

BAB II

GAMBARAN UMUM PT ERHA PHARMACY INDONESIA

2.1 Profil PT Erha Pharmacy Indonesia

PT Erha Pharmacy Indonesia di bawah naungan PT Arya Noble yang diresmikan pada tanggal 1 Februari 2019 oleh CEO of Erha Online Retail yaitu Afril Wibisono bersama dengan CEO PT Arya Noble yaitu Ricardo Handoko. PT Erha Pharmacy Indonesia berlokasi di Treasury Tower 36-37th *floor*, District 8, SCBD, Jalan Jendral Sudirman, Kav. 52-53, Senayan, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12190.

Gambar 2.1 Logo PT ARYA NOBLE



Sumber: www.aryanoble.co.id

Erha Online Retail merupakan *brand* dari PT Erha Pharmacy Indonesia yang bergerak dalam bidang *Online Official E-Commerce Store* dan dikelola secara resmi oleh ERHA yang menjual varian produk bebas tanpa resep dokter ERHA. Variasi produk di Erha Retail Online ini mencakup berbagai produk perawatan kulit dan rambut dari ERHA yang dapat dijual bebas tanpa resep dokter dan yang dihasilkan dari formula *dermatologist* ERHA yang sudah melewati uji klinis *Research & Innovation*, serta terbukti efektif juga aman dikonsumsi. Produk ERHA ini bebas tanpa resep dokter dan terdiri dari

rangkaian *anti-aging, brightening, acne, hair grow, daily skin care, skin health,* dan *total solutions*.

Dengan adanya Erha Online Retail seluruh masyarakat yang dapat memesan produk *skincare* dan *haircare* ERHA tanpa resep dengan mudah dan nyaman baik di website Erhastore.co.id atau di berbagai *platform marketplace* yang telah bekerjasama dengan Erha Online Retail, seperti Shopee Indonesia, Shopee SG, Tokopedia, Lazada, Zalora, Blibli, Sociolla, JD.id, Halodoc, dan SehatQ.

2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan

Dengan mottonya, “*Value Creation through Innovation & Excellence,*” PT Arya Noble berdedikasi untuk berpikir tanpa henti dan memberi ide serta solusi untuk kebutuhan pelanggan dan perusahaan melalui model bisnis yang inovatif. Produk dan merek yang unggul dan berkelanjutan melalui pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan serta penerapan sistem manajemen modern akan tercapai.

Untuk mencapai objektif jangka panjang tersebut, PT Arya Noble telah menyusun visi dan misi, antara lain.

a. Visi

Membangun organisasi yang baik dan berkelanjutan melalui pengembangan sumber daya manusia yang berkesinambungan dan penerapan sistem manajemen modern.

b. Misi

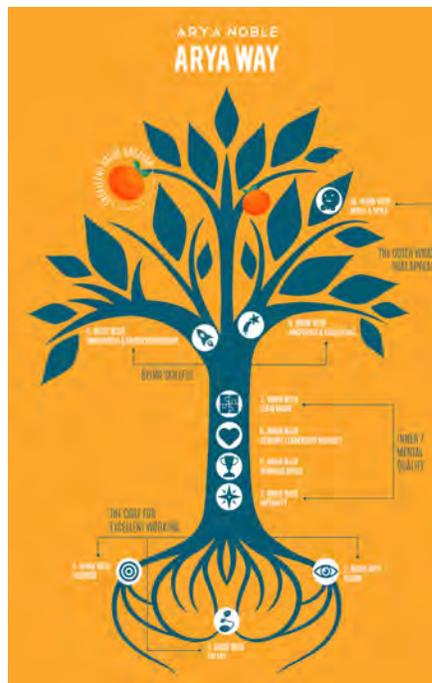
PT Arya Noble memiliki misi yang ditujukan untuk pelanggan dan setiap *Aryaners* (sebutan untuk karyawan dan *staff* perusahaan), kedua misi tersebut antara lain.

- 1) *Through our masterpiece we make costumer's life exciting and hopeful.*
- 2) *Through our leadership, we make Aryaners ready to lead a purpose and successful life.*

2.1.2 Nilai-nilai Perusahaan

Arya Way adalah kode perilaku dasar yang membangun budaya kerja untuk *Aryaners* dan merek oleh Arya Noble. Ada 10 *Arya Ways* yang diwujudkan dalam semangat dan tingkah laku semua *Aryaners* dan mencakup keseluruhan perusahaan dari kepercayaan inti terhadap cara kerja bahkan penampilan luarnya. Berikut 10 poin *Arya Ways*.

Gambar 2.2 10 Poin *Arya Way*



Sumber: PT Arya Noble (<https://www.aryanoble.co.id/corporate-culture>)

a. *Work with Talent*

Untuk mengetahui bakat seseorang sebagai *platform* pertumbuhan untuk mencapai keunggulan dan berkontribusi berdampak besar.

b. *Work with Innovation & Entrepreneurship*

Untuk terus belajar menjadi lebih baik dan memiliki banyak pengetahuan, wawasan pengalaman, serta pemahaman untuk membuat kesempatan kreatif sementara juga memiliki kesadaran keuntungan untuk produktivitas dan efisiensi.

c. *Work with Swiftness & Excellence*

Melangkah lebih jauh dengan semangat dan keunggulan yang baik untuk bisa dengan cepat menjalankan semua rencana dengan tetap mempertahankan kualitas, keefektifan, dan efisiensi.

d. *Work with Integrity*

Untuk belajar dengan standar moral yang tinggi, kejujuran, dan tanggung jawab agar tidak merugikan pihak lain.

e. *Work with Winning Spirit*

Dengan semangat dan keunggulan yang baik untuk cepat melaksanakan semua rencana, sementara tetap mempertahankan kualitas, efektivitas, dan efisiensi.

f. *Work with Servant Leadership Mindset*

Untuk bekerja dengan optimis, ketekunan, selama kesulitan untuk selalu memenangkan persaingan.

g. *Work with TEAMWORK (Trust, Empathy, Accommodation & Mission)*

Untuk berkolaborasi dengan tim dengan memiliki rasa kepercayaan, empati, dan akomodasi untuk menuju tujuan bersama.

h. *Work with Smile and Style*

Untuk mencintai dan menikmati pekerjaan seseorang; untuk menerapkan rasa elegan dalam penampilan saat

bekerja di lingkungan yang bersih, rapi, dan santai namun dirancang secara artistik.

i. *Work with Vision*

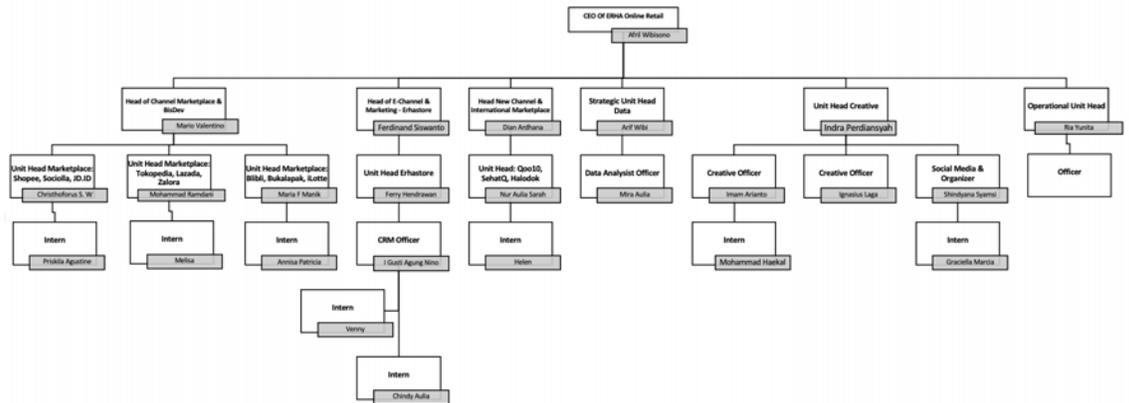
Berani bermimpi besar dan mencapai standar kelas dunia terhadap visi perusahaan.

j. *Work with Purpose*

Untuk fokus pada penyediaan solusi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan baik secara internal maupun eksternal.

2.1.3 Struktur Perusahaan

Tabel 2.1 Struktur Erha Online Retail



Sumber: tabel disusun oleh penulis

Erha Online Retail dipimpin oleh Afril Wibisono selaku CEO of Erha Online Retail yang bertanggung jawab atas seluruh kinerja tim berjalan dengan baik dan mencapai target. Membawahi beberapa divisi yaitu *Marketplace & Business Development*, *Channel & Marketing Erhastore*, *Channel & International Marketplace*, *Strategic Data*, *Creative*, dan *Operational*.

Head of Channel Marketplace & Business Development bertanggung jawab untuk membuat dan memonitor eksekusi strategi bisnis di *channel marketplace* pada Zona Alpha dan Beta yang terdiri dari Shopee Indonesia, Lazada, Tokopedia, Zalora, JD.ID, Sociolla, iLotte, Blibli, dan Bukalapak. Sedangkan *Unit Head of Channel* bertanggung jawab untuk mengelola *e-commerce* dan mengurus hal-hal yang berkaitan dengan *campaign, PDP, Banner, paid ads*, harga, dan promosi pada *e-commerce* terkait. Sedangkan *intern* pada divisi ini membantu mengelola *channel marketplace, CRM*, dan membuat artikel untuk *channel marketplace* tertentu seperti Lazada dan Zalora.

Head of Channel & Marketing - Erhastore bertanggung jawab untuk membuat *promotion campaign, maintain relationship* dengan *digital agency* dan *partners, monitoring social media* (IG, TikTok, YouTube), *monitor CRM Erhastore, activate & monitoring digital advertising* (FB, IG, TikTok, Google Ads), *developing & exploring new website feature for Erhastore.co.id, monitoring website traffic*, dan *monitoring budget, ROAS & others KPI*. Sedangkan *Unit Head Channel & Marketing - Erhastore* memiliki tanggung jawab untuk membantu *Head of Channel & Marketing* dalam memonitor *digital advertising*, memonitor *promotion campaign*, dan memonitor artikel Erhastory. *CRM Officer* bertanggung jawab untuk melayani *customer* yang ingin berkonsultasi mengenai produk dan cara pembelian, serta memonitor *intern* divisi yang sama dalam menangani *customer*.

Head of New Channel & International Marketplace bertanggung jawab untuk membuat *plan* dan memonitor eksekusi plan di *channel marketplace* yang terdiri dari Shopee Singapore, Qoo10, dan SehatQ, serta Halodok. Sedangkan *Unit Head of Channel* bertanggung jawab untuk mengelola *e-commerce* dan mengurus hal-hal yang berkaitan dengan *campaign, PDP, Banner, paid ads*, harga, dan

promosi pada *e-commerce* terkait. Sedangkan *intern* pada divisi ini membantu mengelola *channel marketplace*.

Unit Head Strategic Data Analyst bertanggung jawab untuk mengolah data terkait keuangan maupun data mengenai *customer* dan produk yang nantinya akan dianalisis lebih lanjut. Sedangkan *Strategic Data Analyst Officer* bertanggung jawab untuk merekap absen semua karyawan Erha Online Retail, memonitor semua *deadline* karyawan, memonitor cuti, dan merekap *daily report*.

Unit Head Creative bertanggung jawab untuk memantau pekerjaan tim *creative*. Selain itu juga bertugas untuk membuat desain produk, *banner*, dan juga *gimmick*. Sedangkan *Creative Officer* bertanggung jawab untuk desain *banner* pada *e-commerce* maupun *banner* lainnya dan juga membuat desain untuk konten Instagram. Serta membuat thumbnail dan juga mengedit video untuk keperluan konten media sosial maupun *e-commerce*. Kemudian *Social Media & Organizer* bertanggung jawab dalam mengelola media sosial ERHA dan memantau kinerja *intern* dalam menulis artikel ERHASTORY. *Intern* pada divisi ini bertanggung jawab untuk membuat desain *banner* yang diperlukan untuk *e-commerce* sekaligus membantu mengelola media sosial ERHA.

Terakhir, *Operational Unit Head* bertanggung jawab atas seluruh pengemasan dan produksi produk-produk ERHA, memonitor SKU & stok produk, dan memantau kinerja tim produksi agar pengemasan tepat waktu. Dibantu dengan *Operational Officer* yang bertanggung jawab atas pengemasan dan produksi terkait produk ERHA.

2.2 Ruang Lingkup Kerja Divisi Terkait

Divisi *Channel Marketplace & Business Development* yang ditempati oleh penulis merupakan salah satu divisi dalam struktur Erha Online Retail

yang dikepalai oleh seorang *Manager* dan *Head Unit*. Divisi ini bertugas untuk mempromosikan dan menjual produk ERHA di beberapa *marketplace* termasuk melakukan kegiatan CRM kepada calon *customer*. Selain kegiatan CRM, divisi *Channel Marketplace & Business Development* juga melakukan aktivitas pembuatan *content marketing*, seperti pembuatan artikel seputar tips kecantikan dan produk-produk ERHA yang akan dimuat dalam *marketplace* dan ERHASTORY.

Divisi *Channel Marketplace & Business Development* dikenal juga sebagai zona A karena mencakup *marketplace* yang cukup besar, seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Sociolla, JD.id, dan Zalora. Maka tak jarang beberapa *marketplace* dari divisi ini juga menggunakan fitur *live streaming* untuk mempromosikan produk-produk ERHA setiap minggunya pada hari Jumat. *Marketplace* yang memiliki fitur *live streaming* yaitu Shopee, Tokopedia, dan Lazada. *Live streaming* akan dibawakan oleh seorang *host* dan *guest star* yang akan membahas *product knowledge* dan promo seputar rangkaian produk ERHA.