

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT Cantika Prima Utama merupakan sebuah perusahaan yang berdiri sejak tahun 2019 yang berlokasi di Jl. Pluit Sakti No.79, RT.4/RW.6, Pluit, Kec. Penjaringan, Jakarta Utara. Perusahaan ini merupakan distributor resmi dari sebuah produk kecantikan dari Perancis yang bernama *Eau Thermale Avène*, dengan produk yang paling laris dan populer di masyarakat adalah *Avène Thermal Spring Water*. Adapun produk lainnya yaitu *Xeracalm* untuk penderita eksim, *Cicalfate* untuk mempercepat regenerasi kulit yang terluka, *Sunscreen* untuk bayi hingga orang tua, serta beberapa produk lainnya yang sangat digemari oleh para penggunanya. PT Cantika Prima Utama mempunyai gerai *Avène* yang berlokasi di *Pondok Indah Mall 3*, Jayanata Surabaya, serta memasok produknya kepada beberapa gerai kecantikan di pusat perbelanjaan seperti *Watson*, *Guardian*, dll.. Tidak lepas di gerai utama maupun gerai kecantikan, PT Cantika Prima Utama juga mulai berfokus penjualan pada *e-commerce* di Indonesia seperti *Shopee*, *Lazada*, dan *Tokopedia*. Pengenalan dan penjualan produk pun juga dilakukan secara halus melalui beberapa sosial media seperti *Instagram*, *Tik Tok*, serta yang baru dibentuk adalah *YouTube*.

Perusahaan ini juga bergandengan dengan PT Beautindo Prima yang mempunyai perusahaan salon dan produk perawatan rambut ternama dari Paris yaitu *Rene Furterer* yang mempunyai salon di *Pondok Indah Mall 2*. Hal ini terjadi dikarenakan *Eau Thermale Avène* dan *Rene Furterer* merupakan produk yang diproduksi oleh satu pemilik dan perusahaan yaitu "*Laboratoires Pierre Fabre*" yang sudah di akui oleh pemerintah Perancis.

2.1.1 Analisa SWOT PT Cantika Prima Utama

STRENGTH	WEAKNESS
<ul style="list-style-type: none"> • Produk eksklusif • Pusat distributor di Indonesia • Terpercaya karena ada BPOM dan terverifikasi oleh <i>Headquarter</i> di Paris • Produk sudah terbukti memberikan efek yang baik bagi masyarakat korban kebakaran <i>Chicago</i> dibandingkan merk lain. 	<ul style="list-style-type: none"> • Produk hanya dikenal oleh kalangan ekonomi ke atas • Kantor pengiriman hanya satu kota di Jakarta Utara • Harga yang mahal dibandingkan produk serupa dengan merk lain
OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Reseller</i> membeli produk langsung ke distributor • Pembeli hanya membeli produk di <i>official store</i> karena terpercaya dan sudah BPOM • Cuaca di Indonesia yang panas, sehingga produk cocok untuk digunakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Banyak pesaing yang muncul • Banyak produk replika di pasaran • Review pengguna yang membandingkan produk dengan merk lain yang lebih murah • Harga yang semakin mahal karena biaya import dari Paris

Tabel 2.1 Bagan Analisis SWOT PT Cantika Prima Utama
(sumber dari wawancara dan observasi penulis selama magang)

2.1.2 Analisa *Business Model Canvas* PT Cantika Prima Utama

KEY PARTNERS	KEY ACTIVITIES	KEY RESOURCES
<ul style="list-style-type: none"> • Klinik kecantikan • Gerai Kesehatan dan Kecantikan • Dokter kecantikan • Spesialis kulit dan kelamin 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjaga kualitas produk agar khasiatnya tetap ada • Memproduksi produk dengan kualitas tinggi untuk konsumen • Menawarkan produk terbaik sesuai dengan jenis kulit konsumen 	<p>Distributor yang terpercaya Value produk tinggi</p>

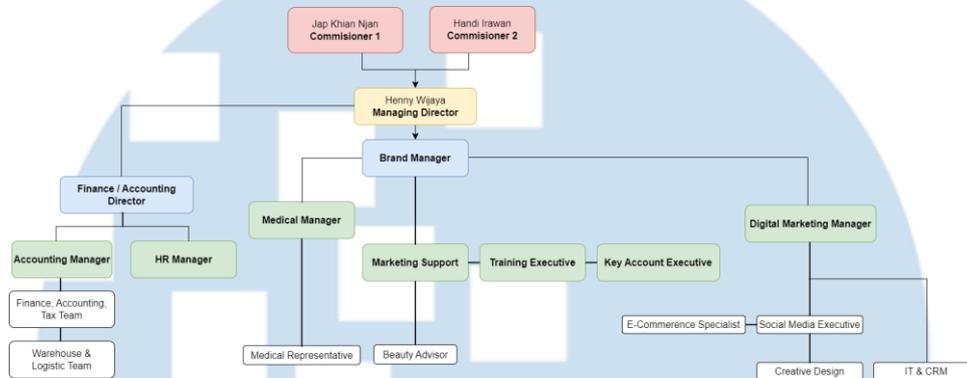
<p style="text-align: center;">VALUE PROPOSITIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produk asli dari mata air Avene di St. Odile Paris, sehingga khasiatnya sudah teruji dan terbukti. Serta telah diverifikasi oleh pemerintah Perancis. • Terpercaya karena ada BPOM dan terverifikasi oleh <i>Headquarter</i> di Paris 	<p style="text-align: center;">CUSTOMER RELATIONSHIPS</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Voucher</i> untuk <i>Loyalty Customer</i> • Promo paket untuk setiap hari raya / peringatan • <i>Membership Card</i> 	<p style="text-align: center;">CUSTOMER SEGMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bayi hingga Manula • Ekonomi menengah hingga atas • Mempunyai masalah kulit, baik sensitif hingga eksim • Beraktivitas terpapar sinar matahari
<p style="text-align: center;">CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Klinik kecantikan • Gerai Kesehatan dan Kecantikan 	<p style="text-align: center;">COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biaya <i>shipping</i> - Biaya tenaga kerja - Biaya pajak dan lain - lain 	<p style="text-align: center;">REVENUE STREAMS</p> <p style="text-align: center;">Penjualan produk</p>

Tabel 2.2. Bagan Analisis *Business Model Canvas* PT Cantika Prima Utama (sumber dari wawancara dan observasi penulis selama magang)

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Jabatan tertinggi pada perusahaan adalah Direktur Utama dan perusahaan diatur oleh *Managing Director* yang mengontrol *Finance / Accounting Director* dan *Brand Manager*. Di bawah *Finance / Accounting Director* terdapat *Accounting Manager* yang dibantu oleh timnya, serta terdapat *HR Manager* yang menjadi supervisor saya selama proses kerja magang. *Brand Manager* mengatur segala segi penjualan produk dan merek, yang membawahi *Medical Manager*, *Marketing Support*, *Training Executive*, *Key Account Executive*, serta *Digital Marketing Manager*. Dalam *Digital Marketing*, terdapat *e-commerce specialist*, *social media executive*, and *creative design*. Posisi penulis sendiri adalah masuk ke dalam tim *Creative Design* untuk konten *social media* dan *e-commerce*. Posisi penulis juga hanya bagian konten video,

sehingga ketika terdapat proyek untuk di gerai maupun *e-commerce*, maka penulis langsung memproduksi bersama tim *Creative Design*.



Gambar 2.1 Bagan Organisasi PT. Cantika Prima Utama (sumber dari wawancara dan observasi penulis selama magang)

