lelang: 3628065)
Satuan kerja: Kantor Pertanahan Kab. Bandung
Bidang/sub bidang: jasa lainnya/ jasa survey pemetaan atau KJSKB yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil atau non kecil
Nilai pagu paket: Rp 1.752.480.000,00
Nilai HPS paket: Rp 1.736.515.848,00
Anggaran: APBN

■ Nama lelang: pengukuran dan pemetaan bidang tanah kantor Pertanahan Kab Ciamis paket II
Instansi: Kementerian Agraria dan Tata Ruang/BPN (Kode Lelang: 3632065)
Satuan kerja: Kantor Pertanahan Kab. Ciamis
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya / jasa survey pemetaan atau KJSKB yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil atau non kecil
Nilai pagu paket: Rp 1.752.480.000,00
HPS paket: Rp 1.733.120.240,00
Anggaran: APBN

■ Nama lelang: pengukuran dan pemetaan bidang tanah kantor Pertanahan Kab Ciamis paket II
Instansi: Kementerian Agraria dan Tata Ruang/BPN (Kode Lelang: 3632065)
Satuan kerja: Kantor Pertanahan Kab. Ciamis
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya / jasa survey pemetaan atau KJSKB yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil atau non kecil
Nilai pagu paket: Rp 1.752.480.000,00
HPS paket: Rp 1.733.120.240,00
Anggaran: APBN

Pendaftaran:
Kamis, 27 Desember 2018–Rabu, 16 Januari 2019 melalui *http://lpse.atrbpn.go.id/eproc4*

DILBERT™