

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Janssen Pharmaceutica didirikan pada tahun 1953 di Belgia (Beerse) oleh seorang dokter muda, Dr Paul Janssen. Sukses datang dengan cepat, untuk molekul kelima disintesis ditemukan memiliki sifat terapeutik. Banyak inovasi lebih banyak untuk mengikuti, dalam bidang-bidang beragam seperti gastroenterologi, psikiatri, neurologi, alergi, mikologi dan anti nyeri. Pada tahun 1961, Janssen Pharmaceutica bergabung dengan PT. Johnson&Johnson.

Janssen Cilag Indonesia berdiri pada tanggal 13 Agustus 1973 dan mulai beroperasi secara legal pada tanggal 10 Juli 1974. Mulai akhir tahun 2010 sudah berubah namanya menjadi Janssen Cilag Indonesia.

Perusahaan Janssen Cilag mengembangkan dan memasarkan inovasi produk dan jasa farmasi berkualitas tinggi yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup orang dengan kebutuhan medis. Lebih dari 116.200 karyawan di seluruh dunia dicapai melalui keunggulan organisasi, komitmen untuk budaya kerja berkinerja tinggi, dan struktur yang terdesentralisasi.

Sejak 1961 Janssen Cilag telah menjadi anggota keluarga perusahaan Johnson & Johnson. Didirikan pada tahun 1886, Johnson & Johnson hari ini telah menjadi sebuah keluarga besar dari 230 perusahaan di seluruh dunia yang memasarkan produk perawatan kesehatan diseluruh dunia.

Karyawan Perusahaan terlibat dalam menghasilkan produk yang melayani segmen yang luas dari kebutuhan medis yang mencakup perawatan bayi, pertolongan pertama dan produk rumah sakit untuk obat-obatan resep, diagnosa dan produk yang berkaitan dengan keluarga berencana, dermatologi, dan kebersihan feminin.

Johnson & Johnson adalah produsen dunia yang paling komprehensif dan luas berbasis produk perawatan kesehatan serta penyedia layanan terkait, untuk konsumen akhir, farmasi dan profesional.

Janssen Cilag memiliki warisan yang kaya dalam membawa produk ke pasar untuk gangguan kejiwaan, seperti Haldol (haloperidol), Risperdal (risperidone) dan kemajuan inovatif lainnya seperti pemberian Risperdal Consta (risperidone), long-acting antipsikotik atipikal yang pertama yaitu produk injeksi, dan yang paling baru *paliperidone ER* dan Oros pemberian sekali sehari.

Ketika Dr Paul Janssen pertama kali mengeluarkan haloperidol (Haldol) pada tahun 1958 tak seorang pun bisa meramalkan bahwa dalam 30 tahun ke depan setidaknya 250.000.000 pasien akan dirawat dengan butyrophenone prototipe dan bahwa akibatnya akan mengubah persepsi psikiatri. Penemuan haloperidol memungkinkan untuk melepaskan sejumlah besar pasien dari rumah sakit jiwa dan kesempatan bagi mereka untuk menjalani kehidupan yang memuaskan dan produktif dalam masyarakat.

Keberhasilan haloperidol akan menjamin pertumbuhan lebih lanjut dari Janssen Pharmaceutica dan menjamin mencari senyawa tambahan untuk pengobatan gangguan mental. Pencarian untuk antipsikotik yang dapat mengobati spektrum lengkap dari gangguan psikotik lebih efektif dengan potensi rendah untuk menginduksi efek samping ekstrapiramidal (EPS), yaitu dengan pemberian risperidone (Risperdal).

Risperdal adalah sebuah 'atipikal' antipsikotik obat yang menghalangi dua jenis neurotransmitter, yang memainkan peran penting dalam patofisiologi skizofrenia. Blokade dopamin D2 reseptor hasil dalam pengurangan gejala positif skizofrenia, sementara blokade serotonin mengurangi gejala negatif. Secara keseluruhan, antipsikotik atipikal memiliki insiden lebih rendah dari EPS dibandingkan diamati dengan 'khas' antipsikotik yang lebih tua. Risperdal telah berhasil digunakan selama lebih dari 10 tahun dengan 80 juta resep yang ditulis.

Selain bantuan gejala, dampak ekonomi dari Risperdal telah signifikan, mengarah ke penurunan rawat inap pasien yang menerima pengobatan ini secara efektif. Long Acting Risperal Consta adalah Anti psikotik atipikal long acting pertama. Penggunaannya pada stadium awal skizofrenia pada beberapa studi terbukti efektif dan keamanan baik sehingga penerimaan pasien & tingkat melanjutkan pengobatan lebih tinggi (vs anti psikotik oral) dan kepatuhan berobat lebih baik (vs Risperidone oral)

Long Acting Risperal Consta adalah obat yang efektif yang sama seperti Risperdal Tab, dan pada tahun 2003 tersedia dalam long acting penyuntikan dua minggu sekali. Ketidakepatuhan dalam pengobatan merupakan masalah pada setiap pasien skizofrenia. Pemberian long-acting lebih nyaman bagi pasien yang tidak

teratur mengkonsumsi obat setiap hari, dimana suntikan dua minggu sekali memberi kontrol gejala yang lebih besar. Dengan risperdal Consta, pasien lebih baik untuk mencapai remisi pada penyakit mereka.

Kepatuhan pengobatan merupakan tantangan utama dalam perawatan pasien skizofrenia. Ketidakepatuhan atau kepatuhan parsial merupakan faktor risiko utama terjadinya kekambuhan dan rehospitalisasi. Skizofrenia mempengaruhi beberapa aspek kehidupan. Terjadi penurunan massa otak yang berkelanjutan pada skizofrenia. Intervensi sedini mungkin bisa memberikan efek nyata pada perjalanan & perkembangan penyakit jangka panjang.

Konsep “periode kritis” pengobatan berkelanjutan di awal proses penyakit (beberapa episode pertama) :

Tantangan pengobatan skizofrenia pada episode pertama:

- Tilikan buruk
- Relaps (kesulitan utama adalah bagaimana memaintain respon pengobatan dengan berjalannya waktu)
- Penghentian terapi obat anti psikotik meningkatkan risiko relaps
- Persistensi terapi dapat diperoleh dengan penggunaan anti psikotik injeksi long-acting sehingga ketidakepatuhan berobat bisa dihindari juga meringankan beban keluarga dan pengasuh dalam hal memastikan kepatuhan berobat. Anti psikotik atipikal berkaitan dengan risiko EPS yang lebih rendah.

Berdasarkan pengetahuan dan pengalaman dalam mengembangkan senyawa farmakologis, Janssen Cilag-terus memberikan inovasi dalam pengobatan

skizofrenia, sehingga tetap mengembangkan riset dan terus mengembangkan teknologi guna mendapatkan pengobatan yang lebih baik.

4.1.1.1 Sebuah Visi untuk Masa Depan

Dengan penyakit mental, pengobatan yang berhasil melibatkan lebih dari sekedar obat, dan karenanya Janssen Cilag telah memperkuat kemitraan dengan semua stakeholder yang terlibat dalam pengelolaan gangguan mental dan meningkatkan investasi dalam area yang luas dari sumber daya yang unik, peralatan, dan jasa.

Salah satu prioritas Janssen Cilag adalah untuk memberikan pengobatan yang inovatif dan dukungan yang komprehensif untuk pasien yang hidup dengan penyakit mental dan untuk orang-orang yang merawat mereka. Visi untuk masa depan adalah dengan menggunakan fokus ini untuk menjamin pengiriman terus dan aksesibilitas produk-produk inovatif, dan untuk memperdalam kemitraan dengan profesional kesehatan, pasien, dan perawat dalam komunitas kesehatan mental.

4.1.1.2 Penelitian

Johnson & Johnson memiliki sejumlah organisasi R & D seperti Johnson & Johnson Farmasi Penelitian & Pengembangan, LLC, Alza Corporation, Scios Inc, Tibotec Pharmaceuticals Limited, 3D Farmasi Inc dan Centocor, Inc pusat ini membawa bersama tim multinasional, memfokuskan kreativitas dari pikiran ilmiah terbaik. Reservoir ini serbaguna dan berkembang dari pengetahuan ilmiah ditingkatkan melalui berinteraksi dengan akademis dan organisasi penelitian lainnya di luar.

Dengan Johnson & Johnson Farmasi Penelitian & Pengembangan, LLC, (J & JPRD), penelitian dan pengembangan senyawa baru untuk berbagai macam gangguan kejiwaan, termasuk psikosis, kesulitan tidur, defisit perhatian / hiperaktif, kecemasan, depresi, dan penyalahgunaan zat.

4.1.2 Ruang Lingkup Janssen Cilag Indonesia

1. Lingkup Perawatan Kesehatan Konsumen

Segmen Konsumen mencakup berbagai kesehatan konsumen yaitu produk perawatan kewanitaan, bayi, serta produk-produk nutrisi dan over-the-counter obat-obatan dan kesehatan dan platform pencegahan.

2. Lingkup Alat Kesehatan & Diagnostik

Segmen Alat Kesehatan & Diagnostik berfokus pada teknologi, solusi dan layanan di bidang penyakit jantung, perawatan diabetes, ortopedi, perawatan penglihatan, perawatan luka, estetika, kedokteran olahraga, pencegahan infeksi, operasi minimal invasif, dan diagnostik.

3. Lingkup Farmasi

Portofolio luas segmen Farmasi berfokus pada kebutuhan medis yang belum terpenuhi di beberapa bidang terapi: onkologi, penyakit menular; imunologi, ilmu saraf, kardiovaskular dan metabolisme. Ini mencakup produk dalam anti infeksi, antipsikotik, kardiovaskular, kontrasepsi, dermatologi, gastrointestinal, hematologi, imunologi, neurologi, onkologi, anti nyeri, urologi dan bidang virologi.

Di dalam industri farmasi global, sebenarnya kitamembicarakan penemuan obat dan bagaimana memasarkan sehingga dengan adanya penjualan yang

berkesinambungan maka akan mendorong penemuan-penemuan baru yang mampu meningkatkan taraf kesehatan manusia.

Dalam dunia farmasi ada dua jenis cara obat untuk dipasarkan, yaitu obat ETHICAL (harus dengan resep dokter) dan obat OTC (*Out of Counter*) yaitu obat yang dapat dibeli bebas oleh masyarakat tanpa harus menggunakan resep dokter.

Karena melihat peluang bisnis farmasi dan keinginan yang kuat untuk menciptakan produk-produk yang berkualitas, maka Janssen Cilag memproduksi hampir sebagian besar obat-obatan yang dibutuhkan oleh orang sakit pada umumnya. Sebagai produk riset (original) dan Ethical, cukup banyak kendala-kendala yang menjadi tantangan dalam memasarkan produk Risperdal Consta Injection. Salah satunya adalah persepsi sebagian dokter (sebagai customer dalam meresepkan) bahwa obat yang berasal luar negeri lebih mahal dibandingkan dengan obat-obatan produksi dalam negeri (*me too product*).

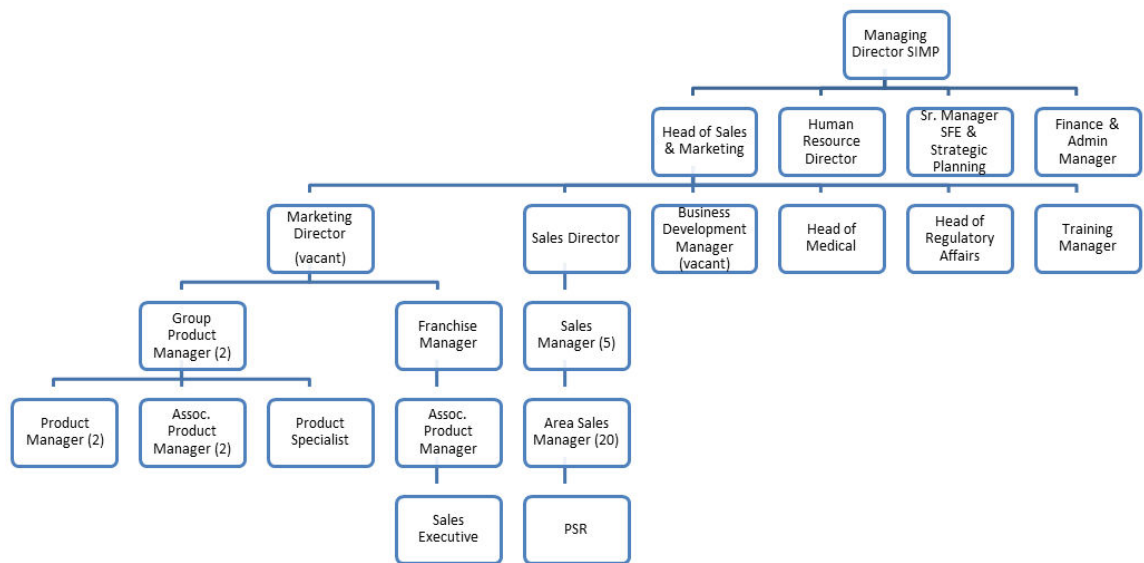
Sehubungan dengan hal ini, Janssen Cilag yang memasarkan salah satu produk psikiatri, yaitu obat untuk menyeimbangkan neuro transmitter / kimia otak, telah menerapkan strategi promosi untuk meningkatkan penjualannya dengan meningkatkan aktivitas promosi dengan jalan membina kerja sama dengan rumah sakit, poliklinik, institusi dan dokter-dokter dengan meningkatkan kualitas dan kuantitas kunjungan promosi.

4.1.3 Struktur Organisasi

Seperti kita ketahui bahwa dalam suatu kelompok kerja yang baik harus memiliki struktur organisasi yang bertujuan agar dapat mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Janssen Cilag mempunyai organisasi yang berupa organisasi garis dan staf dikatakan garis karena seorang bawahan hanya mempunyai seorang atasan dan hanya menerima perintah dari atasan tersebut. Dikatakan staf karena terdapat unit yang membantu lini.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Janssen Cilag Indonesia



4.2 Kebijakan Manajemen di Bidang Pemasaran

Penjualan merupakan faktor terpenting dalam sebuah organisasi usaha. Karena melalui penjualan diharapkan suatu organisasi usahadapat terus hidupdan berkembang sesuai dengan kondisi perekonomian yang ada Janssen Cilag Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang farmasi dimana penjualan merupakan denyut nadi dari perekonomian perusahaan.

Penjualan adalah aspek yang dinamis dan perlu direncanakan secara matang sesuai dengan tujuan perusahaan. Oleh karena pentingnya penjualan padaJanssen

Cilag Indonesia maka diperlukan kebijakan-kebijakan tertentu yang harus diambil oleh manajemen untuk meningkatkan tingkat penjualan.

Program-program yang pernah dilakukan oleh Janssen Cilag Indonesia untuk meningkatkan penjualan antara lain :

4.2.1 Sponsorship

PT. Jansen Cilag Indonesia seperti perusahaan multi nasional lainnya menyadari begitu penting, bahkan sangat penting melakukan aktivitas sponsorship kepada dokter, dimana dokter sebagai customer yang akan meresepkan obat berdasarkan berbagai pertimbangan rasional seperti efektifitas, efek samping, dan harga. Dengan adanya sponsorship ini, dokter akan mengikuti kongres, simposium, pelatihan, seminar, dll yang berkesinambungan mengenai kesehatan baik didalam maupun diluar negeri diharapkan dokter lebih banyak menimba pengetahuan tentang penyakit dan cara pengobatannya. Sponsorship ini memang selektif berhubung menggunakan biaya cukup besar, biasanya ditujukan kepada dokter-dokter “Opinion Leader” dan disesuaikan dengan produk spesialisnya. Dalam prosesnya diharapkan sebagai opinion leader dokter yang telah disponsori akan menjadi panutan oleh dokter-dokter lain dalam meresepkan obat atau multi flying effect, disamping dokter ini akan menjadi pembicara, narasumber baik secara formil maupun non formil tentang produk yang akan dipasarkan, dengan program ini banyak manfaat yang dapat diperoleh, meningkatkan brain image tentang produk perusahaan, membina relationship, pengembangan ilmu kedokteran yang terbaru tentang penyakit dan pengobatan sehingga tujuan meningkatkan kualitas hidup umat manusia biasa terwujud dan beriringan dengan

peningkatan volume persepan (penjualan via apotik). Berikut ini adalah daftar tabel biaya sponsorship untuk tahun 2010 dan 2011.

Tabel 4.1 Biaya Sponsorship Tahun 2010

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	10.92
Maret-April	16.8
Mei-Juni	15
Juli-Agustus	24
September-Oktober	25
November-Desember	12

Tabel 4.2 Biaya Sponsorship Tahun 2011

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	16
Maret-April	18.2
Mei-Juni	15
Juli-Agustus	20
September-Oktober	21
November-Desember	18

4.2.2 Personal Selling

Scientific Activity Program (SAP) yang terdiri dari RTD's (Case Sharing Presentation), Product Presentation, Family Education merupakan kegiatan yang sangat menunjang dalam proses pemasaran dan merupakan media promosi yang sangat efektif bagi PT. Jansen Cilag Indonesia.

4.2.2.1 Case Sharing Presentation (RTD)

RTD merupakan kegiatan yang dilakukan oleh PT Jansen Cilag, dimana beberapa dokter berkumpul untuk membahas kasus dan pengalaman menggunakan produk Risperdal Consta. Salah satu dokter akan tampil sebagai pembicara yang akan membagi pengalaman beliau dengan dokter lain terhadap pasien yang telah berhasil menggunakan obat Risperdal Consta.

Tujuan utama program ini adalah untuk menciptakan pengalaman baik menggunakan obat Risperdal Consta pada dokter.

4.2.2.2 Family Education

Education merupakan program yang diinisiasi oleh medical dan berkolaborasi dengan marketing dan sales team kemudian manajer produk membantu mengidentifikasi dokter yang akan menjadi pembicara (speaker) dalam melakukan edukasi keluarga pasien secara rutin. Disini dokter mengundang keluarga pasien untuk bertemu dengan keluarga pasien lainnya dan kemudian dokter membuat modul edukasi untuk disampaikan kepada keluarga pasien. Family education ini dilakukan secara berkala (1x sebulan).

Tujuan dari program ini adalah untuk meningkatkan kesadaran (awareness) bagi keluarga pasien mengenai penyakit skizofrenia, beban jika terjadi kekambuhan (relaps), dan pilihan terapi yang dapat mencegah kekambuhan.

4.2.2.3 Product Presentation

Kegiatan ini dilakukan oleh sales team untuk menjelaskan ke paramedis dan dokter mengenai efikasi obat dan keunggulan-keunggulan obat Risperdal Consta dibandingkan dengan produk obat lainnya sehingga dapat merubah persepsi dokter untuk merekomendasikan obat Risperdal Consta kepada pasiennya.

Tabel 4.3 Biaya Personal selling Tahun 2010

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	4.8
Maret-April	12.15
Mei-Juni	14.85
Juli-Agustus	13.77
September-Oktober	16.2
November-Desember	9.45

Tabel 4.4 Biaya Personal selling Tahun 2011

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	16
Maret-April	15.34
Mei-Juni	13
Juli-Agustus	11.5
September-Oktober	13.26
November-Desember	15

Program-program ini terbukti efektif memberikan kontribusi dalam meningkatkan penjualan dengan cara meningkatkan kebutuhan (demand) yang cukup baik. Data-data untuk biaya personal selling periode tahun 2010 dan 2011 dapat dilihat pada tabel di atas.

4.2.3 Promotional Item

Janssen Cilag Indonesia dalam aktivitas promosinya juga menggunakan media promo material yang terdiri dari brosur, gimik, medical journal untuk menyampaikan informasi-informasi produk dan pesan-pesan lainnya.

Tabel 4.5 Biaya Promotional Item tahun 2010

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	4
Maret-April	3.6
Mei-Juni	4
Juli-Agustus	4.4
September-Oktober	4
November-Desember	6

Tabel 4.6 Biaya Promotional Item tahun 2011

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	4.07
Maret-April	3.33
Mei-Juni	4.07
Juli-Agustus	4.44
September-Oktober	4.44
November-Desember	7.4

Brosur dan alat bantu lainnya seperti gift, gimmick, dan sovenir lainnya dibuat sedemikian menarik tapi tidak lepas dari kode etik pemasaran farmasi. Untuk mempermudah, data biaya promosi ini ditampilkan dalam bentuk tabel seperti di atas selama periode 2010 dan 2011.

4.2.4 Hasil Penjualan

Data hasil penjualan obat Risperdal Consta selama periode 2010-2011 dapat dilihat pada tabel di bawah.

Tabel 4.7 Data Hasil Penjualan Tahun 2010

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	272
Maret-April	360
Mei-Juni	297
Juli-Agustus	346
September-Oktober	405
November-Desember	299

Tabel 4.8 Data Hasil Penjualan Tahun 2011

Bulan	Biaya (Juta Rupiah)
Januari-Februari	335
Maret-April	362
Mei-Juni	294
Juli-Agustus	354
September-Oktober	365
November-Desember	367