

## **Analisis Jaringan Bisnis pada Produk Konfeksi di *Family Clothing***

**Resya Dwi Marselina<sup>1</sup>, M. Rayhan Renaldy<sup>2</sup>, Adam Kurnia<sup>3</sup>, Salsa Sabila S<sup>4</sup>**

<sup>1,2</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Teknologi Digital

e-mail: [resyadwi@digitechuniversity.ac.id](mailto:resyadwi@digitechuniversity.ac.id)<sup>1</sup>,  
[muhammad10120060@digitechuniversity.ac.id](mailto:muhammad10120060@digitechuniversity.ac.id)<sup>2</sup>

### **Abstrak**

Penelitian ini dibuat dengan tujuan mengetahui pentingnya menerapkan jaringan bisnis pada sebuah usaha *Family Clothing*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan cara mewawancarai *owner* dari *Family Clothing*. Dengan menggunakan metode wawancara kami akhirnya mendapatkan hasil yang mendalam terkait dengan implementasi jaringan bisnis pada usahanya dengan perspektif langsung dari pelaku usaha. Hasil menunjukkan bahwa jaringan bisnis merupakan kunci utama dari perkembangan usaha dari *Family Clothing* terutama pada pemasaran. Peran media sosial untuk pemasaran berperan penting untuk kemajuan usaha, ditambah dengan kualitas bahan yang bagus karena bekerja sama dengan penyedia bahan baku.

**Kata Kunci :** *Jaringan Bisnis, Pemasaran, Family Clothing*

### **Abstract**

This research was created with the aim of knowing the importance of implementing a business network in a Family Clothing business. This research uses a qualitative approach, by interviewing the owner of Family Clothing. By using the interview method we finally get in-depth results related to the implementation of business networks in their business with a direct perspective from business people. The results show that the business network is the main key to the development of the business from Family Clothing, especially in marketing. The role of social media for marketing plays an important role for business progress, coupled with good quality materials because they work with raw material providers.

**Keywords:** *Business Network, Marketing, Family Clothing*

### **PENDAHULUAN**

Perusahaan dengan jaringan bisnis yang luas mempunyai peranan penting dan berpengaruh dalam perkembangan perusahaan. Jaringan Bisnis mengacu pada kolaborasi bisnis, akses, dan hubungan lainnya dengan pihak ketiga. Pihak ketiga biasanya merupakan pelaku ekonomi atau perusahaan lain, lembaga keuangan, atau lembaga lain yang diperlukan suatu perusahaan untuk menjalankan usahanya secara efektif dan efisien (Prabatmojo H. 1996). Melalui jaringan korporat ini, perusahaan dapat mencapai produktivitas dan daya saing yang tinggi. Karena tujuan akhir dari membangun jaringan bisnis adalah untuk mencapai keuntungan dan pertumbuhan bisnis yang diharapkan (Mariska, 2023).

Networking atau jaringan memegang peranan yang sangat penting dalam dunia bisnis. Jaringan yang komprehensif akan membantu Anda mengembangkan bisnis Anda. Selain itu, jaringan internal memfasilitasi kolaborasi. Kolaborasi ini menjadikan perusahaan lebih kuat dan mampu bertahan dalam jangka panjang (Runmarket.id, 2022). Toko permen merupakan salah satu bentuk bisnis yang sangat populer di Indonesia. Umum di hampir semua wilayah ada dua alasan utama mengapa toko permen populer. Pertama, pasar bagi industri confectionery akan selalu ada karena produk yang dihasilkannya yaitu pakaian

merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Pangsa pasar yang jelas berarti banyak orang yang ingin memanfaatkan potensi bisnis confectionery secara maksimal. Kedua, bisnis permen semakin populer karena entry barrier untuk memulai bisnis ini tidak terlalu tinggi (towamatano.co.id, n.d.), item pakaian keluarga yang berhubungan dengan permen. Secara umum, industri kembang gula merupakan salah satu jenis usaha yang memberikan jasa produksi pakaian secara massal berdasarkan model yang memenuhi permintaan pelanggan. Industri gula-gula biasanya memproduksi kemeja, seragam, kaos oblong, jaket, dll. Industri confectionery tergolong perusahaan menengah karena jumlah karyawannya masih sedikit. Industri confectionery saat ini berkembang pesat di berbagai daerah, Salah satu daerah di Indonesia yang banyak terdapat industri confectionery dan berkembang sangat pesat adalah Kota Bandung.

Kota Bandung merupakan kota yang sukses mengembangkan industri kembang gulanya. Bukti nyata pesatnya perkembangan industri confectionery di Kota Bandung adalah dengan pesatnya tumbuhnya tempat-tempat dan mall seperti Factory Outlet dan Distro di Kota Bandung sebagai distributor industri confectionery. Persaingan jenis pakaian sangat banyak khususnya di kota Bandung. Perusahaan perlu mengidentifikasi kebutuhan pasar dengan cepat dan akurat, permintaan terhadap produk industri confectionery juga akan meningkat. Pengusaha di industri confectionery harus lebih peka terhadap permintaan pasar agar tetap mampu bersaing dengan industri confectionery lainnya. Perusahaan dihadapkan pada dua pilihan: menambah atau mengurangi jumlah permintaan (kopma.upnyk, 2021).

### **Jaringan Bisnis**

Jaringan bisnis adalah proses membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan pebisnis lain dan calon klien serta pelanggan. Jaringan bisnis dapat diartikan sebagai suatu bentuk organisasi suatu sektor perekonomian yang membantu menyelenggarakan koordinasi dan mewujudkan kerjasama antar unsur-unsur dalam suatu organisasi (Fahir M 2023). Tujuan dari jaringan bisnis adalah untuk meningkatkan penjualan perusahaan dengan cara tertentu. Peningkatan kinerja bisnis dapat terlihat secara langsung, seperti ketika membangun hubungan pelanggan baru, atau dapat meningkat seiring berjalannya waktu, seperti mempelajari keterampilan bisnis baru (Sitoresmi, R.A. 2021). Menurut (Fathir, 2023) ada dua cara untuk tetap memelihara dan merawat jaringan:

#### **1. Cara Proaktif**

Membangun komunikasi dengan pelanggan melalui *platform* media sosial, berinteraksi dan memberikan informasi bermanfaat yang dibutuhkan oleh pelanggan. Dengan cara memastikan tim layanan pelayan pelanggan menyampaikan seluruh informasi mengenai produk layanan dan memastikan bahwa informasi tersebut tersalurkan kepada pelanggan dan pelanggan potensial melalui chanel media sosial.

#### **2. Cara Reaktif**

Mendorong seluruh platfrom media sosial, lalu merespon pada saat pelanggan melakukan interaksi seperti memeriksa komentar dari para customer.

### **Produksi**

Produksi adalah kegiatan mengubah masukan menjadi keluaran. Dalam ilmu ekonomi, aktivitas ini biasanya dinyatakan dalam bentuk fitur produk. Fungsi produk menunjukkan jumlah output maksimum yang dapat diproduksi dengan menggunakan sekumpulan input dengan menggunakan teknologi tertentu Produksi sering kali diartikan sebagai penciptaan penggunaan. Di sini kegunaan mengacu pada kemampuan suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia, atau faktor produksi adalah faktor yang disediakan oleh alam atau diciptakan oleh manusia yang dapat digunakan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa.Objek (Manal dan Manalu, 2017 ).

Menurut (Novianus, 2023) pengertian faktor produksi adalah sesuatu yang penting dan harus disediakan dengan baik, agar aktivitas produksi bisa berjalan lancar. Inilah alasan mengapa para pelaku bisnis kerap berupaya keras untuk menyediakan berbagai faktor produksi tersebut. Berbagai faktor-faktor produksi ini pada umumnya memiliki pengaruh yang

besar, sehingga harus selalu tersedia. Berikut ini adalah beberapa jenis faktor-faktor produksi:

1. Sumber Daya Alam
2. Sumber Daya Manusia
3. Modal

Menurut (Karim, 2015) fungsi produksi adalah hubungan antara *input* dengan *output* yang dihasilkan dalam satu periode atau suatu gambaran bagaimana produsen berperilaku dalam memproduksi barang dan jasa.

### **Pemasaran**

Menurut (Sitoresmi, 2021) pengertian pemasaran adalah aktivitas dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Secara istilah, pengertian pemasaran adalah suatu proses dan manajerial di mana individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan saling mempertukarkan produk dan jasa serta nilai antara seseorang dengan yang lainnya.

Tujuan pemasaran adalah target spesifik yang pelaku bisnis tetapkan untuk mempromosikan produk dan layanan kepada masyarakat. Dengan menetapkan tujuan pemasaran, kamu dapat menentukan berbagai strategi untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan pemasaran ini bisa dalam jangka pendek, menengah hingga jangka panjang (Gokampus, 2022)

Analisis SWOT menurut (Raeburn, 2023) adalah teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk bisnis atau bahkan proyek tertentu. Meskipun paling banyak digunakan oleh organisasi dari bisnis kecil dan nirlaba hingga perusahaan besar, analisis SWOT juga dapat digunakan untuk tujuan pribadi dan profesional.

### **Keuangan**

Laporan keuangan menurut (Ki, 2023) adalah laporan yang menyajikan informasi keuangan suatu entitas bisnis atau organisasi selama periode tertentu. Laporan keuangan umumnya disusun oleh perusahaan atau organisasi untuk memberikan gambaran tentang kinerja keuangan mereka kepada para pemangku kepentingan, seperti pemilik, investor, karyawan, kreditor, dan pihak terkait lainnya.

Tujuan keseluruhan dari laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi berguna bagi investor dan kreditor dalam pengambilan keputusan investasi dan kredit. Tujuan khusus laporan keuangan adalah menyajikan posisi keuangan, hasil usaha, dan perubahan posisi keuangan lainnya secara wajib. Serta sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku (Gischa, 2020).

## **METODE**

Pada penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yaitu penelitian yang datanya dilakukan di lapangan. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan data sekunder, dimana sumber primer didapat dari observasi dan wawancara dengan *owner* dari *Family Clothing* sementara sumber sekunder didapat dari jurnal, buku serta sumber referensi yang lainnya. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode observasi, metode wawancara, serta metode dokumentasi.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Demikian temuan Family Clothing Products, perusahaan yang didirikan pada tahun 2019 yang bergerak di bidang confectionery. Produk Pakaian Keluarga pada awalnya hanya membuat kaos oblong. Namun, seiring berjalannya waktu, perusahaan tersebut berkembang dan semakin banyak pelanggan yang mencari produk yang berbeda. Di Family Clothing Products, kami dapat membuat lebih dari sekedar kaos. Produk yang bisa Anda kreasikan antara lain kemeja, jaket, dan celana.

*Family Clothing* Produk memproduksi produknya dari mulai dari awal hingga menjadi produk jadi lalu dikirimkan kepada *customer*. *Family Clothing* Produk juga bekerja sama dengan Panca Bintang Cemerlang yang berada di Taman Kopo Indah dalam hal bahan baku. *Family Clothing* Produk mampu memproduksi 10.000 pcs baju kaus selama 3 minggu pengerjaan dan 1.000 pcs kemeja dalam satu bulan pengerjaan.

Berikut adalah struktur organisasi *Family Clothing* Produk:

1. Owner: 1 orang
2. Keuangan: 1 orang (owner)
3. SDM: 1 orang (owner)
4. Pemasaran: 1 orang (owner)
5. Produksi: 7 orang

Tugas dari struktur organisasi diatas adalah:

1. Owner :
  - Memimpin perusahaan
  - Membuat peraturan perusahaan
  - Bertanggungjawab terhadap perusahaan
2. Keuangan : memasukan data transaksi ke dalam laporan
3. SDM :
  - Melakukan seleksi pegawai
  - Mengevaluasi dan memberikan pelatihan karyawan
4. Pemasaran : Menganalisis pasar dan menyebarkan iklan perusahaan
5. Produk : Membuat produk dari awal hingga akhir

*Family Clothing* dapat memproduksi berbagai jenis produk sesuai pesanan pelanggan antara lain kaos PDH , kaos oblong, dan jaket stadion. Pengerjaan Produk Pakaian Keluarga *Family Clothing* dilakukan enam hari dalam seminggu, senin sampai sabtu, dengan hari minggu tutup atau tidak beroperasi dan jam kerja mulai pukul 07. 30 hingga 17.00. Ketika pesanan dalam jumlah besar, produksi sering kali bekerja lembur untuk memenuhi spesifikasi pesanan.

## Pembahasan

Jaringan usaha yang dijalankan oleh *Family Clothing Product* bekerjasama dengan Panca Bintang Cemerlang sebagai pemasok bahan baku. Produk Pakaian *Family Clothing Product* juga melakukan promosi di media sosial seperti Facebook dan Instagram. Di Produk Pakaian *Family Clothing Product* ini kami tidak hanya beriklan di media sosial, tetapi juga langsung berpromosi dengan mengunjungi universitas dan sekolah, membagikan kartu nama dan pamflet, dll.

Produksi di *Family Clothing* Produk bekerja sama dengan Panca Bintang Cemerlang sebagai penyedia bahan baku. Setelah bahan baku tersedia proses produksi dimulai dari bahan mentah sampai menjadi produk jadi, tahapannya seperti :

- Bahan mentah
- *Cutting*
- Bordir
- Jahit
- Pemasangan kancing
- *Packing* (plastik)
- *Finishing*

Setelah seluruh rangkaian selesai, kami akan memastikan bahwa tidak ada cacat pada produk sebelum mengirimkannya ke pelanggan. Produk Pakaian *Family Clothing* dapat memproduksi 10.000 kaos dalam tiga minggu kerja dan 1.000 kaos dalam satu bulan kerja. *Family Clothing* memasarkan melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook.

Selain beriklan melalui media sosial, Produk Pakaian *Family Clothing* juga melakukan periklanan langsung dengan mengunjungi kampus-kampus dan sekolah-sekolah serta menyebarkan kartu nama dan pamflet.

Berikut adalah analisis SWOT dari produk *Family Clothing* :

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

Harga Produksi Pakaian *Family Clothing* Produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Produk ini memiliki pengiriman gratis. Artinya H. Pengiriman gratis dan aman sampai tujuan. Kami juga dapat membuat desain pakaian untuk Anda jika Anda ingin menggunakan jasa Pakaian Keluarga namun belum memiliki desainnya.

### 2. **Weakness (Kelemahan)**

Karena struktur organisasi yang lengkap belum terbentuk, hampir segala sesuatu yang berhubungan dengan Pakaian Keluarga dikendalikan langsung oleh pemiliknya. Mulai dari menerima pesanan, memasarkan atau mengiklankan produk, hingga mengantarkan produk ke konsumen.

### 3. **Opportunities (Peluang)**

Saat-saat tertentu, seperti *back-to-school* dapat mengakibatkan peningkatan pendapatan karena meningkatnya permintaan terhadap produk kaos seragam sekolah. Hal ini bisa menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan bagi perusahaan

### 4. **Threats (Ancaman)**

Kenaikan harga bahan baku yang tajam menimbulkan ancaman karena harga jual jasa juga akan naik. Jika *Family Clothing* tidak menaikkan harga, penjualan perusahaan *Family Clothing* akan menurun, namun jika *Family Clothing* menaikkan harga, *Family Clothing* berisiko kehilangan pelanggan karena mereka menginginkan harga yang lebih rendah.

Untuk meningkatkan nilai tambah pakaian *Family Clothing*, kami menawarkan gratis ongkos kirim kepada seluruh pelanggan. Selain itu, jika pelanggan ingin menggunakan jasa Produk Pakaian *Family Clothing* namun belum memiliki desain, pelanggan juga dapat membuat desain pakaian untuknya. Pakaian *Family Clothing* menggunakan bahan berkualitas dengan harga yang cukup terjangkau.

## **SIMPULAN**

Jaringan bisnis adalah alat yang dapat digunakan pengusaha untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan menggunakan jaringan bisnis, para pengusaha memperoleh banyak manfaat, antara lain: Tetapkan strategi pemasaran pada *Family Clothing* Anda, jalankan promosi, tingkatkan penjualan, tambahkan kontak untuk berkolaborasi dengan perusahaan *Family Clothing* .

Produk Pakaian *Family Clothing Products* merupakan perusahaan *confectionery* yang didirikan pada tahun 2019 dengan Fadli sebagai pemiliknya. Awalnya Produk Pakaian Keluarga hanya bisa memproduksi kaos, namun seiring berjalannya waktu, usaha tersebut berkembang hingga menghasilkan berbagai macam produk seperti kemeja, jaket, dan celana. Jaringan usaha yang dijalankan oleh *Family Clothing Products* bekerjasama dengan Panca Bintang Cemerlang sebagai pemasok bahan baku Kemudian, promosikan di media sosial seperti Instagram dan Facebook. Di Produk Pakaian Keluarga, kami tidak hanya beriklan di media sosial, tetapi juga langsung berpromosi dengan mengunjungi universitas dan sekolah, membagikan kartu nama dan pamflet, dll. Peran media sosial dalam pemasaran *Family Clothing Products* adalah untuk memperkenalkan jasa kita kepada sebanyak-banyaknya orang. Selain itu, kami juga beriklan di media sosial untuk meningkatkan penjualan bagi perusahaan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Fathir, M. (2023). *Ringkasan Materi Jaringan Bisnis*. Retrieved from [www.rijalhabibulloh.com](http://www.rijalhabibulloh.com): <https://www.rijalhabibulloh.com/2021/11/ringkasan-materi-jaringan-bisnis.html>
- Gischa, S. (2020, Februari 26). *Pengertian Laporan Keuangan, Tujuan dan Jenisnya*. Retrieved from <https://www.kompas.com/>: <https://www.kompas.com/skola/read/2020/02/26/193000069/pengertian-laporan-keuangan-tujuan-dan-jenisnya?page=all>

- Gokampus. (2022, Juni 7). *5 Tujuan Pemasaran yang Perlu Jadi Pertimbangan Bisnis*. Retrieved from <https://www.gokampus.com/>: <https://www.gokampus.com/blog/5-tujuan-pemasaran-yang-perlu-jadi-pertimbangan-bisnis?hideHeader=false>
- Karim, A. (2015). *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ki, M. (2023, September 22). *Laporan Keuangan : Pengertian, Fungsi, Jenis, dan Format*. Retrieved from <https://umsu.ac.id/>: <https://umsu.ac.id/berita/laporan-keuangan-pengertian-fungsi-jenis-dan-format/>
- kopma.upnyk. (2021, Oktober 15). *Perkembangan Usaha Konveksi Di Indonesia*. Retrieved from <https://www.kopma.upnyk.ac.id/>: <https://www.kopma.upnyk.ac.id/page/perkembangan-usaha-konveksi-di-indonesia>
- Manalu, E. S., & Manalu, M. R. (2017). *Penerapan Al ghoritma Naive Bayes untuk Memprediksi Jumlah Produksi Barang berdasarkan Data Persediaan dan Jumlah Pemesanan pada CV. Pastries*. Jurnal Mantik Penusa.
- Mariska. (2023, agustus 04). *8 Cara Membangun Jaringan Bisnis Ramadhan, Dijamin Makin Laris!* Retrieved from <https://kontrakhukum.com/>: <https://kontrakhukum.com/article/jaringan-bisnis-ramadhan/>
- Novianus, Y. (2023, Juni 2). *Faktor-Faktor Produksi: Pengertian, Jenis, Contoh, dan Tujuannya*. Retrieved from <https://www.cermati.com/>: <https://www.cermati.com/artikel/faktor-faktor-produksi>
- Raeburn, A. (2023, November 6). *Analisis SWOT: Arti dan cara menggunakannya (berserta contoh)*. Retrieved from <https://asana.com/>: <https://asana.com/id/resources/swot-analysis>
- Sitoresmi, R. A. (2021, November 26). *Pengertian Pemasaran, Jenis-Jenis, Fungsi, Tujuan, dan Strateginya yang Efektif*. Retrieved from <https://www.liputan6.com/>: <https://www.liputan6.com/hot/read/4721275/pengertian-pemasaran-jenis-jenis-fungsi-tujuan-dan-strateginya-yang-efektif?page=3>
- towamatano.co.id. (n.d.). *Awal Mula Bisnis Konveksi di Indonesia*. Retrieved from <https://towamatano.co.id/>: <https://towamatano.co.id/awal-mula-bisnis-konveksi-di-indonesia/>