



Inovasi Digital untuk Peningkatan Peran Apoteker

Mohamad Dani Pratomo
Ketua Kehormatan IAI

EVOLUSI PRAKTEK KEFARMASIAN



Compounding

Dispensing

**Pharmaceutical
Care**

EVOLUSI PRAKTEK KEFARMASIAN

01

Apoteker adalah profesional kesehatan, bukan pedagang obat


02

Praktek kefarmasian : menyediakan pengobatan dan membantu masyarakat agar mendapatkan cara penggunaan terbaik dari obat-obatan yang digunakan.
✓Termasuk dalam hal ini adalah kegiatan mengidentifikasi, mencegah, dan memecahkan masalah terkait obat, promosi dan edukasi kesehatan membantu mendapatkan outcome terapi yang lebih baik melalui intervensi yang berfokus pada pasien.

03

Kurangnya integrasi standar praktek pada berbagai setting menunjukkan perlunya untuk meninjau ulang kesesuaian standar. Selain itu apoteker juga perlu mengevaluasi kembali model bisnis dan pendelegasian tugas berdasarkan peran dan tanggung jawabnya yang baru.

FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH PADA EVOLUSI

- 
- 01 HARAPAN DAN KEBUTUHAN
 - 02 BUDAYA
 - 03 TANTANGAN
 - 04 KEBIJAKAN
 - 05 PERATURAN
 - 06 KETERSEDIAAN SUMBER DAYA





New Dimensions of Pharmacy Practice

Pharmaceutical Care

Evidence Based Pharmacy

Meeting Patient's Need

Chronic Patient Care – HIV/AIDS

Self Medication

Quality Assurance of Pharmaceutical Services

Clinical Pharmacy

Pharmacovigilance

The Role of Pharmacists in a Changing Health Care Environment

01 Lebih dari 50 tahun lalu, peran apoteker telah mulai mengalami evolusi seiring dengan kebutuhan perawatan kesehatan masyarakat. Selain memberikan obat-obatan dan memastikan keamanan pasien, apoteker saat ini mengambil peran lebih besar sebagai konselor medis, pendidik dan pendukung pasien.

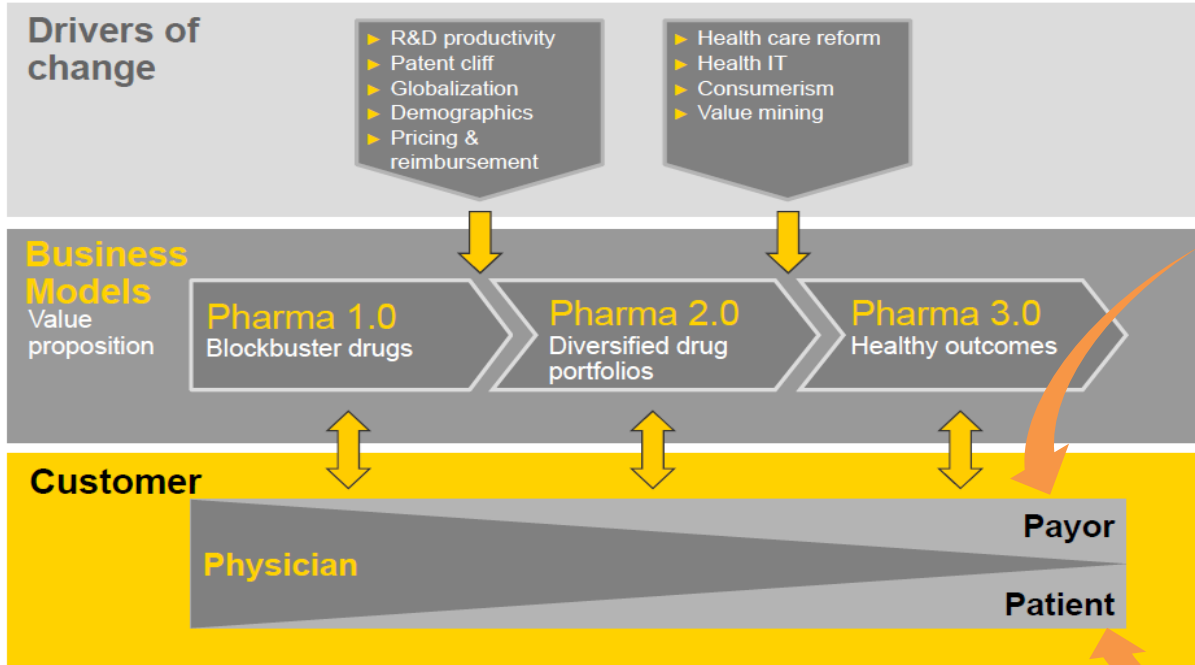
02 Ada beberapa alasan tentang hal tersebut :

- Kemajuan teknologi telah memperluas pilihan pencegahan dan pengobatan untuk berbagai kondisi penyakit, dan memungkinkan **koordinasi dan kolaborasi antara penyedia layanan kesehatan dan institusi**.
- Seiring kemajuan teknologi, pasien menjadi lebih terlibat dalam proses perawatan kesehatan mereka, menetapkan harapan yang jelas untuk perawatan yang **transparan dan berpusat pada pasien dan meningkatkan akses terhadap informasi perawatan kesehatan**.
- Baik pasien maupun asuransi sama-sama berfokus pada pengurangan biaya dan perbaikan hasil perawatan kesehatan, yang telah **mendorong munculnya strategi manajemen penggunaan obat**.

03

Pharma 3.0

From drugs to healthy outcomes



Peran Apoteker



**Transformation of
pharmacy practice from
a dispensing model
to a patient care model :**

DISRUPTIVE STRATEGIES

DISRUPTIVE INNOVATION

TECHNOLOGICAL ENABLER

This is a simplifying technology that transforms a fundamental problem from something complicated that requires deep training and expertise to resolve, into something simple that can be addressed by people with less training or skill in a predictable, rules-based way.

BUSINESS MODEL INNOVATION

The simplifying technology has to be embedded in a business model that can deliver the resulting lower-cost solution to customers profitably, in ways that make the solution affordable and conveniently accessible.

VALUE NETWORK

The business model in turn has to become part of a network or system whose constituents (e.g., suppliers, distributors) can respond together profitably to the common needs of a class of customers



**How to
disrupt ?**

DON'T EDUCATE - DISRUPT

01

Apoteker sebaiknya tidak mencoba mendidik orang di luar profesi apoteker (misalnya, pasien atau profesi kesehatan lainnya) mengenai pentingnya pelayanan kefarmasian. Apoteker harus belajar dan menerapkan prinsip-prinsip *disruptive innovation*. Prinsip-prinsip ini memberikan pengetahuan yang dibutuhkan untuk mengganggu sistem dari dalam ke luar.

02

Apoteker seharusnya tidak menghabiskan banyak waktu untuk meyakinkan anggota parlemen agar membuat perubahan peraturan yang spesifik. Regulator sudah tahu bahwa perubahan diperlukan, dan mereka mungkin ingin membuat perubahan.

03

Mereka sama sekali tidak tahu bagaimana membuat perubahan itu, bagaimana memecahkan masalah ini dan menghasilkan solusi yang tepat. Jika apoteker berhasil mengganggu sistem dari dalam ke luar, peraturan akan berubah sebagai respons terhadap *disruptive innovation*.

DON'T EDUCATE - DISRUPT

04

Bagaimanapun apoteker sebaiknya menghindari berhadapan langsung dengan profesi kesehatan lainnya untuk urusan yang sama. Dengan memusatkan perhatian pada apa yang diketahui dan lakukan dengan baik yaitu **farmako terapi**. Apoteker menawarkan solusi untuk masalah farmako terapi yang tidak diberikan oleh praktisi lain.

05

Apoteker harus bersedia menanggung resiko (diantaranya tidak mendapatkan banyak imbalan pada awalnya). Pada waktunya, apoteker dapat memperluas pelayanannya dan menegosiasikan sistem kompensasi yang lebih baik karena nilainya menjadi jelas.

Target Areas of Non Consumption

- 01** Apoteker seharusnya tidak membuat kesalahan dengan mendekati dokter dan meminta izin untuk berpartisipasi dalam kegiatan dokter. Inisiatif yang dipandang bersaing dengan dokter untuk pasien atau peran yang diinginkan oleh dokter (terutama layanan yang paling menguntungkan) akan gagal.
- 02** Secara khusus, apoteker harus mengidentifikasi kegiatan yang oleh dokter/perawat tidak dilakukan dan mengambil aktivitas tersebut.
- 03** Pergeseran cara pandang diperlukan, karena banyak apoteker tidak ingin dianggap sebagai personil tambahan - mereka ingin dipertimbangkan pada tingkat "yang sama" seperti dokter. Apoteker perlu menentukan ukuran kinerja yang terpisah yang mencerminkan nilai mereka di mata pelanggan (pasien).

Help Potential Customers Understand What Pharmacists Are Selling

- 01** Ketika apoteker fokus pada aktivitas yang tidak dapat dilakukan dokter, akan lebih mudah memasarkan layanan apoteker kepada dokter atau pelanggan potensial lainnya. Misalnya, saat apoteker semakin dilibatkan dalam pelayanan kesehatan primer untuk mengelola terapi obat setelah diagnosis.
- 02** Penting bagi Apoteker untuk mengembangkan layanan pengelolaan farmakoterapi yang kongkrit dan dapat diukur. Peran apoteker dalam perawatan pasien yang lebih luas tidak akan mungkin dilakukan jika calon pelanggan tidak memahami dan merasakan manfaatnya.
- 03** Apoteker perlu bermitra dengan dokter di semua tingkatan. Dokter tidak punya waktu untuk melakukan semua yang mereka butuhkan. Apoteker dapat membantu dokter memusatkan perhatian pada apa yang mereka harus lakukan, sehingga dokter bersedia mendelegasikan beberapa kewenangannya kepada apoteker.

Stake a Role in Chronic Care

- 01 Apoteker harus bertanggung jawab atas kepatuhan penggunaan obat. Ini adalah layanan farmakoterapi yang paling mendasar; Apoteker berfungsi sebagai pihak yang memantau apa yang pasien lakukan dan meminta pertanggungjawaban mereka untuk mematuhi terapi dengan obat.
- 02 Apoteker memerlukan model bisnis untuk memfasilitasi konseling dan intervensi atas kepatuhan penggunaan obat. Organisasi profesi harus tanggap untuk mengakomodasi hal ini sehingga masyarakat dan regulator meengakuinya.

Figure Out Who Has A Job To Be Done

- 01** Untuk memetakan konsumen yang menyambut positif *innovation disruptive* kefarmasian, apoteker harus menggunakan pendekatan “jobs to be done”. Memahami apa yang diinginkan konsumen tapi mereka tidak ingin melakukannya sendiri adalah kunci sukses inovasi. Konsumen akan mencari produk atau jasa yang dapat membantu mereka secara lebih efektif, nyaman dan terjangkau.
- 02** Hanya sekitar 15% masyarakat yang peduli terhadap kesehatannya. Sisanya tidak mau tahu sampai akhirnya mereka jatuh sakit. “I want to become and remain healthy” bukanlah pekerjaan yang kebanyakan orang mau melakukannya. Faktanya orang yang terkena penyakit kronis seperti diabetes atau obesitas karena mereka tidak peduli dengan gaya hidupnya. Bagi mereka hanya hasil *medical chek up* yang memotivasi perubahan gaya hidup.
- 03** Siapa yang tertarik dengan kredo “*I want to become and remain healthy?*” Pengusaha, tentu saja. Pengusaha membutuhkan dan menginginkan para karyawannya produktif. Mereka yang memiliki orang tua dalam kategori lansia juga menginginkannya. Kelompok inilah konsumen sesungguhnya, bukan pasien.

Who Will Disrupting Our Profession, if not us ?

- 01** Teknologi informasi dan komunikasi (TIK) berkembang dengan pesat. Munculnya *Internet of Thing* (IoT) membawa perubahan dalam sendi sendi kehidupan manusia. Banyak “korban” berjatuhan akibat kemajuan teknologi tersebut.
- 02** Profesi yang mungkin punah oleh kemajuan TIK mulai nampak. Fenomena *doing the new thing that make the old ones absolute*, menyebabkan profesi tersebut tergantikan.
- 03** Kalau bukan kita, para Apoteker, maka orang lain yang akan melakukannya.

Sekarang Adalah Era Generasi Milenial

- 01** • Lebih menguasai teknologi
- Tidak loyal namun bekerja efektif
- Lebih percaya *user generated content* daripada informasi yang searah
- 04** • Optimis dan memiliki rasa percaya diri
- Bergairah, suka ide baru dan inovasi
- Memiliki ritme kerja *anytime, anywhere*
- 07** • Penyuka sosial media
- Tidak mau dipimpin sembarangan

Survival Skill for 21st Century

- 01 • Critical thinking and problem solving
- 02 • Collaboration across network
 - Agility and adaptability
 - Initiative and entrepreneurship
 - Accessing and analyzing information
 - Effective oral and written communication
- 07 • Curiosity and imagination

Menyikapi perubahan dengan digitalisasi

- Digitalisasi adalah penerapan teknologi digital untuk meningkatkan kinerja bisnis kita. Dalam konteks e-bisnis maka kita bicara tentang “bagaimana menjalankan bisnis dengan e”
- Digitalisasi bisa diterapkan pada komunikasi, interaksi dan transaksi dengan pelanggan, supplier maupun pegawai kita.
- Media yang digunakan dapat berupa smartphone, tablet, computer dan digital display, atau peralatan serupa.
- Tujuannya bukan untuk membuat semuanya serba digital tetapi untuk menggunakannya pada hal hal yang masuk akal, tetapi dalam kenyataan sangat banyak hal yang bisa dibuat digital.
- Semua bidang akan terdampak karenanya dan beberapa terdisrupsi.
- Sementara kita menganggap digitalisasi sebagai hal yang berkaitan dengan teknologi, tapi tanpa disadari ternyata memiliki konsekuensi besar dalam proses, organisasi, ketrampilan, kepemimpinan dan banyak lainnya.

Digitalisasi menawarkan peluang yang teramat luas

Beberapa contoh digitalisasi dalam keseharian :

CUSTOMER INTERFACE	INTERNAL EFFICIENCY	NEW BUSINESS MODELS
<ul style="list-style-type: none">• Online sales & marketing• Personalizing and customizing• Targeted advertising• Marketing automation• Online support & self-help• Online communication• Social networks• Interactive engagement	<ul style="list-style-type: none">• Internal communication• Recruitment• Supplier management• Automated and fail-safe processes• Online KPIs and reporting• Remote teams• Field force management• Increasing management clock speed	<ul style="list-style-type: none">• eCommerce• Online payment• SaaS• Real-time• 24/7• Global• On-demand• Market places

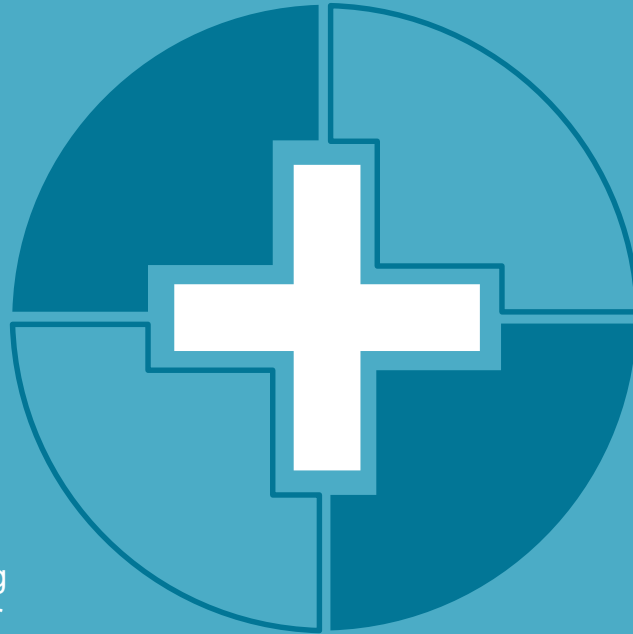
CONTOH REFRAMING MODEL BISNIS

INOVASI HUBUNGAN PELANGGAN

Dari Kesetiaan menjadi Pemberdayaan (aplikasi quirky : make invention accesable)

INOVASI DALAM SUMBERDAYA

Dari Memiliki menjadi Akses (aplikasi peerby : borrow the thing that you need from people in your neighborhood)



INOVASI DALAM AKTIVITAS

Dari Efisiensi menjadi Intelegensi (aplikasi booking hotel)

INOVASI DALAM BIAYA

Dari Biaya Rendah menjadi Tanpa Biaya (aplikasi medsos ; VOIP)

Beberapa Inovasi Digital (?)

1. Apotek online (www.k24klik.com)
2. Marketplace apotek (www.apotikantar.com)
3. Marketplace pedagang obat (Tokopedia, Bukalapak dll)
4. Marketplace Apoteker (www.apotekerstore.com)
5. Dan lainnya

Apakah hanya seperti itu?



Let's Think
:
Old ways wont
open new doors