BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Tentang PT Coolvita Maju Sehat

PT Coolvita Maju Sehat adalah perusahaan yang bergerak di industri kesehatan dan gaya hidup, dengan fokus utama pada produksi dan distribusi suplemen vitamin berkualitas tinggi. Perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan solusi kesehatan inovatif melalui produk-produk yang dirancang untuk mendukung gaya hidup sehat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Gambar 2.1 Logo Perusahaan
(Sumber : Website Perusahaan (coolvita.co.id))

Sebagai salah satu pelopor dalam industri suplemen di Indonesia, PT Coolvita Maju Sehat menghadirkan berbagai produk unggulan yang telah dikembangkan secara cermat dengan bahan-bahan berkualitas. Produk-produk utama yang ditawarkan meliputi Cool-Vita *Effervescent Tablet,* Cool-Vita *Chewable Tablet Multivitamin,* Cool-Vita *Chewable Tablet Milk Calcium,* Cool-Vita *Collagen Effervescent Tablet,* Cool-Vita *Collagen Ready to Drink,* Cool-Vita *Fiber Drink*, serta Cool-Vita *MCT Coffee Capsule*. Setiap produk dirancang untuk memberikan manfaat kesehatan optimal dengan tetap mempertahankan cita rasa yang enak dan pengalaman konsumsi yang menyenangkan.

Salah satu keunggulan utama yang membedakan Cool-Vita dari produk suplemen lainnya adalah inovasinya dalam variasi rasa yang memungkinkan konsumen menikmati manfaat kesehatan dengan cara yang lebih menyenangkan.

Selain itu, sebagai bentuk perlindungan bagi konsumennya, produk Cool-Vita juga dilengkapi dengan asuransi dari Sinarmas *Insurtech*, memberikan rasa aman dalam mengonsumsi suplemen kesehatan.

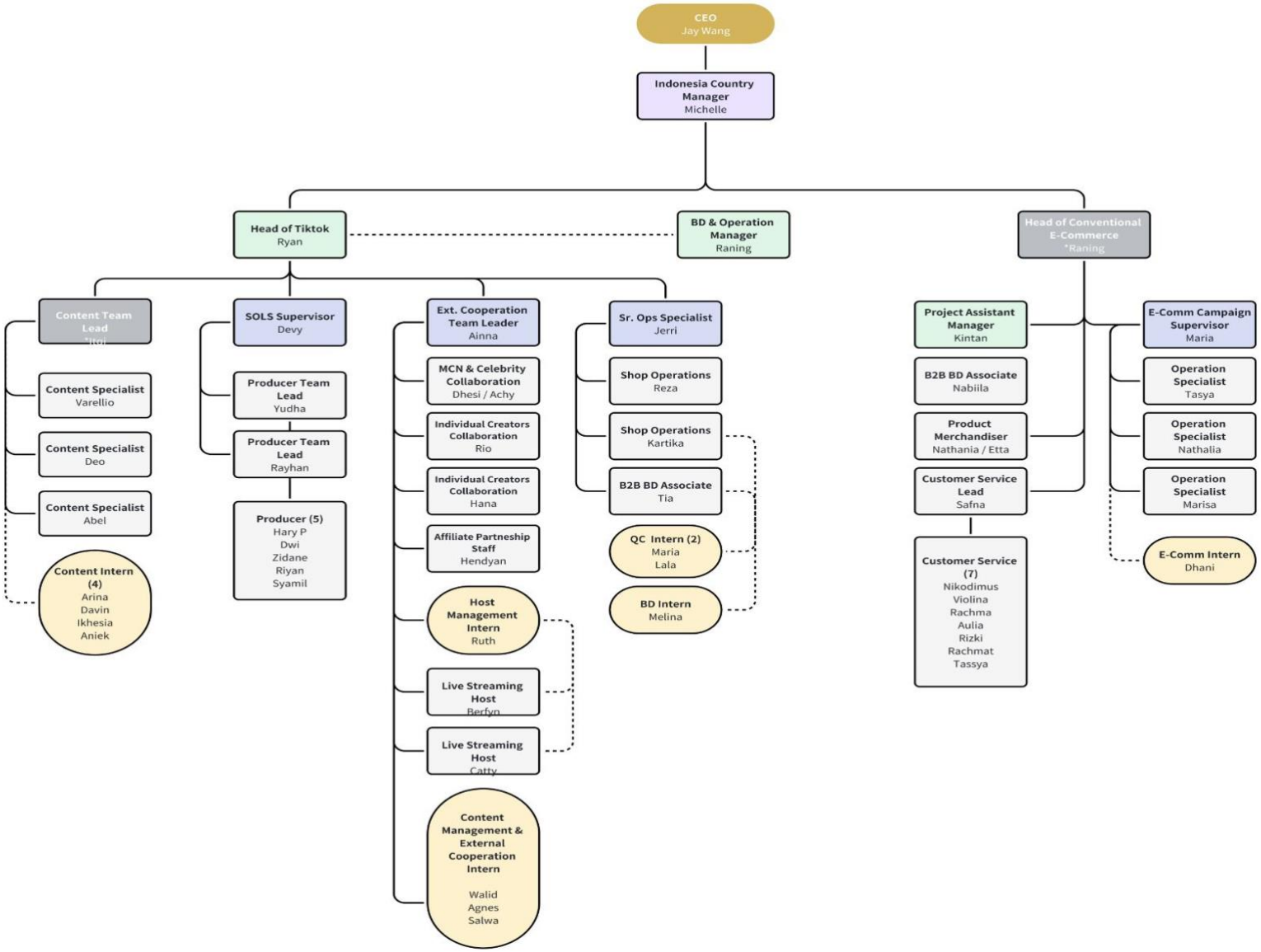
PT Coolvita Maju Sehat berlokasi di *North Point* Unit 69-70, Pagedangan BSD, Lengkong Kulon, Kecamatan Pagedangan, Kabupaten Tangerang, Banten – 15331.

2.2 Visi Misi PT Coolvita Maju Sehat

VISI	MISI
Menjadi merek terdepan di Indonesia dan Asia Tenggara dalam industri kesehatan.	Menyediakan produk kesehatan dan kecantikan yang dapat diakses oleh semua orang dengan harga terjangkau

Sebagai merek suplemen kesehatan di Indonesia, PT Coolvita Maju Sehat tidak hanya sekadar menawarkan produk, tetapi juga membawa misi untuk menciptakan masa depan yang lebih sehat bagi masyarakat. Dengan fokus pada kualitas produk dan kepuasan pelanggan, Coolvita telah tumbuh pesat dan semakin dikenal luas. Keunggulan Coolvita juga terletak pada distribusi yang luas, baik melalui toko online maupun jaringan ritel di berbagai kota besar di Indonesia. Dengan dedikasi terhadap inovasi dan standar tinggi dalam produksi suplemen kesehatan, PT Coolvita Maju Sehat terus berupaya menjadi mitra terpercaya bagi masyarakat dalam mencapai gaya hidup yang lebih sehat dan produktif.

2.3 Struktur Organisasi PT Coolvita Maju Sehat



Gambar 2.2 Struktur Departemen *Social Commerce* Indonesia PT Coolvita Maju Sehat
(Sumber : Dokumen Perusahaan 2025)

Pada gambar 2.2 menunjukan PT Coolvita Maju Sehat memiliki struktur organisasi yang dirancang untuk memastikan efektivitas dan pertumbuhan bisnis dalam industri suplemen kesehatan. Di bawah kepemimpinan CEO Jay Wang, perusahaan terbagi ke dalam beberapa departemen utama yang bertanggung jawab atas berbagai aspek operasional.

Departemen *Business Consultant* yang dipimpin oleh Nico berperan dalam memberikan wawasan strategis dan dukungan pengembangan bisnis dengan total 2 karyawan *full-time.* Departemen *General Management* Indonesia yang dipimpin oleh Fei memiliki dua sub-departemen, yaitu *General Management* dengan 28 karyawan *full-time* dan *Product* dengan 4 karyawan *full-time*.

Departemen *General Management* Vietnam berada di bawah kepemimpinan Sean. Sementara itu, Duke menjabat sebagai Vietnam *Country Manager* yang mengawasi operasional di wilayah Vietnam.

Di Indonesia, Michelle menjabat sebagai Indonesia *Country Manager* dan bertanggung jawab atas tiga departemen utama, yaitu *Online Ecommerce* dengan 39 karyawan *full-time*, *M&S Offline* dengan 27 karyawan full-time, dan *Social Commerce* dengan 33 karyawan *full-time*. Selain itu, departemen *Warehouse Management* yang dipimpin oleh Ilai mengelola logistik dan penyimpanan produk dengan total 11 karyawan *full-time*. Struktur organisasi ini memastikan bahwa setiap aspek bisnis PT Coolvita Maju Sehat berjalan secara optimal untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan perusahaan.

Dengan pesatnya perkembangan teknologi digital, perusahaan ini terus beradaptasi dengan strategi pemasaran berbasis digital untuk meningkatkan brand awareness dan menjangkau pasar yang lebih luas. Salah satu bentuk transformasi digital yang diterapkan adalah pengelolaan *Social e-commerce* sebagai bagian dari strategi pemasaran yang mengoptimalkan berbagai *platform e-commerce* dan media sosial.

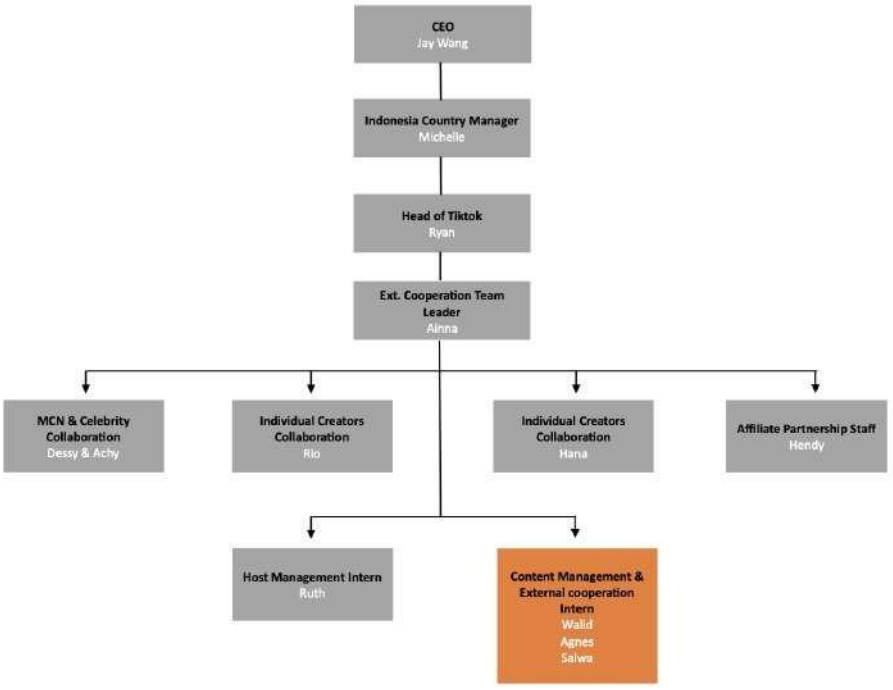
Departemen *Social Ecommerce* di PT Coolvita Maju Sehat memiliki peran penting dalam mengelola dan mengembangkan strategi pemasaran digital melalui berbagai *platform* seperti TikTok, Shopee, dan media sosial lainnya. Departemen

ini terdiri dari beberapa divisi yang memiliki fokus dan tanggung jawab masing-masing untuk memastikan keberhasilan strategi digital perusahaan.

Content Team bertanggung jawab dalam mengembangkan strategi konten yang selaras dengan tujuan bisnis dan identitas merek. Tim ini merancang kalender editorial serta memastikan publikasi konten berjalan sesuai jadwal. Selain itu, mereka melakukan riset pasar dan analisis tren untuk menentukan topik yang relevan, serta berkolaborasi dengan tim pemasaran, desain, dan produk agar konten yang dibuat sesuai dengan strategi perusahaan.

SOLS Team bertugas memastikan kelancaran koneksi internet guna mendukung kualitas siaran langsung. Mereka mengelola berbagai platform streaming seperti Shopee, TikTok dan Instagram untuk meningkatkan interaksi dengan audiens serta memperluas jangkauan pasar.

Operation Specialist E-Commerce bertanggung jawab atas operasional harian di berbagai *platform e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, TikTok Shop dan website resmi perusahaan. Mereka memastikan semua pesanan diproses dengan cepat dan akurat, serta mengawasi aktivitas harian yang mencakup manajemen stok, pemrosesan pesanan, dan pengiriman barang. Koordinasi dengan tim gudang, logistik, serta layanan pelanggan juga menjadi bagian dari tugas utama mereka guna memastikan efisiensi dalam operasional *e-commerce*.



Gambar 2.3 Struktur Divisi *External Cooperation Team* Indonesia PT Coolvita Maju Sehat (Sumber : Dokumen Perusahaan 2025)

Pada gambar 2.3 menunjukan *External Cooperation Team* yang merupakan unit untuk mengelola hubungan dengan berbagai pemangku kepentingan, klien, serta komunitas yang terkait. Tugas utama tim ini adalah menjaga komunikasi yang efektif dan profesional dengan pihak eksternal, menyusun laporan kemitraan, serta melakukan analisis dampak dari kolaborasi yang telah dilakukan. Selain itu, tim ini berperan dalam memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan manfaat dari kemitraan yang ada. Dalam *External Cooperation Team* terdapat beberapa sub-divisi dengan tanggung jawab lebih spesifik :

- *External Cooperation Team Leader*

  Bertanggung jawab dalam mengelola kerja sama dengan MCN (*Multi-Channel Network*) dan agensi TikTok serta Shopee. Mereka mencari peluang kerja sama dengan MCN untuk mendukung *live streaming* di kedua *platform* tersebut, serta menangani individu, *Key*

Opinion Leader (KOL), dan selebriti yang berafiliasi dengan TikTok dan Shopee. Selain itu, mereka juga membangun komunitas Coolvita untuk meningkatkan kesadaran merek.

- *MCN & Celebrity Collaboration*

  Bertugas mengelola dan menangani kreator dari berbagai MCN atau agensi, baik kreator afiliasi biasa maupun selebriti. Mereka juga bertanggung jawab dalam mengelola *host live streaming* di akun resmi Coolvita serta melakukan rekapitulasi data performa dari para kreator yang terlibat dalam kampanye pemasaran digital.

- *Individual Creators Collaboration*

  Memiliki tugas utama mencari dan mengelola kreator besar yang tidak tergabung dalam agensi untuk berkolaborasi dengan Coolvita melalui platform TikTok dan Shopee. Tim ini menganalisis performa kreator yang bekerja sama dengan Coolvita berdasarkan berbagai matrik seperti GMV (*Gross Merchandise Value*), VV (*View Volume*), jumlah *likes*, komentar, CTR (*Click-Through Rate*), dan CTOR (*Click-To-Order Rate*). Mereka juga menangani proses pengiriman sampel produk kepada kreator untuk mendukung strategi promosi.

- *Affiliate Partnership Staff*

  Fokus pada pencarian dan pengelolaan kreator kecil yang tidak tergabung dalam agensi untuk berkolaborasi dengan Coolvita. Selain itu, tim ini juga bertanggung jawab dalam menganalisis performa kampanye digital serta memastikan bahwa kreator dapat mempromosikan produk Coolvita secara efektif melalui video dan siaran langsung di akun mereka, baik di Shopee maupun TikTok.

- *Host Management Intern*

  Host Management Intern membantu mengatur jadwal *live host* agar sesuai dengan strategi pemasaran digital perusahaan. *Intern* berkoordinasi dengan *host* untuk memastikan kualitas siaran langsung, termasuk persiapan skrip, *briefing* produk, dan interaksi dengan audiens. Selain itu, intern membantu mengawasi performa *host* serta memberikan evaluasi

untuk meningkatkan kualitas *live streaming* agar berjalan lancar dan profesional. Bekerja sama dengan tim konten dan *e-commerce*, membantu mengoptimalkan strategi live streaming, menentukan waktu siaran, serta memilih produk yang dipromosikan. Selain itu, *intern* membantu menganalisis data performa *live streaming* guna meningkatkan efektivitas kampanye pemasaran digital.

- *Content Management & External Cooperation Intern*

  Content Management & External Cooperation Intern membantu produksi konten di akun afiliasi untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik lebih banyak pelanggan. *Intern* membantu melakukan riset tren, menciptakan konten seperti video pendek dan ulasan produk, serta memastikan konten yang dibuat sesuai dengan strategi pemasaran perusahaan. Selain itu, *intern* membantu melakukan *quality control* terhadap konten kreator yang bekerja sama dengan perusahaan, memastikan kesesuaiannya dengan standar *branding* Coolvita. *Intern* juga membantu tim *External Cooperation* dalam distribusi konten serta mengelola *engagement* di media sosial.

Dengan adanya struktur dan pembagian tugas yang jelas dalam departemen *Social Ecommerce*, PT Coolvita Maju Sehat dapat terus mengembangkan strategi pemasaran digital yang inovatif dan efektif. Dengan dukungan berbagai tim spesialis, perusahaan dapat meningkatkan daya saing dalam industri kesehatan serta memperluas jangkauan pemasaran melalui optimalisasi platform digital dan media sosial. Hal ini akan membantu perusahaan untuk tetap relevan dan kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat di era digital.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA