

Yth.

Bapak/Ibu HRD

PT. Mersifarma Tirmaku Mercusana

Dengan hormat,

Perkenalkan, saya Aliya Rachma Chamilla. Melalui surat ini, saya bermaksud mengajukan lamaran untuk posisi *Product Executive* di PT. Mersifarma Tirmaku Mercusana.

Saya merupakan Apoteker dengan pengalaman kerja selama 2 (dua) tahun sebagai Apoteker Penanggung Jawab di apotek swasta. Dalam peran tersebut, saya bertanggung jawab penuh terhadap pengelolaan operasional apotek, pencapaian target penjualan, pengawasan kepatuhan regulasi, serta manajemen dan pengembangan tim. Apotek yang saya kelola beroperasi sebagai unit bisnis ritel yang menuntut efektivitas operasional, pelayanan pelanggan, serta kinerja penjualan yang optimal.

Selama menjalankan peran tersebut, saya aktif merancang dan mengimplementasikan strategi peningkatan penjualan dan pelayanan pelanggan, termasuk pengelolaan stok, penataan display produk, evaluasi performa tim, serta pelaksanaan program promosi. Melalui pendekatan tersebut, saya berhasil meningkatkan omzet penjualan hingga 70% dalam waktu 3 bulan serta meningkatkan loyalitas dan jumlah kunjungan pelanggan secara konsisten.

Pengalaman tersebut membentuk kemampuan saya dalam store operation management, leadership, sales monitoring, problem solving, serta komunikasi yang efektif dengan tim dan pelanggan. Saya terbiasa bekerja dengan target, membuat laporan kinerja, serta memastikan standar operasional berjalan secara konsisten dan efisien.

Saya memiliki minat yang besar untuk berkembang di industri farmasi dan melihat PT. Mersifarma Tirmaku Mercusana sebagai perusahaan yang memiliki reputasi kuat, sistem yang profesional, serta peluang pengembangan karier yang baik. Saya yakin kombinasi latar belakang kefarmasian dan pengalaman mengelola apotek sebagai store ritel dapat memberikan kontribusi positif bagi kinerja dan pertumbuhan PT. Mersifarma Tirmaku Mercusana.

Demikian surat lamaran ini saya sampaikan. Saya berharap dapat diberikan kesempatan untuk mengikuti tahapan seleksi selanjutnya. Saya siap berkontribusi secara optimal dan dapat dihubungi melalui kontak yang tertera. Atas perhatian Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Aliya Rachma Chamilla

081341228404

aliyarachamillaa@gmail.com

ALIYA RACHMA CHAMILLA

APOTEKER | 081341228404 | aliyarachamillaa@gmail.com
<https://www.linkedin.com/in/aliyaracha/> | Kediri, Jawa Timur



PROFIL

Apoteker dengan pengalaman kerja 2 (dua) tahun untuk membangun dan mengelola apotek sebagai brand ritel kesehatan, termasuk pengembangan identitas brand, strategi promosi, dan manajemen operasional serta kegiatan pelayanan kesehatan yang melibatkan kemampuan komunikasi interpersonal yang efektif. Latar belakang pekerjaan sebelumnya melatih keterampilan saya dalam memimpin dan bekerja dalam tim, mengelola sumber daya, beradaptasi terhadap perubahan, proaktif dan kreatif dalam menyelesaikan masalah. Saya memiliki ketertarikan yang tinggi dalam industri farmasi terutama pada bidang terutama pada bidang komersial dan marketing.

PENDIDIKAN

Pendidikan Profesi Apoteker (2022 – 2023)

Universitas Surabaya – IPK 3.19

Sarjana Farmasi Universitas Surabaya (2018 – 2022)

Universitas Surabaya – IPK 3.16

Link Ijazah : [IJAZAH_ALIYA RACHMA CHAMILLA.pdf](#)

PENGALAMAN KERJA

Pemilik Sarana Apotek dan Apoteker Penanggungjawab Apotek Kalis Kediri (Januari 2024 – Maret 2026)

- Melakukan persiapan dan registrasi perizinan pendirian Apotek agar proses legalitas berjalan lancar dengan menggunakan OSS RBA serta berkoordinasi dengan Dinas Kesehatan untuk memastikan proses perizinan berjalan lancar
- Memimpin dan mengelola tim sehingga mencapai lingkungan kerja yang harmonis dan produktif melalui pelatihan kepada tim sesuai SOP, visi dan misi perusahaan
- Mengelola inventaris dan manajemen apotek dalam bidang administratif, keuangan dan pemasaran sehingga mampu mengoperasikan sistem kerja yang tepat bagi perusahaan
- Melakukan kerjasama terhadap pihak eksternal untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan untuk memenuhi suplai barang untuk apotek
- Menjalankan aktivitas promosi dan penjualan jasa dan produk kesehatan melalui pendekatan edukatif kepada konsumen
- Melakukan pelayanan kefarmasian dan promosi produk dengan menerapkan ilmu farmasi dan pelayanan yang baik kepada pelanggan dan meningkatkan rata-rata sebanyak 30% jumlah kunjungan setiap bulan
- Merancang dan menjalankan strategi pemasaran produk kesehatan melalui analisis tren pasar, perilaku pelanggan dan promosi aktif sehingga berhasil meningkatkan omzet penjualan produk sebesar 70% dalam waktu 3 bulan
- Terbiasa bekerja dengan target penjualan, monitoring performa brand dan SDM, serta evaluasi strategi pemasaran

Asisten Apoteker Apotek Hilal Al-ahmar Kota Kediri (Mei 2023 – Januari 2024)

- Mendukung aktivitas pelayanan dan promosi produk dengan memastikan pemahaman produk yang akurat kepada pelanggan
- Melakukan kegiatan administratif menggunakan *Microsoft Office*, *google workspace* dan *software* pendukung lain
- Berkontribusi aktif dalam memberikan ide dan solusi peningkatan efisiensi operasional serta penjualan
- Berkontribusi dalam pengelolaan operasional, SDM, dan inventaris guna memastikan kegiatan bisnis berjalan efektif dan terarah

PENGALAMAN MAGANG

APOTEK RAFA FARMA SURABAYA (Januari – Maret 2023)

- Melakukan pelayanan kefarmasian klinis kepada pasien, termasuk pemberian edukasi obat dan konsultasi penggunaan yang rasional
- Melakukan kegiatan manajemen apotek meliputi pengadaan produk dan pengelolaan aset apotek
- Menyusun dan mempresentasikan *business plan* untuk pendirian apotek baru sebagai bagian dari pengembangan bisnis
- Mempelajari pelaporan obat Narkotika dan Psikotropika melalui sistem online SIPNAP dari Kementerian Kesehatan

RUMAH SAKIT SAIFUL ANWAR MALANG (April – Mei 2023)

- Pelayanan kefarmasian berupa *dispensing* (pengadaan, pengemasan, dan penyerahan obat) kepada pasien rawat inap dan rawat jalan
- Melakukan pengkajian farmasi klinis berupa catatan perkembangan pasien terintegrasi melalui metode SOAP pada pasien rawat inap
- Melakukan evaluasi pelayanan kefarmasian melalui metode kuisioner dan *respon time*
- Melakukan presentasi dan diskusi terhadap kasus klinis berdasarkan pengkajian, pengamatan dan evaluasi DRP, MESO
- Mendapatkan pemaparan materi terkait pengadaan kebutuhan Obat dan BMHP sesuai dengan Analisis Kebutuhan untuk berbagai unit layanan, Perencanaan Anggaran dan Pemilihan Penyedia

PELATIHAN

MYSKILL (Maret - April 2025)

E-LEARNING PRODUCT MANAGEMENT FUNDAMENTAL

- Memahami *product lifecycle management* dari tahap perencanaan, pengembangan, hingga evaluasi produk
- Menganalisis kebutuhan pelanggan dan menciptakan *value proposition* yang relevan
- Mengembangkan kemampuan *problem solving*, *market analysis*, dan *strategic thinking*
- Memahami dasar business model dan perancangan strategi bisnis yang terstruktur

MYSKILL (Maret - April 2025)

E-LEARNING ACCOUNT MANAGEMENT

- Mempelajari formula dari *customer success*, cara membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, dan strategi tepat dalam memberikan saran kepada pelanggan
- Mempelajari cara membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, dan strategi tepat dalam memberikan saran untuk keberhasilan berkelanjutan dalam interaksi mereka dengan perusahaan
- Mempelajari pekerjaan dan sikap *account management* untuk mengoptimalkan manajemen yang strategis, dan mendukung pertumbuhan bisnis melalui pengelolaan yang lebih baik terhadap *stakeholder*

MYSKILL DIGITAL MARKETING BOOTH CAMP BATCH 22 (November 2023 - Januari 2024)

- Merancang dan menerapkan strategi pemasaran dalam meningkatkan *brand awareness* dan penjualan
- Merancang, mengatur, dan mempublikasikan konten untuk berbagai *platform digital* secara strategis
- Mempelajari dan menerapkan *skill copywriting* dalam meningkatkan kebutuhan *marketing* perusahaan
- Mempelajari dan melakukan studi kasus dalam bidang CRM sebagai strategi marketing untuk meningkatkan interaksi dan hubungan perusahaan dengan pelanggan

Link Sertifikat : [SERTIFIKAT ALIYA RACHMA CHAMILLA.docx.pdf](#)

KEMAMPUAN

Softskill

- Kepemimpinan dan kerja sama tim
- Komunikasi interpersonal yang efektif
- Kreatif dan proaktif dalam menyelesaikan tugas
- Kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan kerja
- Manajemen waktu yang baik
- Kemampuan analisis dan pemecahan masalah

Hardskill

- Pengelolaan dokumen administratif secara sistematis dan akurat
- Penguasaan aplikasi perkantoran (*Microsoft Office*, *Google Workspace*)
- Kemampuan desain menggunakan *CorelDraw*, *Photoshop*, dan *Canva*
- Manajemen pengelolaan persediaan produk apotek atau toko retail
- Penerapan prinsip *merchandising* untuk meningkatkan daya tarik produk
- Perencanaan dan pelaksanaan strategi pemasaran produk dan jasa