

forsch Newsletter

MEDICAL

The Future of Medical Devices

Compliance sebagai Pondasi
Keberlangsungan Bisnis

Membidik Segmen Baru
untuk Sustainable Growth

Ekspektasi & Solusi
Layanan Terbaik
di Rumah Sakit



Menggapai Sustainable Business



Kawan Forsch,

Bisnis yang bertahan lama menjadi impian semua perusahaan. Namun, impian tak akan terwujud tanpa adanya aksi nyata. Di edisi Forsch Medical Newsletter ke-6 kami hadirkan berbagai tema yang penting mengenai *sustainable business* dari para pakar di bidangnya. Semoga kami pun dapat terus melakukan pengembangan berkelanjutan dalam bisnis kami agar tercapai *sustainable business* yang diharapkan. Selamat membaca!

Salam hormat,

Aprilia Ramadhani

Editor-In-Chief
Marketing Communication Officer
at Forsch Medical

PT DWIASRI GRAHA

Jalan Utan Kayu Raya No. 19 A,
Kel. Utan Kayu Utara, Kec. Matraman,
Jakarta Timur, DKI Jakarta. 13120

☎ 021-85914266
✉ dwigrahamedical2019@gmail.com
🌐 www.dwigrahamedical.com
📱 @forschmedical

Membidik Segmen Baru untuk Sustainable Growth

Di tengah perubahan dunia bisnis yang semakin cepat, keberhasilan masa lalu tidak selalu menjadi jaminan keberhasilan di masa depan. Perusahaan yang ingin bertumbuh secara berkelanjutan harus memiliki kemampuan melihat perubahan, memahami kebutuhan baru, dan berani membuka peluang yang belum banyak dilayani.

Ini lah pentingnya sensitivitas dalam membaca pasar. Sering kali perusahaan terlalu fokus mempertahankan apa yang sudah berhasil. Produk yang sudah kuat, pelanggan yang sudah ada, dan cara kerja yang selama ini memberikan hasil menjadi zona nyaman. Namun, perubahan selalu menghadirkan kebutuhan baru yang membutuhkan cara berpikir baru.

Clayton Christensen melalui bukunya *The Innovator's Dilemma* memberikan pelajaran penting bahwa perusahaan besar dapat kehilangan peluang bukan karena tak mampu bekerja dengan baik, tetapi karena terlalu fokus mempertahankan keberhasilan yang sudah ada dan kurang memperhatikan perubahan kecil yang mulai terjadi di pasar.

Pesan yang dapat kita ambil adalah: Jangan hanya melihat pasar hari ini, tetapi lihat kebutuhan pasar yang akan muncul di masa depan. Segmen kecil yang saat ini terlihat sederhana dapat menjadi peluang besar, apabila perusahaan mampu memahami kebutuhan tersebut lebih awal dan memberikan solusi yang tepat.

Dalam industri alat kesehatan, perubahan kebutuhan pelanggan semakin nyata. Rumah sakit tidak hanya membutuhkan produk, tetapi membutuhkan solusi yang memberikan kualitas, efisiensi, keamanan, dan nilai tambah. Oleh karena itu, perusahaan harus terus bertanya:

- Apakah kita sudah memahami tantangan pelanggan kita?
- Apakah solusi yang kita berikan benar-benar menjawab kebutuhan mereka?
- Apakah kita menciptakan nilai yang berbeda dibandingkan kompetitor?

Membidik segmen baru membutuhkan keberanian untuk keluar dari pola lama. Perusahaan harus memiliki kemampuan mendengarkan suara pasar, memahami perubahan perilaku pelanggan, serta melihat peluang yang mungkin belum menjadi perhatian banyak pihak. **Inovasi tidak selalu berarti menciptakan sesuatu yang sepenuhnya baru, tetapi dapat dimulai dari kemampuan memberikan solusi yang lebih baik terhadap kebutuhan konsumen.**

Membidik segmen baru bukan cuma strategi penjualan, tetapi cara berpikir untuk memastikan perusahaan tetap relevan menghadapi masa depan. **Karena perusahaan yang memenangkan persaingan bukan selalu perusahaan yang terbesar, tetapi perusahaan yang paling mampu memahami perubahan dan menciptakan nilai baru.**

Menemukan segmen baru saja tidak cukup, pertumbuhan yang berkelanjutan membutuhkan fondasi organisasi yang kuat. Artinya, inovasi pasar harus berjalan bersama dengan kekuatan internal perusahaan. Perusahaan harus terus membangun kompetensi, memperkuat budaya kerja, dan memastikan setiap individu memahami arah perjalanan organisasi.

Melihat peluang sebelum peluang tersebut terlihat oleh orang lain adalah *business acumen* sebagai kunci menuju *sustainable growth*.*



Penulis:

Tubagus Mualif

CEO of Forsch Medical



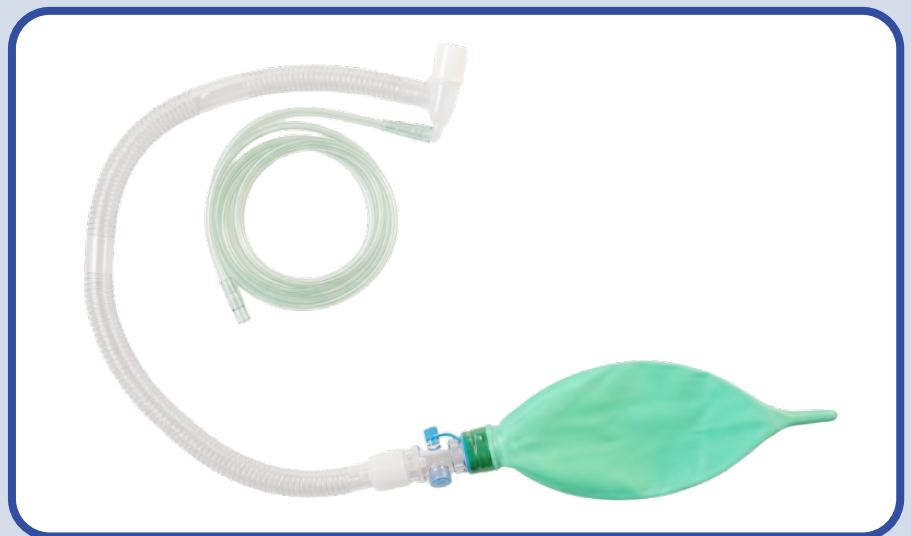
Forsch Jackson Rees: Mendukung Ventilasi Manual yang Aman dan Efektif pada Pasien Pediatrik

K keberhasilan tata laksana jalan napas pada pasien neonatal dan pediatrik memerlukan perangkat yang dirancang sesuai karakteristik fisiologis mereka. Sistem ventilasi yang ringan, responsif, dan mudah dikendalikan menjadi faktor penting untuk membantu tenaga kesehatan memberikan ventilasi yang efektif, sekaligus meminimalkan risiko cedera paru akibat tekanan atau volume yang berlebihan.

Sebagai bagian dari komitmen menghadirkan solusi airway yang komprehensif, Forsch Medical memperkenalkan Forsch Jackson Rees Breathing System, sebuah sistem sirkuit anestesi *non-rebreathing* yang dirancang untuk mendukung ventilasi manual pada pasien bayi dan anak dengan kebutuhan kontrol ventilasi yang optimal.

Jackson Rees telah lama dikenal sebagai salah satu pilihan utama dalam praktik anestesi pediatrik karena desainnya yang sederhana namun efektif. Dengan resistensi aliran yang rendah dan *dead space* minimal, sistem ini membantu mempertahankan ventilasi yang efisien pada pasien dengan volume tidal kecil. Karakteristik tersebut menjadikannya sesuai digunakan di ruang operasi, ruang pemulihan, unit perawatan intensif neonatal (NICU), maupun instalasi gawat darurat sesuai kebutuhan klinis.

Forsch Jackson Rees dirancang menggunakan material berkualitas medis dengan konstruksi yang ringan dan fleksibel sehingga nyaman digunakan oleh operator. *Reservoir bag* yang responsif memudahkan tenaga kesehatan memantau pergerakan napas pasien secara visual, sekaligus memberikan kontrol yang baik selama ventilasi manual. Desain konektor yang presisi juga membantu memastikan kompatibilitas dengan berbagai perangkat



anestesi dan *airway* yang digunakan di fasilitas pelayanan kesehatan.

Bagi dokter anestesi, dokter anak, intensivis, serta perawat anestesi dan NICU, keandalan sebuah *breathing system* sangat memengaruhi kelancaran prosedur. Oleh karena itu, Forsch Medical menghadirkan Jackson Rees yang mengedepankan kualitas, konsistensi, dan kemudahan penggunaan untuk mendukung praktik klinis sehari-hari.

Bagi distributor dan rumah sakit, kehadiran Forsch Jackson Rees melengkapi portofolio Airway Solutions dari Forsch Medical bersama Endotracheal Tube (ETT), LMA Non-Inflatable, LMA Preformed, Closed Suction Catheter, Video Laryngoscope, dan berbagai perangkat *airway* lainnya. Dengan portofolio yang semakin lengkap, fasilitas kesehatan memiliki pilihan produk yang mampu memenuhi kebutuhan *airway management* pada berbagai kelompok pasien, mulai dari neonatal hingga dewasa.

Forsch Medical percaya bahwa setiap inovasi harus memberikan manfaat nyata bagi tenaga kesehatan dan

pasien. Melalui Forsch Jackson Rees Breathing System, kami terus berupaya menghadirkan solusi yang mendukung ventilasi yang aman, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan praktik klinis modern.

Kami mengucapkan terima kasih atas kepercayaan seluruh dokter, tenaga kesehatan, distributor, dan mitra rumah sakit yang telah tumbuh bersama Forsch Medical. Bersama, kami akan terus menghadirkan inovasi untuk mendukung pelayanan kesehatan yang lebih baik bagi seluruh masyarakat Indonesia.★



Penulis:

Dr. Mamat Rahmat M.Si.

Head of Product
Development & Manufacturing
at Forsch Medical



Forsch Medical Mendorong Kolaborasi di Bidang Anestesiologi

Forsch Medical memiliki komitmen untuk terus mendorong kolaborasi di lingkungan anestesiologi dan perawatan kritis. Oleh karena itu, kami mendukung kegiatan MAC Reunion (Memories, Anesthesia, Connection) yang menjadi forum silaturahmi Keluarga Besar Anestesiologi dan Terapi Intensif FK Universitas Diponegoro. MAC Reunion diselenggarakan pada Jumat, 7 Agustus 2026 pada 18.30-21.30 WIB, bertempat di Polaris Room, Gumaya Tower Hotel, Semarang. Acara tersebut berlangsung meriah dengan berbagai aktivitas, mulai dari *dinner*, *live music performance*, *photo & video session*, dan *games*.

MAC Reunion merupakan bagian dari The 3rd Biennial of SEDATEC (Semarang Update on Anesthesia and Critical Care) yang diselenggarakan pada 5-8 Agustus 2026 di Gumaya Tower Hotel, Semarang. Bertajuk "Innovations and Future Directions in Perioperative Anesthesia: Integrating Technology, Safety and Personalized Care", acara ini menjadi wadah diskusi, pengetahuan, dan penemuan terbaru dalam bidang anestesi perawatan kritis dengan berbagai rangkaian aktivitas, seperti simposium, *workshop*, reuni alumni, dan kompetisi.*



Forsch Medical Hadir di 8th Biennial SOAC Yogyakarta 2026

8th Biennial SOAC (Symposium on Anesthesia Complication) Yogyakarta 2026 dengan tema "Smart Anesthesia: Overcoming Complications Through Technology and Innovation" sukses digelar di Grand Hotel Djokja pada 20-25 Agustus 2026. Pertemuan ilmiah ini menghadirkan berbagai topik simposium dan *workshop* yang dirancang untuk menekankan pentingnya penanganan komplikasi anestesi, mulai dari deteksi dini hingga tata laksana. Acara ini ramai dihadiri para profesional medis, khususnya dokter anestesi. Sekitar 300 dokter anestesi hadir selama dua hari keikutsertaan Forsch Medical. Selama acara, kami memperoleh banyak wawasan mengenai kebutuhan pasar medis dan perkembangan teknologi terbaru. Semoga pengetahuan dan pengalaman yang kami peroleh selama kegiatan ini dapat menjadi langkah nyata dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan keselamatan pasien. Terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkunjung dan berdiskusi bersama kami. Setiap percakapan dan koneksi yang terjalin menjadi bagian penting dalam membangun kolaborasi yang berkelanjutan di industri kesehatan.*



Compliance sebagai Pondasi Keberlangsungan Bisnis

Kepatuhan atau *compliance* adalah pondasi perusahaan, sebagaimana pondasi menjadi dasar penopang sebuah rumah. Sebuah rumah mungkin memiliki desain yang indah, struktur yang kokoh, dan fasilitas yang lengkap, tetapi tanpa pondasi yang kuat, seluruh bangunan tersebut akan rentan. Begitu pula dengan perusahaan.

Perusahaan dapat memiliki strategi bisnis yang baik, kinerja yang tinggi, dan pertumbuhan yang pesat, tetapi tanpa *compliance* yang kuat, keberlangsungan bisnis tersebut akan tetap memiliki risiko. Risiko yang akan muncul, seperti risiko hukum, finansial, operasional, serta kerusakan reputasi pada akhirnya akan mempengaruhi ketahanan dan keberlangsungan bisnis perusahaan.

Tak ada satu standar *compliance* yang berlaku sama untuk seluruh perusahaan. *Compliance* adalah kepatuhan perusahaan terhadap seluruh ketentuan hukum, peraturan, dan kewajiban yang berlaku bagi kegiatan usahanya. *Compliance* harus dibangun sesuai karakteristik, skala, industri, kegiatan usaha, serta risiko yang dimiliki masing-masing perusahaan. Namun *bare minimum compliance* yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan adalah:

- 1 **Perizinan Usaha**
Untuk menjalankan kegiatan usahanya, setiap perusahaan wajib memiliki izin usaha.
- 2 **Kewajiban Korporasi**
Sebagai badan usaha dan juga badan hukum, perusahaan wajib memenuhi kewajiban organ perusahaan, dokumen, dan administrasi perusahaan.
- 3 **Ketenagakerjaan**
Memastikan hubungan kerja perusahaan dan karyawan, serta pengelolaan karyawan dilaksanakan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 4 **Pajak**
Memastikan perusahaan memenuhi kewajiban perpajakannya, mulai dari administrasi, perhitungan, pembayaran, hingga pelaporan pajak.
- 5 **Perlindungan Konsumen**
Memastikan produk atau jasa yang diberikan kepada konsumen memenuhi ketentuan yang berlaku.
- 6 **Sektoral**
Memastikan perusahaan memenuhi ketentuan khusus yang berlaku pada industri atau sektor usaha tertentu.
- 7 **Pelaporan**
Memastikan seluruh laporan dan penyampaian informasi yang diwajibkan oleh pemerintah atau regulator dilakukan secara tepat waktu, akurat, dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Bare minimum compliance tersebut membantu perusahaan membangun proses, kontrol, dan tata kelola yang mendukung pengelolaan risiko secara lebih baik. Dalam pendekatan *sustainable business*, perusahaan didorong mengimplementasikan peraturan-peraturan yang berlaku ke dalam kebutuhan operasional, prosedur, praktik, dan kontrol yang dapat diterapkan ke dalam kegiatan bisnis sehari-hari.

Pendekatan *sustainable business* bukan hanya memastikan kegiatan usaha tetap berjalan saat ini, tetapi mendorong perusahaan untuk terus menjalankan kegiatan usaha dan menciptakan nilai dalam jangka panjang. Dalam konteks ini, *compliance* dapat menjadi salah satu pondasi yang mendukung *sustainable business*, karena *compliance* membantu memastikan bahwa kegiatan usaha dijalankan dalam kerangka hukum, tata kelola, dan pengendalian risiko yang memadai.*



Penulis:

Jasmine Khoirunnisa Yazidy, S.H.

(@jaminekhoirunnisa)

Associate di BP Lawyers Conselors at Law

(@bplawyers)



Ekspektasi & Solusi Layanan Terbaik di Rumah Sakit

Beberapa waktu lalu, saya memilih sebuah rumah sakit terkenal untuk melakukan pemeriksaan kesehatan. Tujuannya jelas, untuk merasakan layanan eksekutif yang mereka promosikan di berbagai kanal pemasaran. Namun harapan itu langsung pudar sejak kaki melangkah masuk. Petugas keamanan dan *front office* tidak bisa mengarahkan saya dengan baik. Penunjuk arah nyaris tidak terlihat di sudut-sudut lorong. Proses administrasi masih membingungkan. Tenaga medis dan petugas lainnya tampak sibuk dengan urusan masing-masing. Tidak ada senyuman atau sapaan hangat untuk menyambut pasien. Saya harus memanggil petugas dan bertanya tentang alur yang harus diikuti. Mereka berharap pasien langsung paham prosedur internal yang rumit. Padahal saya datang sebagai orang awam yang butuh bimbingan.

Ternyata keluhan serupa sering muncul di berbagai tempat. Inilah yang membuat saya bertanya-tanya. Apakah manajemen rumah sakit benar-benar memahami standar pelayanan dan kepuasan pelanggan? Ilmu manajemen sebenarnya sudah lama merumuskan parameter yang jelas. Parasuraman *et al* (1988) mengemukakan lima dimensi kualitas layanan.

- 1 Dimensi pertama adalah bukti fisik atau *tangibility*. Hal ini mencakup penanda arah, kerapian ruangan, dan kesiapan sarana prasarana. Rumah sakit yang saya kunjungi jelas belum optimal dalam aspek ini.
- 2 Dimensi kedua adalah *empati*. Petugas seharusnya berinisiatif membantu pasien yang kebingungan. Mereka tidak perlu menunggu diminta terlebih dahulu. Ketidakadaan sapaan dan arahan menunjukkan lemahnya kepekaan terhadap kebutuhan pasien.
- 3 Dimensi ketiga adalah keandalan atau *reliability*. Seluruh janji layanan yang dipromosikan harus terbukti di lapangan. Jangan sampai dokumen akreditasi hanya menjadi pajangan tanpa implementasi nyata.
- 4 Dimensi keempat adalah daya tanggap atau *responsiveness*. Semua pihak mulai dari administrasi hingga dokter harus saling bahu-membahu. Kecepatan dalam memberi jawaban menjadi kunci kepuasan. Meskipun jawaban itu belum final, respons cepat mampu meredakan ketegangan. Sikap tanggap juga meminimalisir kesalahpahaman

antara pasien dan petugas di lapangan.

- 5 Dimensi kelima adalah jaminan atau *assurance*. Pasien dan keluarga menginginkan kepastian. Mereka butuh solusi tepat dan tenaga medis yang andal. Kesembuhan adalah hak prerogatif Tuhan. Namun pelayanan yang berkualitas adalah hak mutlak pasien.

Jangan biarkan kesenjangan ini terus berulang. Sudah saatnya manajemen rumah sakit mengevaluasi ulang praktik pelayanan mereka. Kepuasan pasien adalah fondasi kepercayaan publik terhadap dunia kesehatan.*



Penulis:

Dr. Noveri Maulana M.M.

(@noverimaulana)

Associate Professor in Management PPM
School of Management Jakarta
Dosen Luar Biasa FEB Universitas Indonesia