

## Analisis Jaringan Bisnis Terhadap Perusahaan Saiber.Id Sebagai E-Commerce Yang Bergerak di Bidang Fashion

Qoulan Karima <sup>1</sup>, Muhamad Ramdan <sup>2</sup>, Resya Dwi Marselina <sup>3</sup>, Rosa Amelia <sup>4</sup>  
<sup>1-4</sup> Universitas Teknologi Digital

Jl. Cibogo Indah No. 3, Mekarjaya, Kec. Rancasari, Kota Bandung, Jawa Barat

Korespondensi penulis: [goulan10120025@digitechuniversity.ac.id](mailto:goulan10120025@digitechuniversity.ac.id)<sup>1</sup>,  
[muhamad10120081@digitechuniversity.ac.id](mailto:muhamad10120081@digitechuniversity.ac.id)<sup>2</sup>, [resyadwi@digitechuniversity.ac.id](mailto:resyadwi@digitechuniversity.ac.id)<sup>3</sup>,  
[rosa10120033@digitechuniversity.ac.id](mailto:rosa10120033@digitechuniversity.ac.id)<sup>4</sup>

**Abstract.** An extensive business network can have an impact on the operations of a business. Retail business in Indonesia in general is the activity of selling various goods or services. Saiber.id operates in the economic sector. There are many benefits that entrepreneurs can obtain through networking. For example, increasing sales, marketing strategies, increasing relationships and acquaintances, self-development, and much more. From the results of the research we have carried out, the results obtained regarding the analysis of the Saiber.id company can be concluded that:

1. The Saiber.id company is an E-commerce company that has been operating in the fashion sector since 2017. The Saiber.id company produces its products starting from glondongan to products that are ready to be sold, according to Saiber.id there are differences from when it was first established until now, in the past The development of E-commerce has not been as rapid as it is now and this has affected sales, along with current technological advances making it easier for consumers to access using online platforms.
2. For the business network carried out by saiber.id, following several seminars and introducing their products to colleagues or close friends, saiber.id also collaborates with two raw material providers in the Padalarang lanun, apart from that, saiber.id carries out endorsements for branding, to make their products more famous and familiar to the target market they are looking for.

**Keywords:** E-Commerce, Business Networking, Fashion Field.

**Abstrak.** Jaringan bisnis yang luas dapat berdampak pada operasional suatu bisnis. Bisnis ritel di Indonesia secara umum adalah kegiatan menjual aneka barang atau jasa. Saiber.id bergerak di bidang ekonomi. Banyak sekali manfaat yang bisa diperoleh pengusaha melalui jaringan. Misalnya saja, meningkatkan penjualan, strategi pemasaran, menambah hubungan dan kenalan, pengembangan diri, dan masih banyak lagi. Dari hasil penelitian yang telah kami lakukan maka diperoleh hasil mengenai analisis pada perusahaan Saiber.id dapat disimpulkan bahwa:

1. Perusahaan Saiber.id adalah E-commerce yang bergerak di bidang fashion sejak 2017. Perusahaan Saiber.id memproduksi produknya mulai dari glondongan sampai menjadi produk yang siap di jual, menurut pihak Saiber.id ada perbedaan dari awal berdiri sampai saat ini, dulu perkembangan E-commerce belum pesat seperti saat ini dan itu mempengaruhi penjualan, seiring dengan kemajuan teknologi saat ini membuat para konsumen lebih mudah mengakses menggunakan platform online.
2. Untuk jaringan bisnis yang dilakukan saiber.id mengikuti beberapa seminar dan memperkenalkan produk mereka kepada kolega atau teman teman dekat, saiber.id bekerja sama juga dengan pihak kedua penyedia bahan baku yang ada di lanun Padalarang selain itu saiber.id melakukan endorsement untuk membranding produk mereka agar lebih terkenal dan tidak asing lagi di pasar target yg sudah di cari.

**Kata kunci:** E-Commerce, Jaringan Bisnis, Bidang Fashion.

## **LATAR BELAKANG**

Memiliki jaringan bisnis yang luas dapat berdampak pada operasional suatu bisnis. Istilah jaringan bisnis mengacu pada proses membangun hubungan melalui pertemuan antara para pebisnis, investor, klien potensial, dan profesional lainnya yang memiliki pengalaman bisnis. Saiber.id sendiri bergerak di bidang ritel, bisnis ritel secara umum adalah kegiatan usaha menjual aneka barang atau jasa untuk konsumsi langsung atau tidak langsung. Bisnis ritel di Indonesia secara umum dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu, ritel terkini dan ritel tradisional. Hal ini bisa dikaitkan dengan kebijakan ekonomi Bapak Soeharto (yg pada masa itu menjabat menjadi presiden pada masa era pemerintahan orde baru), yang lebih banyak membentuk investasi pada bidang eksploitasi hasil alam (tambang & kayu), dibandingkan sektor usaha ritel barang dan jasa pada warga. Saiber.id bermula memakai sistem lama, dan banyak hambatan-hambatan yang masih mempunyai kekurangan dalam sistem. Untuk itu harapan yang diinginkan oleh Saiber.id sistem mampu fleksibel dan bisa mengatasi hambatan pada sistem agar memungkinkan perusahaan Saiber.id mempertinggi layanan menggunakan hubungan yang lebih personal sehingga bisa menyampaikan informasi dengan jelas yang diinginkan konsumen.

## **KAJIAN TEORITIS**

Menurut (Prabatmodjo, 1996) Jaringan bisnis adalah proses membangun hubungan saling menguntungkan dengan pembisnis lain dan klien potensial atau pelanggan. Jaringan bisnis dapat diartikan sebagai suatu bentuk organisasi di bidang ekonomi yang dimanfaatkan untuk mengatur koordinasi serta mewujudkan kerjasama antar unsur dalam organisasi. Unsur-unsur tersebut pada umumnya berupa unit bisnis, dapat juga berupa non unit bisnis, tetapi merupakan unsur dalam rangkaian yang memfasilitasi penyelenggaraan unit bisnis. Organisasi yang dimaksud dapat bersifat formal maupun informal. Menurut (Philip & Armstrong, 2008) Menghasilkan produk atau jasa dan membuat produk atau jasa itu tersedia bagi pembeli memerlukan pembangunan hubungan yang bukan hanya dengan pelanggan tetapi juga dengan pemasok kunci dan penjual perantara dalam rantai pasokan perbisnisan.

## **METODE PENELITIAN**

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Saiber Indo Creative yang berlokasi di jalan Manglayang 8 no. 3030 Bandung. Perusahaan ini dibangun dan dikelola oleh Bapak Ilyas dan tim, Saiber.id sendiri merupakan Industri yang bergerak di bidang Ritel

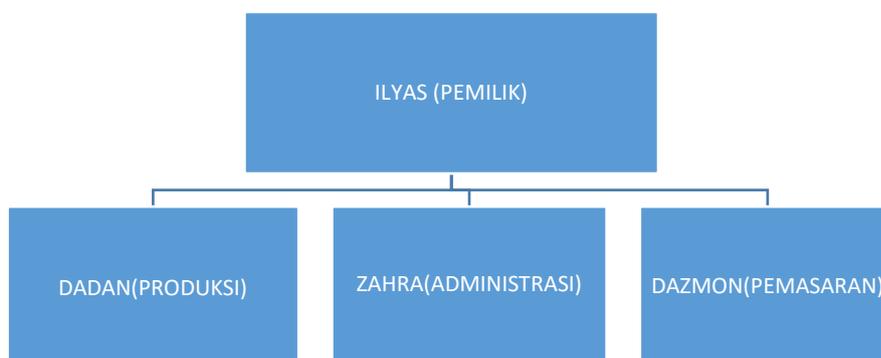
atau *Fashion*. Dan didirikan pada tahun 2017 yang bidang usahanya memproduksi beraneka ragam jaket mulai dari *running* jaket, *vest*, jas hujan, topi, dan *merchandise* lainnya. Target pemasaran untuk Saiber.id mencakup usia remaja sampai dewasa dan dari kalangan menengah kebawah sebab harga yang di tawarkan sangat bervariasi dan bersahabat mulai dari rentang harga Rp.99.000,00 - Rp.300.00,00. Daerah pemasaran tersebar di seluruh Indonesia baik di dalam negeri maupun di luar negeri karena Saiber.id sudah tersedia di berbagai *E-commerce*.

Proses produksi dilakukan setiap hari pada jam oprasional yang telah ditentukan. Pembelian bahan baku dilakukan sendiri oleh owner setiap harinya dan proses produksi dikerjakan oleh para pegawai, dan proses penjualan dilakukan oleh perusahaan secara *online* dan *offline*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian yang sudah kami lakukan terhadap Perusahaan saiber.id indo creative yang dimana perusdahaan ini berdiri sejak tahun 2017, saiber.id bergerak dibidang ritel atau fashion dengan target pasar menengah kebawah karna harga nya yang terjangkau dan juga kualitas yang premium membuat saiber.id dapat bertahan dan mampu bersaing dengan para competitor, saiber id sendiri untuk saat ini belum memiliki toko offline secara resmi dan masih mengandalkan onlineshop atau e-commerce seperti Shopee, Lazada, dan Tokopedia. Kendati begitu untuk penjualan dan minat dari costumer sangat tinggi sehingga saiber Id menargetkan target produksi nya perhari 2.000 pcs dengan harga yang bervariasi mulai dari harga Rp. 99.000 sampai dengan Rp. 300.000.

### 1. Struktur Organisasi



Sumber: Saiber.Id

Berikut deskripsi tugas dan wewenang Saiber.id :

### 1. Pemilik

Pemilik berhak menerima laporan dari bagian administrasi dan penjualan, menerima pendapatan, dan memeriksa laporan keuangan perusahaan.

### 2. Bagian Produksi

Bagian Produksi bertanggung jawab membantu pemilik selama proses produksi berlangsung, sesuai dengan arahan dari pemilik.

### 3. Bagian Administrasi

Bagian Administrasi bertanggung jawab untuk mencatat kegiatan pembelian dan penjualan yang dilakukan, mencatat pengiriman barang yang masuk ke perusahaan maupun pengiriman barang untuk pelanggan, dan membuat laporan laba/rugi perusahaan.

### 4. Bagian Pemasaran

Memperkenalkan atau mempromosikan setiap produk dan perusahaan yang sudah dihasilkan dan disebarluaskan kepada masyarakat.

## 2. Produk Saiber.Id

Ini adalah salah satu produk yang paling best seller dari saiber.id, produk yang paling banyak diminati selain harga nya yang terjangkau dan kualitas yang premium, membuat produk ini menjadi salah satu produk unggulan yang dimiliki saiber.id.



Rompi Olahraga

### 3. Kegiatan Kerja (Jam Operasional)

Jam Operasional kerja 8 jam kerja sebelum masuk kerja melakukan *morning briefing*, melakukan *job desk* yang sudah diberikan. Bagian Produksi mengatur dan mengontrol bahan baku untuk proses produksi agar sesuai dengan ketentuan perusahaan. Peran dan tanggung jawab operator produksi adalah menjamin terpenuhinya standar keamanan, kesehatan, dan keselamatan pekerja produksi.

#### **4. Wilayah Pemasaran**

Untuk wilayah pemasaran Saiber.id mencakup seluruh wilayah Indonesia maupun di luar negeri sebab Saiber.id sudah tersedia diberbagai E-commerce, seperti Shopee, Tokopedia, dan Instagram.

#### **5. Jaringan Bisnis**

Untuk jaringan bisnis yang di lakukan Saiber.id mengikuti beberapa seminar dan mengenalkan produk mereka kepada kolega atau teman teman dekat, Saiber.id bekerja sama juga dengan pihak kedua penyedia bahan baku yang ada di Lanun Padalarang. Selain itu Saiber.id melakukan *endorsement* ke selebgram untuk memperkenalkan produk mereka agar lebih dikenal di kalangan masyarakat sehingga di harapkan dapat mencapai target yang telah di tentukan.

Produksi di Saiber.id bekerja sama dengan pihak kedua (konveksi) yang berlokasi di Padalarang lalu dikirim ke kantor yang ada di jalan Manglayang untuk dilakukan proses selanjutnya, agar bisa di pasarkan atau di jual ke *customer*.

#### **6. Produksi Saiber.Id**

Produksi di Saiber.id bekerja sama dengan pihak kedua yang berlokasi di Padalarang lalu di kirim ke kantor yang ada di jalan Manglayang untuk dilakukan proses selanjut nya, agar bisa di pasarkan atau di jual ke *customer*. Proses produksi dilakukan setiap hari dengan durasi sesuai jam oprasional yang telah ditentukan. Pembelian bahan baku dilakukan sendiri oleh *owner* setiap harinya, lalu proses produksinya dilakukan oleh pegawai, sedangkan proses penjualan dilakukan oleh perusahaan secara *online* dan *offline*.

#### **7. Nilai Tambah**

Penciptaan nilai dari pengolahan produk melalui pengembangan nilai input fungsional berupa perlakuan dan jasa yang menyebabkan bertambahnya kegunaan dan nilai komoditas selama mengikuti arus pengolahan bahan baku suatu komoditas sampai konsumsi akhir. Saiber.id bekerja sama dengan pihak kedua sebagai pihak yang memproduksi bahan dari nol, mulai dari kain glondongan sampai 80% lalu dikirim ke kantor Saiber.id untuk dilanjutkan ke proses selanjutnya sampai bahan siap untuk dipasarkan. Harga dari konveksi mulai dari Rp. 50.000,- sampai dengan Rp. 100.000,- lalu di Saiber.id dikelola kembali, dan dijual dengan harga mulai dari Rp. 99.000,- sampai dengan Rp. 300.000,- dan keunggulan lain dari Saiber.id adalah bahan baku yang premium dengan harga yang terjangkau.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Jaringan bisnis merupakan alat yang bisa digunakan oleh pengusaha untuk mengembangkan bisnisnya. Banyak sekali manfaat yang bisa diperoleh pengusaha melalui jaringan. Misalnya saja, meningkatkan penjualan, strategi pemasaran, menambah relasi dan kenalan, pengembangan diri, dan masih banyak lagi.

Dari hasil penelitian yang telah kami lakukan maka didapatkan hasil mengenai analisis pada perusahaan Saiber.id dapat disimpulkan bahwa perusahaan Saiber.id adalah E-commerce yang bergerak di bidang fashion sejak 2017. Perusahaan Saiber.id memproduksi produknya mulai dari glondongan sampai menjadi produk yang siap di jual, menurut pihak Saiber.id ada perbedaan dari awal berdiri sampai saat ini, dulu perkembangan E-commerce belum pesat seperti saat ini dan itu mempengaruhi penjualan, berdeba dengan saat ini dengan kemajuan teknologi membuat para costumers lebih mudah mengakses menggunakan platform online.

Untuk jaringan bisnis yg di lakukan saiber.id mengikuti beberapa seminar dan mengenalkan produk mereka kepada kolega atau teman teman dekat, saiber.id bekerja sama juga dengan pihak kedua penyedia bahan baku yang ada di lanun Padalarang selain itu saiber.id melakukan endorsement untuk membranding produk mereka agar lebih terkenal dan tidak asing di target pasar yg sudah di tentukan.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Asriati, N. A. (n.d.). Makalah Jaringan Bisnis. Scribd.
- Fathir, M. (2023). Ringkasan Materi Jaringan Bisnis. RIJAL'SBLOG.
- Herawati, A. (2023, Oktober 16). Jaringan Bisnis : Definisi, Manfaat, dan Tips Membangun Networking. Retrieved from Kledo.com: <https://kledo.com/blog/jaringan-bisnis/>
- Idris, M. (2021, Oktober 8). Apa Itu Pemasaran: Definisi, Jenis, Fungsi, dan Contohnya. Retrieved from Kompas.com: <https://amp.kompas.com/money/read/2021/10/08/160741926/apa-itu-pemasaran-definisi-jenis-fungsi-dan-contohnya>
- Kumparan. (2023, Maret 31). Bisnis Ritel : Pengertian, Jenis, dan, Tip Memulainya. Retrieved from Kumparan.com: <https://m.kumparan.com/amp/berita-bisnis/bisnis-ritel-pengertian-jenis-dan-tip-memulainya-207OuvH5bJM>
- M, C., & Simamora. (2017). E-commerce. Sekretariat Jenderal.
- NIAGA, C. (n.d.). Laporan Keuangan Perusahaan, Ini Jenis dan Fungsi Pentingnya. Retrieved from cimbniaga.co.id: <https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/bisnis/mengenal-laporan-keuangan-perusahaan-dan-fungsi-pentingnya>

- Philip, K., & Amstrong, G. (2008). Prinsip Prinsip Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Prabatmodjo, H. (1996). Pengembangan Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Rangka Menghadapi Integrasi Ekonomi Global. *Jurnal Analisis Sosial* , 39-50.
- Studiekonomi.com. (2020, Agustus 15). Skala Hasil Produksi (Return To Scale). Retrieved from Studioekonomi.com: <https://studiekonomi.com/ekonomi/mikro/skala-hasil-produksi-return-to-scale/>
- Warni, S. (2021, Desember 8). Jaringan bisnis yang kuat dan menguntungkan. Retrieved from zahiranaccounting.com: <https://zahiraccounting.com/id/blog/bagaimana-membangun-jaringan-bisnis-yang-solid-dan-kuat/>
- Wikipedia. (2020, oktober 31). Analisis SWOT. Retrieved from id.m.wikipedia.org: [https://id.m.wikipedia.org/wiki/analisis\\_SWOT](https://id.m.wikipedia.org/wiki/analisis_SWOT)
- Wong, J. (2010). *Internet Marketing For Beginners*. Jakarta: Media Komputindo.
- Zulfikar, F. (2021, Juli 01). Pengertian Produksi Beserta Tujuan, Faktor, dan Fungsinya. Retrieved from detikedu: <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5627816/pengertian-produksi-beserta-tujuan-faktor-dan-fungsinya/amp>