

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2.1 Logo PT Deltomed Laboratories
Sumber: PT Deltomed Laboratories

PT Deltomed Laboratories merupakan perusahaan yang berdiri sejak 1976 berlokasi dalam wilayah Banjarmasin, Kalimantan. Dengan peluncuran produk pertama yaitu Pil Ampuh. Selanjutnya, pada tahun 1988 Pil Ampuh dipindahkan dan di fasilitasi produksi menggunakan teknologi modern dari Banjarmasin ke Wonogiri, Jawa Tengah. Di bulan Mei 2010, PT Deltomed Laboratories melakukan pemanfaatan dari fasilitas *Quadra Extraction System*, dengan kata lain bentuk mesin dengan teknologi Jerman yang memiliki kemampuan dalam memproduksi ekstrak dari bahan alami tetapi tetap memiliki kualitas dalam standar tinggi. PT Deltomed Laboratories menerapkan standar GMP (*Good Manufacturing Product*) Eropa, GMP Indonesia (CPOTB/Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik), FDA, serta peraturan 3A dalam proses pembuatan produknya. Lalu, pada tahun 2018 Delto berkembang dan memproduksi banyak produk, yaitu Antangin JRG - Mint Mocha, Srongpas Ginseng, Rapet Wangi - Capsule, Natur Slim - pill, Natur Fiber, Tuntas - Capsule, OB Herbal - Dewasa, Antalinu, Tea Tree Oil, OB Herbal - Lozenges, Antangin Herbal - Lozenges, Antangin Junior, Herbana, dan Herbamojo. Produk-produk tersebut dibuat dari bahan-bahan natural alami, sesuai dengan branding dari Delto yang selalu menggunakan bahan-bahan natural (Deltomed, 2019).

Beberapa produk yang di produksi oleh Delto memiliki manfaat dan khasiat yang berbeda-beda. Yang pertama adalah Antangin, produk tersebut sudah tidak asing di telinga sebagian orang. Antangin memiliki berbagai jenis yaitu Antangin Habbatussauda, Antangin Good Night, Antangin Mint, Antangin

Jahe merah, dan Antangin Junior. Antangin adalah obat herbal yang berbentuk cair, untuk mengurangi masuk angin, masalah pencernaan, perut kembung, dll. Yang kedua adalah produk yang praktikan tangani yaitu Herbana & Herbamojo, produk tersebut merupakan suplemen kesehatan untuk tubuh yang baik untuk pria maupun wanita. Sama seperti produk Delto yang lain, Herbana & Herbamojo diolah dari bahan-bahan natural alami. Jenis dari Herbana ada banyak, yaitu Relief Sari Temulawak, Kulit Manggis, Sambilotto, Kayu Manis, Jahe Merah, Jinten Hitam, Daun Kelor, Daun Katuk, Pasak Bumi, Meniran, Pegagan, dan Essential DHari Women's Daily. Lalu untuk Herbamojo, produk tersebut adalah suplemen khusus untuk laki-laki. Herbamojo mengandung 7 bahan herbal alami yang punya manfaat & khasiat yang berbeda-beda.

Visi yang dimiliki oleh PT Deltomed Laboratories yaitu *"To become a trusted herbal-based innovation company that plays an important role in healthy lifestyle"* atau bisa diartikan "Menjadi perusahaan yang memiliki inovasi pada produk herbal yang dapat dipercaya sehingga memiliki peran dalam penerapan gaya hidup sehat" untuk mewujudkan visi tersebut, maka misi dari PT Deltomed Laboratories yaitu *"Continually develop high-quality products with modern technology. Making herbal products a solution for healthier and better quality of life. Grow together with stakeholder"* atau yang dapat diartikan menjadi "Terus mengembangkan produk berkualitas tinggi dengan penggunaan teknologi modern. Sehingga dapat menjadikan produk herbal sebagai solusi dalam menjalankan hidup lebih sehat serta memiliki kualitas hidup yang lebih baik. Tumbuh bersama pemangku kepentingan." (Deltomed, 2019)

Sebagai perusahaan yang mengedepankan pentingnya membuat suplemen asupan tubuh dari bahan-bahan alami yang berkualitas, seluruh karyawan nya pun dibiasakan untuk mengonsumsi produk-produk yang diciptakan oleh Delto. Delto juga kerap mengadakan banyak acara rutin tiap tahun yang memiliki banyak manfaat dan tentunya dapat di ikuti oleh seluruh karyawannya. Diantaranya adalah, Kegiatan Donor darah, Hari kemerdekaan Republik Indonesia, Lebaran Idul Adha, Perayaan Hari Kartini, Donasi Kojima dan Antangin Junior, serta mendukung program KKN-PPM Tim UGM di Muara Enim.

Pendiri dari PT. Deltomed Laboratories adalah Purwanto Rahardjo. Purwanto Rahardjo merupakan pelopor utama Delto sejak berdiri sebagai industri rumahan. Perusahaan ini kemudian berkembang pesat hingga menjadi produsen

jamu modern seperti sekarang. Setelah lengser dari jabatan CEO, ia masih aktif berkontribusi terhadap perusahaan sebagai komisaris Delto, posisi yang dijabatnya sejak 1992. Purwanto masih aktif memantau pertumbuhan perusahaan dan memastikannya tetap sejalan dengan visi dan misi perusahaan yang menjadi pegangan jalannya perusahaan sejak pertama berdiri. Sehingga Delto dapat terus berkontribusi dan memberikan dampak bagi kesejahteraan masyarakat.

Selanjutnya adalah Komisaris Independen yaitu Maurits D.R. Lalisang. Lahir di Makassar, Maurits memiliki keahlian yang luas dalam manajemen, operasional, dan bisnis. Sebelum diangkat menjadi Komisaris Independen pada tahun 2014, Maurits pernah menduduki berbagai jabatan pimpinan, termasuk Direktur Penjualan, Direktur Perawatan Rumah, Direktur Hubungan Perusahaan, Direktur Makanan, dan CEO sebuah perusahaan konsumen global. Ia juga merupakan Mitra dari sebuah perusahaan investasi ternama. Ia meraih gelar sarjana dari Universitas Indonesia dan mengikuti Program Eksekutif Lanjutan di Kellogg Graduate School of Management, Universitas Chicago, Amerika Serikat.

CEO dari PT. Deltomed Laboratories adalah Mulyo Rahardjo. Menikmati hidup dengan berolahraga dan jalan-jalan membuatnya selalu bersemangat menjalani kesibukannya. Begitulah yang dirasakan *Chief Executive Officer* (CEO) Deltomed Laboratories yang telah bergabung sejak tahun 1992 ini. Berbagai hal telah ia alami sejak menjabat, seperti skala perusahaan yang semakin berkembang, hingga pasang surut dalam membangun Delto. Hal tersebut membuatnya semakin tertantang untuk terus membuat produk-produk herbal yang dapat dikonsumsi masyarakat untuk kesehatan dengan memanfaatkan kearifan dan bahan-bahan lokal di tengah perkembangan zaman. Membiasakan minum jamu dan rempah sebagai gaya hidup masyarakat modern dilakukan untuk merespon perubahan perilaku konsumen saat ini. Hal tersebut didukung dengan penggunaan produksi berteknologi tinggi, strategi pemasaran yang kekinian serta memberikan dampak positif bagi masyarakat. Transformasi pun dilakukan secara komprehensif, salah satunya dengan menerapkan Research & Development di seluruh unit sebagai investasi jangka panjang perusahaan. Serta menerapkan budaya memberikan kesempatan kepada karyawan untuk bereksperimen dan berkreasi secara bebas.

Berikutnya adalah COO dari PT. Deltomed Laboratories yaitu Junius Rahardjo. Di tengah kesibukannya, Junius Rahardjo, COO Delto, kerap menyempatkan diri untuk sekedar jalan-jalan ke Perth, Australia, dan Tokyo, Jepang. Tanggung jawabnya yang besar untuk memastikan kelancaran produksi, distribusi, dan produktivitas karyawan menjadi tantangan tersendiri. Namun, dengan kapasitas dan pengalamannya dalam pengembangan dan manufaktur produk, berbagai tantangan yang dihadapi dapat diatasi. Selain itu, mitigasi risiko pun diterapkan di seluruh tim, di setiap rantai nilai perusahaan hingga konsumen. Ia mengutamakan efisiensi dengan memangkas tahapan produksi demi meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. Ia sangat ketat menjaga khasiat, rasa, dan kemasan mulai dari produksi, distribusi, hingga produk diterima konsumen. Harapannya agar Delto menjadi perusahaan herbal pelopor dan terdepan bukan hal yang mustahil untuk diwujudkan. Tentunya dengan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan dan inovasi yang berkelanjutan.

Komisaris PT. Deltomed Laboratories adalah Andreas Subekti. Andreas Subekti, yang biasa disapa Andi, mengawali kariernya pada tahun 2007 sebagai Pendiri dan Direktur Utama BPM, sebuah perusahaan distribusi. Ia bergabung dengan perusahaan tersebut pada tahun 2011 sebagai Wakil Direktur Utama dan menduduki jabatan dengan tanggung jawab yang semakin meningkat, termasuk Chief Strategy Officer, sebelum menjadi Wakil CEO pada tahun 2017. Kariernya terus berlanjut, ia menjadi Kepala Portofolio Proyek di Salim Group sebelum bergabung kembali dengan Delto sebagai Wakil CEO pada tahun 2021 dan Komisaris pada tahun 2023. Gelar sarjana yang dimiliki oleh Andi didapat dari University of Oregon. Selain itu, ia juga memperoleh titel master dalam Manajemen Strategis dari Universitas Prasetiya Mulya.

Yang terakhir adalah kepala keuangan yaitu Lanny Kurniawati. Lanny memiliki keahlian yang luas di bidang keuangan, manajemen, operasional, dan bisnis. Sebelum bergabung dengan Delto sebagai Chief Financial Officer, ia memiliki rekam jejak prestasi dan peran kepemimpinan sebagai Chief Accounting Officer dan Finance Director di perusahaan konsumen terkemuka serta perusahaan ritel.

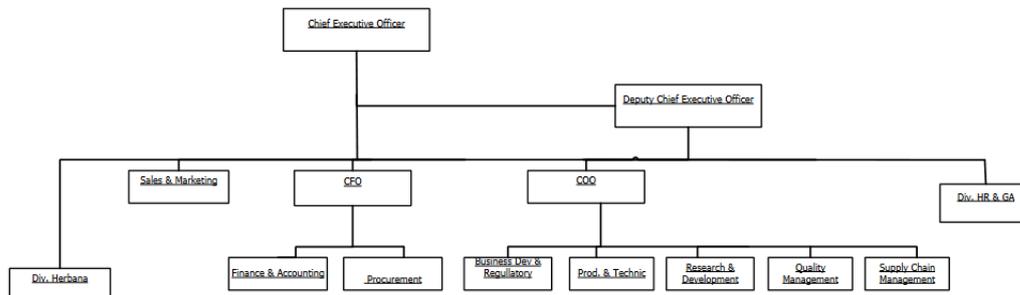
Tiga produk dari PT. Deltomed Laboratories yaitu Antangin, KOJIMA, dan Herbamojo pernah berkontribusi dalam klub balap sepeda Indonesia yaitu Nusantara Cycling Team dengan perannya sebagai sponsor. Dengan adanya

kerja sama yang dijalankan, produk Antangin, KOJIMA, dan Herbamojo sebagai keluaran dari PT. Deltomed Laboratories dapat memperoleh kekuatan komitmen dalam mendukung bidang olahraga khususnya di Indonesia dalam konteks sasaran berupa olahraga balap sepeda. Persetujuan adanya kerja sama tersebut ditandatangani di kantor PT. Deltomed Laboratories yang berada pada terletak di bilangan Alam Sutera, Tangerang, Banten tertera pada waktu maupun hari yaitu Senin (9/1) dengan disaksikan oleh CEO PT. Deltomed Laboratories, Muljo Rahardjo secara langsung. Sedangkan perwakilan dari Nusantara Cycling Team ditandatangani oleh Rastra Patria yang berperan sebagai Tim Manajer dari klub sepeda asal Yogyakarta tersebut (Media Indonesia, 2023).

PT Deltomed Laboratories, dengan keberadaan merek Antangin, memberikan dukungan menyeluruh ditujukan pada Gresini Racing dalam keikutsertaannya pada kompetisi MotoGP 2023. Dengan kemitraan yang kembali terbangun selama lima tahun terakhir, Antangin dan Gresini Racing merasa optimis untuk mencapai berbagai hasil yang merujuk ke grafik kanan dalam perolehan sebutan juara MotoGP 2023. Menurut CEO Deltomed Laboratories, Muljo Rahardjo, menyatakan terkait kesamaan yang terjadi khususnya semangat dari Gresini Racing MotoGP dan nilai-nilai dalam produksi Antangin. Karena itu, pihaknya terus percaya dan memberikan dukungan penuh kepada Gresini Racing. Apalagi, Gresini Racing memiliki hubungan yang erat dengan Indonesia, di mana banyak merek lokal lainnya juga berkolaborasi dengan tim balap motor ini (Investor.id, 2023). Antangin, sebagai produk herbal yang berasal langsung dari Indonesia, merasa sangat bangga mampu berkontribusi dalam pemberian dukungan menyeluruh yang ditujukan dengan sasaran yaitu Gresini Racing dalam kompetisi balap MotoGP. Melalui pemasangan logo yang dilakukan pada motor kedua pebalap Gresini Racing untuk setiap sesi balap yang dilakukan, memiliki harapan bahwa produk Antangin mampu menjadi produk yang dikenal di tingkat internasional (Muljo Rahardjo, 2023).

2.2 Struktur Organisasi

2.2.1 Struktur General Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur General
Sumber: PT Deltomed Laboratories

Seluruh posisi dalam perusahaan memiliki pembagian tugas dan tanggung jawab sesuai dengan porsi dan fungsinya. Hal ini menunjukkan bahwa adanya proses saling melengkapi yang diterima antar departemen dalam rangka sasarannya pada meraih tujuan perusahaan.

1. *Chief Excecutive Officer*

Tugas dari *Chief Excecutive Officer* (CEO) adalah selain bertanggung jawab atas seluruh posisi dibawahnya, CEO juga bertugas untuk mempertahankan pengetahuan masyarakat tentang produk yang didirikannya. CEO juga memiliki peran penting dalam mengatur strategi perusahaan agar penjualannya tetap stabil pada seharusnya.

2. *Deputy Chief Excecutive Officer*

Tugas utama dari Deputy CEO adalah membantu CEO dalam menjalani tugasnya dan menggantikan CEO ketika berhalangan untuk hadir pada sebuah perhelatan.

3. *Sales & Marketing*

Tugas utama dari sales & marketing adalah seorang yang ahli dalam melakukan pemasaran produk kepada konsumen potensial yang akan membawa sebuah keuntungan. Tugas sales & marketing juga harus memiliki strategi yang tepat dan tidak hanya sebatas menjalankan strategi tersebut namun juga harus memperhatikan beberapa tantangan kedepannya. Sales & Marketing juga perlu menganalisis target pasar dan tren yang ada dan menganalisa kompetitor.

4. *Chief Financial Officer (CFO)*

CFO adalah seorang pimpinan perusahaan dengan tanggung jawab pada lingkup bidang keuangan. Dari hal ini dapat diketahui bahwa CFO harus memiliki kemampuan dalam pelacakan arus kas operasional Perusahaan, merencanakan keuangan Perusahaan, melakukan analisa kekuatan pasar sehingga dapat diketahui kekurangan dari segi keuangan Perusahaan, memberikan usulan mengenai tindakan korektif dari penyelesaian permasalahan, memberikan kepastian laporan keuangan Perusahaan yang diberikan tetap sesuai dengan keadaan atau dalam artian akurat serta tepat waktu.

5. Chief Operating Officer (COO)

COO menjadi salah satu petinggi perusahaan yang dibekali tanggung jawab dalam melakukan sebuah pengawasan terhadap fungsi administrasi dan operasional setiap hari nya pada sebuah bisnis di perusahaan. Tugas yang telah dikerjakan oleh COO akan dilaporkan langsung kepada CEO sebagai pemegang jabatan tertinggi pada perusahaan.

6. Div. HR & GA

Pada posisi ini, HR memiliki tanggung jawab dalam mengelola SDM perusahaan dan GA memiliki tanggung jawab untuk mengelola urusan operasional perusahaan terkait dengan asset dan segala kebutuhan kantor.

7. Div. Herbana

8. Finance & Accounting

9. Proucurement

10. Bussines Dev & Regullatory

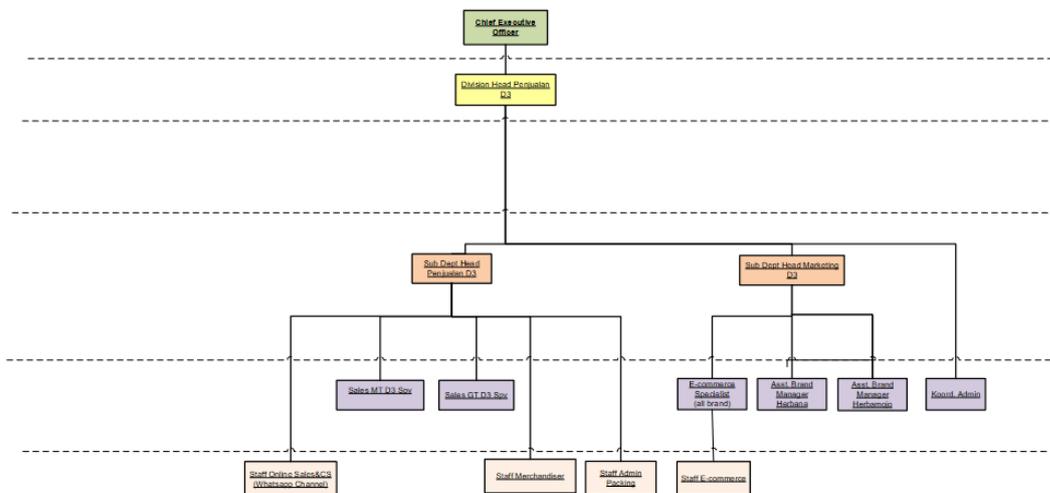
11. Prod & Technic

12. Research & Development

13. Quality Management

14. Supply Chain Management

2.2.2 Struktur Divisi Herbana



Gambar 2.3 Struktur Divisi Herbana
Sumber: PT Deltomed Laboratories

Susunan dan tanggung jawab pekerjaan dari posisi yang ada di Herbana adalah sebagai berikut:

1. Division Head Penjualan D3
 Pada posisi ini adalah kepala dari divisi Herbana, tugas dari division head atau kepala divisi adalah memantau kinerja dan perkembangan yang dilakukan oleh tim yang bekerja dibawah kepala divisi
2. Sub Dept Head Penjualan D3
 Adalah departemen dibawah kepala divisi, yang memiliki tugas membantu kepala divisi dalam memantau jumlah penjualan dan keterbaruan tentang data penjualan yang terjadi.
3. Sub Dept Head Marketing D3
 Adalah departemen yang bertugas membantu kepala divisi dalam memantau marketing, membantu menyalurkan data harian untuk kepala divisi.
4. Sales MT D3 Spy & Sales GT D3 Spy
 Tugas utama dari posisi tersebut adalah sebagai sales yang bertugas turun ke lapangan untuk menemui mangsa pasar pada produk yang diluncurkan perusahaan.
5. E-commerce Specialist
 Tugas utama dari E-commerce Specialist adalah mengatur strategi

penjualan melalui sosial media, seperti membuat konten yang bisa memberikan efek CTA (Call To Action) pada penikmat konten tersebut dan melakukan tugas dengan mengajak kerjasama KOL dan Influencer untuk menarik brand awareness pada perusahaan.

6. Asst Brand Herbana

Tugas dari Asst Brand Herbana adalah sebagai asisten dari kepala divisi, namun posisi adalah posisi yang lebih spesifik dalam *me-handle* dan fokus pada satu brand yaitu Herbana.

7. Asst Brand Herbamojo

Tugas dari Asst Brand Herbamojo adalah sebagai asisten dari kepala divisi, namun posisi adalah posisi yang lebih spesifik dalam *me-handle* dan fokus pada satu brand yaitu Herbamojo.

8. Koord. Admin

Tugas ini adalah spesifik yaitu adalah melakukan koordinasi dengan tim Admin terkait update atau keluhan dari pelanggan.

9. Staff Online Sales & CS (Whatsapp Channel)

Tugas CS adalah memantau pesan yang muncul dari pelanggan dengan menggunakan platform pesan Whatsapp, CS harus memiliki jam kerja yang spesifik untuk meng-optimalkan pembalasan pesan dari pelanggan.

10. Staff Merchandiser

Adalah staff yang bertugas untuk mengurus barang merchandiser saat ada acara-acara besar dan acara khusus.

11. Staff Admin Packing

Tugas ini adalah tugas dari warehouse tim untuk dilakukannya packing pesanan dari seluruh pelanggan.

12. Staff E-commerce

Tugas dari Staff e-commerce adalah membantu e-commerce specialist dalam menjalankan tugasnya, yaitu mengurus seluruh sosial media dari brand Herbana & Herbamojo.

Herbana disebut sebagai produk perkenalan dari PT. Deltomed Laboratories, produk ini digambarkan sebagai produk yang dibuat dengan dasar 100% bahan herbal yang dapat ditemukan secara alami. Herbana meyakini bahwa tanaman herbal telah menjadi komponen paling vital pada proses pengobatan dengan langkah tradisional secara tradisi di Indonesia. Dalam masa

yang begitu lama, masyarakat Indonesia, menggunakan pemanfaatan dari tanaman herbal alami dalam rangka digunakan sebagai obat maupun pencegahan penyakit selama ini. Bentuk kearifan yang ditunjukkan melalui tumbuhnya tanaman herbal di cakupan wilayah Indonesia mampu memberikan gambaran berlalunya waktu serta kesuburan tanah yang dimiliki. Dari hal ini, melalui adanya Herbana yang melakukan penggabungan atas kearifan lokal yang terjadi dengan praktik mesin modern dapat memberikan obat herbal dengan kualitas terbaik untuk masyarakat dan konsumen yang ada. Dalam tujuannya guna pendekatan manusia dengan alam, dan adanya kepercayaan terkait hidup yang baik merupakan hidup yang dijalankan dengan cara yang simpel atau mudah (Herbana, 2018). Dari hal ini, dapat ditarik mengenai visi dan misi dari Herbana sendiri yaitu:

a. QUALITY

Terdapat upaya peningkatan standar dengan pelibatan penelitian dan pengembangan baik segi produk maupun fasilitas pabrik yang terkini sehingga dapat memberikan produk dengan kualitas terbaik yang dimiliki.

b. SIMPLICITY

Adanya kepercayaan terkait kesehatan yang menjadi salah satu anugerah dengan penerimaan secara mudah dan sederhana sehingga obat maupun komponen yang digunakan merupakan hal yang tersedia pada alam tanpa adanya kerumitan maupun kebingungan dalam memerolehnya.

c. HONESTY

Adanya kepercayaan akan keterbukaan dari konsumen maupun produsen sehingga konsumen dapat mengetahui produk yang dikonsumsi melalui pelibatan proses dan perubahan jangka panjang yang dilakukan perlahan namun pasti sehingga dapat dikatakan menjalani hidup dalam kondisi yang natural.

Praktikan mendapat bagian pada Digital Marketing Intern yang ada di dalam E-commerce Specialist. Praktikan melakukan sebuah pekerjaan yaitu mengurus PR Package untuk dikirimkan kepada KOL. Praktikan wajib menjalin komunikasi yang baik dengan para KOL untuk terjalinnya sebuah kerjasama. Menjalinkan komunikasi adalah proses interaktif di mana organisasi atau individu membangun hubungan dengan audiens melalui

pertukaran informasi yang berkelanjutan dan saling memahami. Dalam konteks online, komunikasi ini melibatkan berbagai jenis media digital, seperti media sosial, email, maupun situs web, yang memungkinkan interaksi langsung dan umpan balik real-time. Tujuan utama menjalin komunikasi adalah menciptakan keterlibatan, membangun kepercayaan, dan memperkuat citra positif di mata publik. Melalui komunikasi yang konsisten dan transparan, organisasi dapat mempertahankan loyalitas audiens serta merespon kebutuhan atau krisis secara efektif (Hubungan Masyarakat Online, 2020).

KOL yang ditangani oleh divisi dari beragam latar belakang, mulai dari *lifestyle, sports, moms, food review-er*, dan latar belakang lainnya. Anjasmara dan Jessica MD adalah salah dua dari KOL yang sudah bekerja sama dengan Herbana & Herbamojo. Kerja sama yang kami lakukan adalah bersifat barter, dimana pihak dari brand akan mengirimkan *PR Package* kepada KOL yang nantinya KOL harus melakukan posting pada *Instastory* nya dengan melakukan tag pada akun sosial media *brand* dan kerap mengajak kerjasama KOL untuk dilakukan *Giveaway*. Dan yang diharapkan dari *brand* atas terjadinya kerjasama ini adalah meningkatkan *engagement*.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Deltomed Laboratories merupakan sebuah perusahaan yang berjalan pada bidang kesehatan khususnya obat herbal., PT Deltomed Laboratories sangat mengedepankan sebuah suplemen yang berkhasiat untuk tubuh dan berasal dari 100% bahan herbal alami. Dari hal ini, tidak mengherankan bahwa seluruh produk yang dihasilkan oleh Delto memiliki logo “Jamu” karena diolah dari 100% bahan herbal yang diperoleh secara alami dengan pemrosesan yang dilakukan dengan melibatkan teknologi modern. Beberapa produk yang di produksi oleh Delto memiliki manfaat dan khasiat yang berbeda-beda. Yang pertama adalah Antangin, produk tersebut sudah tidak asing di telinga sebagian orang. Antangin memiliki berbagai jenis yaitu Antangin Habbatussauda, Antangin Good Night, Antangin Mint, Antangin Jahe merah, dan Antangin Junior. Antangin adalah obat herbal yang berbentuk cair, untuk mengurangi masuk angin, masalah pencernaan, perut kembung, dll. Yang kedua adalah produk yang praktikan

tangani yaitu Herbana & Herbamojo, produk tersebut merupakan suplemen kesehatan untuk tubuh yang baik untuk pria maupun wanita. Sama seperti produk Delto yang lain, Herbana & Herbamojo diolah dari bahan-bahan natural alami. Jenis dari Herbana ada banyak, yaitu Relief Sari Temulawak, Kulit Manggis, Sambilotto, Kayu Manis, Jahe Merah, Jinten Hitam, Daun Kelor, Daun Katuk, Pasak Bumi, Meniran, Pegagan, dan Essential D Hari Women's Daily. Lalu untuk Herbamojo, produk tersebut adalah suplemen khusus untuk laki-laki. Herbamojo mengandung 7 bahan herbal alami yang punya manfaat & khasiat yang berbeda-beda.

Praktikan bergabung dengan divisi Marketing Herbana & Herbamojo, yang dimana praktikan diharuskan untuk memiliki pengetahuan tentang influencer yang masuk ke dalam target dari produk Herbana & Herbamojo itu sendiri. Adapun beberapa kategori yang masuk ke dalam *brand* tersebut adalah perempuan & laki-laki, *lifestyle*, *sports*, *moms*, dll. Divisi marketing juga kerap mengelola Affiliator pada *online shop* Herbana & Herbamojo. Pentingnya sebuah kemampuan berkomunikasi pada divisi marketing untuk keberhasilan mengajak KOL untuk bekerjasama dalam mensukseskan perusahaan. Online Marketing dapat dilakukan di berbagai media seperti blog, banner (spanduk) yang biasa timbul saat kita membuka blog, social networking (media sosial seperti FB, Instagram, Twitter, Dan lain sebagainya), Forum (forum diskusi seperti kaskus), email, dan pemasaran. Pemasaran afiliasi adalah proses mendapatkan komisi dengan mempromosikan produk orang lain (atau perusahaan) (Strategi Pemasaran Konsep, Teori dan Implementasi, 2022). Konsep pemasaran mengatakan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing (Manajemen Pemasaran, 2019).

PT Deltomed Laboratories mengadopsi budaya yang berlandaskan pada prinsip budaya organisasi yang disingkat dalam konteks 5R. Bentuk dari budaya organisasi yang dijalankan tersebut memiliki kebermanfaatan dengan sasaran peningkatan kinerja perusahaan dalam lingkup internal. 5R sendiri terdiri dari singkatan yang berupa ringkas, rapi, resik, rawat, dan rajin. Masing-masing kata tersebut memiliki pemaknaan yang berbeda-beda untuk setiap kata yang saling terkait satu sama lain, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Ringkas sebagai kata yang memiliki hubungan dalam segi sederhana dan efektif berdasarkan fungsinya. Oleh karena itu, hal ini berhubungan dengan kegunaan barang pada proses produksi operasional perusahaan dari segi fungsionalitas kerja yang dilakukan.
2. Rapi sebagai padanan kata dalam kaitannya pada kemudahan mencari barang sesuai dengan pengaturannya sehingga dapat mudah ditemukan dan bersifat teratur satu sama lain. Artinya, penyusunan barang akan dikategorikan berdasarkan label diikuti dengan pengaturan pengelolaan barang yang dilakukan.
3. Resik sebagai bentuk kata yang berpadanan dengan kebersihan area maupun alat dalam pekerjaan. Artinya kebersihan tersebut berupa konteks dalam kondisi sarana dan prasaranan kerja yang bersih selain diri sendiri.
4. Rawat sebagai kata yang memiliki kaitan dalam keberlangsungan aset perusahaan dengan perawatan yang dijalankan sesuai pada perawatan barang pribadi. Artinya, ada rasa tanggung jawab selama penggunaan sarana dan prasarana yang disediakan oleh perusahaan. Dalam hal ini perusahaan juga menetapkan adanya standar tersendiri sehingga bentuk rawat juga mencakup prinsip dari ringkas, rapi, dan bersih. Pemenuhan standar ini akan menjadi dasar dari pelaksanaan R1 hingga R3, maknanya, ketika R4 telah dijalankan maka, R1 hingga R3 telah memenuhi standar yang diterapkan sehingga karyawan tidak mengalami kebingungan.
5. Rajin yang pada konteks katanya merupakan bentuk penjagaan dalam mematuhi aturan yang berlaku khususnya pada konteks prinsip 5R yang diterapkan sehingga setiap pribadi dapat bekerja sesuai dengan fungsi dan peran masing-masing secara disiplin dan didasarkan pada inisiatifnya sendiri. Dari 5 prinsip yang ada tersebut memberikan gambaran bahwa karyawan juga memiliki tanggung jawab dalam menjaga setiap sudut perusahaan yang berkaitan dengan kebiasaan dalam perawatan sarana dan prasarana yang ada. Pada tahap akhir, terdapat harapan dari perusahaan dalam penerapan prinsip tersebut merupakan gambaran berjalannya organisasi berdasarkan budaya yang tertanam sehingga dapat diperlihatkan bahwa karyawan memiliki konsistensi dalam

melakukan kegiatan R1 hingga R4 secara berulang-ulang.

Pada konteksnya, budaya organisasi memiliki cakupan dari struktur perusahaan yang digambarkan dalam tatanan karyawan PT Deltomed Laboratories. Perancangan struktur tersebut merupakan langkah dalam penerapan prinsip 5R sesuai dengan budaya organisasi yang ditanamkan. Melalui wawancara yang dilakukan pada ketua pengurus 5R, Gangsar Laksono, dapat menjelaskan terkait dengan struktur organisasi pengurus 5R dengan penetapan sejak tanggal 27 September 2022, bersamaan dengan penyampaian informasi terkait dengan prinsip 5R yang diberlakukan pada internal perusahaan, struktur tersebut memberikan cakupan pada tatanan alur tanggung jawab dari mulai 5R. Penanggung jawab 5R dipegang oleh Direktur Operasional, dengan pengawasan atas 5R dijabat oleh GM Produksi dan Teknik. Ketua 5R diemban oleh Manajer HR dan GA, sedangkan sekretaris 5R dijabat oleh Kepala Bagian *Training*. Koordinator 5R, di sisi lain, dijalankan oleh Manajer dari setiap departemen yang ada.