

## Analisis Perkembangan Jaringan Bisnis pada UMKM Rj Family

Resya Dwi Marselina<sup>1</sup>, Andi Gunawan<sup>2</sup>, Dede Ramdani<sup>3</sup>, Rani Mulyani<sup>4</sup>, Ranti Nursya'ban<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Teknologi Digital Bandung

e-mail: [resyadwi@digitechuniversity.ac.id](mailto:resyadwi@digitechuniversity.ac.id)<sup>1</sup>, [andi10120446@digitechuniversity.ac.id](mailto:andi10120446@digitechuniversity.ac.id)<sup>2</sup>,  
[dede10120579@digitechuniversity.ac.id](mailto:dede10120579@digitechuniversity.ac.id)<sup>3</sup>, [rani10120833@digitechuniversity.ac.id](mailto:rani10120833@digitechuniversity.ac.id)<sup>4</sup>,  
[ranti10120584@digitechuniversity.ac.id](mailto:ranti10120584@digitechuniversity.ac.id)<sup>5</sup>

### Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Di Indonesia, UMKM menyumbang sebagian besar lapangan pekerjaan dan berperan dalam memperkuat struktur ekonomi nasional. Analisis perkembangan jaringan bisnis harus mempertimbangkan faktor eksternal dan internal yang memengaruhi UMKM. Pemanfaatan media sosial, *e-commerce*, dan platform digital lainnya membuka peluang baru bagi UMKM seperti RJ Family untuk mencapai audiens yang lebih luas. Penelitian ini menggali kedalaman peran dan dampak penjualan di Facebook bagi RJ Family sebagai pengusaha tali kur. Dengan memanfaatkan potensi penuh platform sosial media, terutama Facebook, RJ Family dapat membangun strategi pemasaran yang lebih efektif, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan daya saing mereka dalam era digital ini. Dalam proses pengumpulan data penelitian pada usaha RJ *Family*, maka metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif.

**Kata Kunci:** Jaringan Bisnis, UMKM, Marketplace

### Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have a very important role in a country's economy. In Indonesia, MSMEs account for most of the employment opportunities and play a role in strengthening the national economic structure. Analysis of business network development must consider external and internal factors that affect MSMEs. The use of social media, *e-commerce*, and other digital platforms opens up new opportunities for MSMEs such as RJ Family to reach a wider audience. This research delves into the depth of the role and impact of sales on Facebook for RJ Family as a rope entrepreneur. By harnessing the full potential of social media platforms, especially Facebook, RJ Family can build more effective marketing strategies, expand market share, and increase their competitiveness in this digital era. In the process of collecting research data on the RJ *Family* business, the method used is a descriptive qualitative research method.

**Keyword:** Business Network, UMKM, Marketplace

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Di Indonesia, UMKM menyumbang sebagian besar lapangan pekerjaan dan berperan dalam memperkuat struktur ekonomi nasional. Salah satu UMKM yang menonjol adalah RJ Family, sebuah usaha yang telah tumbuh dan berkembang dengan membangun jaringan bisnis yang kuat.

RJ Family didirikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal. Seiring waktu, perusahaan ini berhasil mengembangkan produk dan layanan yang unik, membuatnya dikenal di kalangan pelanggan setianya. Sejarah perkembangan perusahaan ini menjadi dasar penting untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi jaringan bisnisnya.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah memainkan peran signifikan dalam memperluas jaringan bisnis UMKM. Pemanfaatan media sosial, *e-commerce*, dan platform digital lainnya membuka peluang baru bagi UMKM seperti RJ Family untuk mencapai audiens yang lebih luas.

Jaringan bisnis adalah salah satu sumber daya penting strategis yang dapat diandalkan bagi suatu usaha untuk dapat tumbuh. Jaringan bisnis berfokus pada interaksi antar organisasi tertentu dalam suatu jaringan. Aktor yang akan terlibat dalam jaringan bisnis pada umumnya adalah mitra bisnis, pemasok, pesaing, pelanggan dan atau pemangku kepentingan lainnya (Nabila, 2023).

Menurut (Firlyana, 2023) tujuan dari jaringan bisnis adalah untuk membangun relasi dengan orang-orang yang akan berguna bagi karir. Orang-orang ini dapat berupa individu, perusahaan, atau organisasi yang dapat membantu mengembangkan bisnis yang dimiliki. Ada 3 tujuan utama jaringan bisnis, yaitu: (1) Mengembangkan jaringan profesional untuk diri sendiri dan bisnis yang dimiliki. (2) Mengidentifikasi peluang pekerjaan yang belum pernah ditemukan. (3) Menetapkan ahli sebagai dibidang tersebut.

Pemasaran atau disebut juga *marketing* adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial (Firmansyah, 2019). Menurut (Firmansyah, 2019) orang-orang pemasaran memasarkan beberapa tipe entitas yaitu; Barang, Jasa, Acara, Pengalaman, Orang, Tempat, Properti, Organisasi, dan Informasi.

Menurut (Reaburn, 2022) mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah metode untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), Kelemahan, (*Weakneses*), Peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threats*) suatu perusahaan. Analisis berguna untuk menentukan strategi dan arah perusahaan pada masa depan serta melakukan perencanaan strategis sebelum menjalankan aktivitas bisnis. Analisis SWOT membantu untuk membuat rencana bisnis secara keseluruhan.

## **METODE**

Dalam proses pengumpulan data penelitian pada usaha RJ *Family*, maka metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode kualitatif deskriptif sendiri merupakan sebuah metode yang berfokus kepada suatu pengamatan yang bersifat mendalam. Oleh sebab itu, dalam penggunaan metode kualitatif deskriptif ini, pada penelitiannya dapat menghasilkan suatu kajian atau data terhadap suatu fenomena yang lebih komprehensif. Metode ini pelaksanaannya adalah dengan melakukan sesi wawancara secara langsung, guna mengumpulkan data yang diperlukan berupa pengamatan terhadap perilaku produsen kepada konsumen, studi kasus, dokumen-dokumen terkait jalannya usaha, serta upaya menggali suatu makna dalam proses terbentuknya RJ *Family*.

Dengan demikian, penelitian yang dihasilkan memberikan gambaran terkait konsep yang diterapkan dalam usaha, dan juga pengalaman dalam berbisnis dari RJ *Family* bagi pewawancara. Data yang disusun nantinya akan berisi informasi-informasi dalam bentuk kata-kata, gambar, serta hasil observasi dari RJ *Family*. Penelitian ini nantinya akan berisi data-data perkembangan bisnis dari RJ *Family*, dari mulai merintis, modal yang digunakan, tempat, serta sasaran pasar dari produk tersebut. Setelah data terkumpul, data akan disusun menjadi suatu laporan yang berisi informasi-informasi terkait perjalanan bisnis RJ *Family*. Penelitian ini di tujuan untuk mengetahui dan memberikan gambaran sejauh mana perkembangan bisnis RJ *Family* sebagai rumah produksi penghasil tali kur yang beralamatkan di Kp. Karyamukti RT.01 RW.07 Desa Karyamukti Kec. Cililin Kab. Bandung Barat.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil analisis data pada perusahaan RJ FAMILI dengan menggunakan analisis SWOT Antara lain sebagai berikut :

Analisis SWOT RJ FAMILY

### **1.Strenght (Kekuatan)**

Kekuatan dari produk ini adalah: Penjualan Produk tak hanya dengan satu metode saja melainkan menggunakan metode-metode lain yang mampu memuaskan konsumen agar

menjadi pelanggan tetap, selain dari itu, mempertahankan kualitas produksi merupakan kunci kesuksesan dari RJ Family.

#### 2. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan dari produk ini adalah: Belum mendapatkan izin SNI, Proses Produksi yang lama, Harganya yang tergolong mahal dan kurangnya minat beli masyarakat.

#### 3. Opportunity (Peluang)

Dengan ilmu dari banyaknya relasi yang didapat, membuat RJ Family dapat meningkatkan kembali minat masyarakat untuk membeli produk tali kur tersebut Juga dapat mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

#### 4. Threat (Ancaman)

Adanya pesaing yang menjual produk dengan harga yang lebih murah, RJ Family meniasati ancaman itu dengan membuat inovasi pada produk sehingga Kualitas produk tidak menurun dan pelanggan kian puas dengan hasilnya.

### SIMPULAN

Penelitian ini menggali kedalaman peran dan dampak penjualan di Facebook bagi RJ Family sebagai pengusaha tali kur. Temuan menunjukkan bahwa pemanfaatan platform sosial media ini tidak hanya memberikan akses yang lebih luas ke pasar, tetapi juga membuka peluang untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan. Penggunaan strategi pemasaran yang cerdas dan berfokus pada keterlibatan konsumen memainkan peran penting dalam meningkatkan penjualan.

Kesimpulan penelitian ini menegaskan bahwa RJ Family yang berhasil di platform Facebook cenderung memiliki pemahaman yang baik tentang perilaku konsumen online. Dengan memahami tren dan preferensi pelanggan, RJ Family dapat meningkatkan visibilitas produk, merespons dengan cepat terhadap umpan balik, dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan potensial.

Selain itu, temuan ini menyoroti pentingnya integrasi teknologi dalam proses penjualan, seperti pembayaran online dan manajemen inventaris yang efisien. Pengusaha seperti RJ Family yang mampu memanfaatkan fitur-fitur teknologi ini dapat memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman bagi pelanggan, mendukung pertumbuhan penjualan, dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Kesimpulan ini memberikan pandangan yang berharga bagi RJ Family yang ingin meningkatkan kehadiran online mereka. Dengan memanfaatkan potensi penuh platform sosial media, terutama Facebook, RJ Family dapat membangun strategi pemasaran yang lebih efektif, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan daya saing mereka dalam era digital ini. Temuan ini juga merangsang pertanyaan-pertanyaan baru dan memberikan kontribusi terhadap pemahaman lebih lanjut tentang dinamika penjualan online di sektor pengusaha tali kur.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sampaikan ucapan terima kasih kepada Ibu Resya Dwi Marselina, S.E., M.M selaku dosen pengampu mata kuliah Jaringan Bisnis Universitas Teknologi Digital yang telah memberikan tugas ini serta memberi limpahan ilmu sampai saat ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa di dalam karya tulis ini terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Sebelumnya kami mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kami memohon kritik juga saran yang membangun demi perbaikan tugas ini di waktu yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu.

### DAFTAR PUSTAKA

- Eko Budi Cahyono, A. S. (2016). Pengembangan Jaringan Bisnis Sosial Berbasis Komunitas Pelaku Usaha . *Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah*.  
Herawati, A. (2023, 11 3). *Jaringan Bisnis* . Retrieved from Kledo: <http://kledo.com/blog/jaringanbisnis>

- Johan Fahri, I. (2020). Pengembangan Jaringan Bisnis Badan Usaha Milik Desa . *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- P, G. A. (2023, 11 2). *Membangun Jaringan Bisnis dan Koneksi Dalam Dunia Bisnis untuk Pengusaha Muda*. Retrieved from Stekom: <http://stekom.ac.id>
- Ramadhan, N. I. (2023, 10 3). *Pengertian Produksi*. Retrieved from Gramedia Blog: <https://gramedia.com>
- Resya Dwi Marselina, H. (2024). Analisis Pengembangan Jaringan Bisnis Pelaku Usaha YOI Milk Terhadap Keputusan Pengembangan Produk. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* .
- Rina Fiati, Z. (2016). Strategi Pengembangan Jaringan Usaha UMKM Pigura Kaligrafi. *Jurnal Diamonds*.
- Sitoresmi, A. R. (2021, 9 26). *Pengertian Pemasaran, Jenis, Fungsi, Tujuan dan Strategi*. Retrieved from liputan6: <http://liputan6.com>
- Syifa Nurazizah Pebrianti, A. F. (2023). Analisis Perkembangan Jaringan Bisnis dalam Upaya Strategi Kompetitif . *Jurnal Ilmu Sosial*.
- Wuisan, P. A. (2022, 2 7). *Pengertian Keuangan dan Pengelolaan*. Retrieved from Modal Rakyat: <http://modalrakyat.id/blog/>