

Pemanfaatan *Digital Marketing* Dalam Proses Jaringan Bisnis Usaha Hotmie Roll

Resya Dwi Marselina¹, Chyntia Ika Pertiwi², Fitria Anjarsari³, Nunik Nur Asiah Jamil⁴, Siti Haniah⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Teknologi Digital

Email : resyadwi@digitechuniversity.ac.id¹, chyntia10120036@digitechuniversity.ac.id²,
fitria10120042@digitechuniversity.ac.id³, nunik10120031@digitechuniversity.ac.id⁴,
siti10120037@digitechuniversity.ac.id⁵

Korespondensi penulis: resyadwi@digitechuniversity.ac.id

Abstract. *The purpose of this research is to find out how digital marketing is used in building business networks. This research uses descriptive qualitative research methods. The object of this research is the Hot MieRoll business. The results of this research are digital marketing that the HotMie Roll business can use as an effort to build a business network is creating a Google Business account, creating social media as a marketing medium and creating photo or video content which will later be uploaded on social media by following current trends.*

Keywords: *digital marketing, business network*

Abstrak. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan *digital marketing* dalam membangun jaringan bisnis. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Objek dari penelitian ini adalah usaha Hot MieRoll. Hasil dari penelitian ini adalah *digital marketing* yang bisa digunakan usaha HotMie Roll sebagai upaya dalam membangun jaringan bisnis adalah membuat akun Google Bisnis, membuat sosial media dengan baik sebagai media pemasaran dan membuat konten foto atau video yang nantinya akan diunggah di media sosial dengan mengikuti trend yang ada.

Kata kunci: pemasaran digital, jaringan bisnis

LATAR BELAKANG

HotMie Roll merupakan inovasi produk yang memperhatikan *trend* di masyarakat zaman sekarang. Makanan Mie Roll ini telah menjadi bidang usaha yang kompetitif karena *trend*. Banyak pelaku usaha lain yang melihat peluang bisnis didalamnya, sehingga persaingan semakin ketat. Untuk berhasil dalam usaha ini, pelaku usaha perlu memiliki keunggulan kompetitif yang membedakan produk miliknya dengan produk milik para pesaing diluar sana. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan pelaku usaha adalah dengan menciptakan ide bisnis atau inovasi yang menarik terhadap produk usahanya yang dapat menarik minat konsumen. Selain itu, kebutuhan jaringan bisnis akan sangat diperlukan dalam membangun usaha HotMie Roll ini agar dapat memfasilitasi pertukaran informasi, komunikasi dan kolaborasi antar berbagai pihak yang terlibat.

Teknologi informasi semakin hari semakin berkembang. Banyak sekarang yang memanfaatkan *platform* untuk mempromosikan barang jualan. Dengan hanya mengunggah foto atau video di jejaring media sosial mampu membuat suatu informasi dengan sangat cepat menyebar. *Digital marketing* merupakan teknik pemasaran yang hampir setiap pelaku usaha menggunakan *digital marketing* karena hal ini terbukti ampuh untuk mengembangkan suatu usaha. Oleh karena itu, usaha HotMie Roll mencoba untuk memanfaatkan *digital marketing* sebagai bahan untuk mengembangkan jaringan bisnis dalam kemajuannya agar usaha semakin berkembang.

Received Desember 07, 2023; Accepted Januari 10, 2024; Published Maret 31, 2024

* Resya Dwi Marselina resyadwi@digitechuniversity.ac.id

KAJIAN TEORITIS

1) Jaringan Bisnis

Aima (2014) mengatakan bahwa jaringan adalah sebuah hubungan dari himpunan orang dengan orang lain sehingga hubungan tersebut mampu menciptakan komunikasi dan saling bertukar informasi satu sama lain. Jaringan bisnis dapat diartikan sebagai bentuk organisasi pada suatu bidang ekonomi, yang digunakan agar dapat mengatur koordinasi dalam organisasi dan melakukan kerjasama (Lestari dkk., 2015).

2) Produksi

Menurut Julyathry dkk (2019) dalam *e-book* “Manajemen Produksi dan Operasi” manajemen produksi dikatakan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk mengubah suatu *input* menjadi *output* dengan barang atau jasa yang dihasilkan. Suatu kegiatan mengubah bentuk dan menambah nilai guna pada suatu barang/jasa juga merupakan arti dari proses produksi.

3) Pemasaran

Kombih (2017) mendefinisikan pemasaran sebagai proses menciptakan suatu nilai konsumen yang dimulai dengan memahami keinginan konsumen dan kebutuhan pasar serta merupakan proses mengelola hubungan produsen dengan konsumen. Pemasaran akan meningkatkan nilai produk dan nilai pada perusahaan sebagai timbal balik atas kepuasan dan inovasi yang terus diberikan perusahaan kepada konsumennya (Serenia dan Hatane, 2015).

4) Keuangan

Menurut Sa’adah (2020) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan” menyatakan bahwa suatu proses dalam pengaturan kegiatan keuangan dalam suatu organisasi merupakan pengertian dari manajemen keuangan, dimana di dalamnya termasuk kegiatan perencanaan keuangan, analisis keuangan, dan pengendalian terhadap kegiatan keluar masuknya uang yang biasanya dilakukan oleh manajer keuangan.

5) Digital Marketing

Menurut Sanjaya (2020), *digital marketing* adalah suatu kegiatan pemasaran yang terdapat branding didalamnya dengan memanfaatkan berbagai media berbasis *website* seperti *blog*, *adwords*, *e-mail*, *website* dan beragam jaringan media sosial lainnya. Sedangkan, menurut Ali (2018) juga mengemukakan bahwa *digital marketing* adalah penggunaan teknologi *digital* guna mencapai tujuan pemasaran serta usaha penyesuaian maupun pengembangan konsep pemasaran, dapat berkomunikasi secara global dan mengubah cara bisnis yang dilakukan perusahaan dengan pelanggan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data secara langsung yang berupa kalimat tertulis, informasi dan bentuk kalimat lainnya yang bisa menjadi data objek penelitian. Ruang lingkup yang

menjadi fokus penelitian kami adalah jaringan bisnis dan *digital marketing* pada usaha HotMie Roll. Peneliti memperoleh data dengan menganalisis dan observasi pada pelaku usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

Alasan memilih produk usaha ini adalah karena produk inovasi ini masih belum banyak yang berjualan didaerah tempat produksi, sehingga pemilik membuka usaha ini dengan harapan usaha ini bisa sukses dan memiliki *outlet* di berbagai tempat dan bisa menjadi produk cemilan yang dikenal oleh masyarakat luas. HotMie Roll adalah sebuah usaha dibidang kuliner. Usaha ini berfokus pada produksi dan penjualan makanan yang mengutamakan rasa, kualitas dan kebersihan produknya.

Berikut ini merupakan hasil dari penelitian yang telah dilakukan.

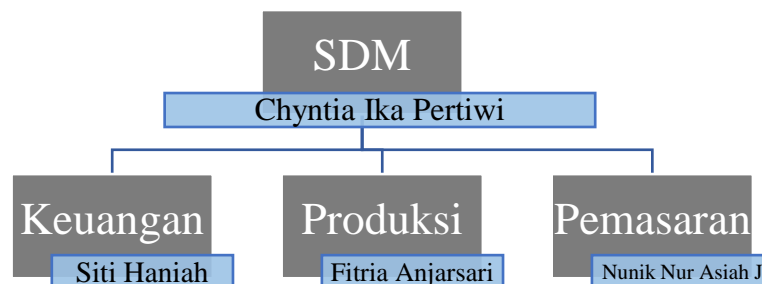
1) Logo HotMie Roll



Sumber : Tim HotMie Roll

Gambar 3.1 Logo HotMie Roll

2) Struktur Organisasi



Sumber : Tim HotMie Roll

Gambar 3.2 : Struktur Organisasi

3) Produk

Usaha HotMie Roll menjual produk mie pedas yang dibungkus dengan menggunakan rice paper, dengan menawarkan rasa dan kualitas yang baik dengan harapan mampu menarik minat pelanggan. Harga dari produk HotMie Roll sangat terjangkau yaitu Rp. 20.000,00/pack sehingga dapat dijangkau oleh berbagai kalangan.



Sumber : Tim HotMie Roll

Gambar 1.3 Produk HotMie Roll

4) Kegiatan Kerja (Jam Operasional)

Kegiatan operasional usaha HotMie Roll ini adalah hari Senin-Sabtu dari pukul 09.00 hingga pukul 16.00. Namun apabila penjualan belum mencapai targetnya, jam buka HotMie Roll akan lebih lama dari biasanya.

5) Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran HotMie Roll ini adalah Kabupaten Bandung, Bandung Kota, dan beberapa wilayah di luar Bandung. Target pasar produk ini adalah semua kalangan. HotMie Roll juga melakukan penjualan online melalui whatsapp dan kedepannya mungkin akan membuat akun instagram dan platform lainnya agar terjangkau oleh masyarakat luas.

2. Pembahasan

1) Jaringan Bisnis

Strategi yang dapat dilakukan untuk membangun jaringan bisnis pada usaha HotMie Roll adalah sebagai berikut :

1. Membuka toko *offline* dan *online*

HotMie Roll akan membuka toko *offline* yang berlokasi di rumah salah satu owner yaitu di Ciganitri RT 02 RW 11 Lengkong, Bojongsoang, Bandung. Selain membuka toko *offline*, HotMie Roll juga akan membuka toko *online* di berbagai platform, hal ini dilakukan agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas serta lebih memudahkan konsumen dalam memperoleh produk sehingga mereka tidak perlu repot-repot untuk datang ke toko.

2. Kemitraan

Mitra Kerjasama yang dapat dibangun oleh usaha HotMie Roll adalah Tokopedia, Go Food, Grab Food dan Shopee Food. Kemitraan seperti ini memberikan banyak

keuntungan seperti, menjangkau konsumen lebih luas, memberikan kemudahan bagi konsumen dan meningkatkan omset dan popularitas usaha.

3. Membuka *reseller*

Untuk mengembangkan usaha HotMie Roll, upaya yang dapat dilakukan adalah dengan membuka *reseller*. Manfaat dari *reseller* salah satunya adalah untuk mencapai calon konsumen yang belum pernah kita kenal sebelumnya, sehingga para *reseller* dapat menarik konsumen yang ada di luar jangkauan.

4. Bergabung dengan komunitas

Hal ini memberikan peluang yang sangat besar kepada usaha HotMie Roll untuk mengenal banyak pelaku usaha lain dengan berbagai jenis usaha yang berbeda.

2) Produksi

Dalam satu hari HotMie Roll rata-rata mampu memproduksi produk sebanyak 50 pack yang dimana tiap satu pack berisi 4 pcs. Sehingga, dalam satu bulan HotMie Roll mampu memproduksi sebanyak 1.500 pack. Berikut merupakan penjelasan mengenai proses produksi Hot MieRoll.

1. Alat dan Bahan

Bahan produksi usaha ini terdiri dari bahan baku dan bahan penolong. Bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi yaitu *rice paper*, mie, *chili oil* dan lain-lain. Sedangkan bahan penolong untuk proses pengemasan produk adalah packaging, stiker, dan kantong kresek. Bahan baku dan bahan penolong dengan mudah bisa didapatkan di dekat tempat produksi sehingga memudahkan kami untuk mendapatkan bahan yang diperlukan untuk proses produksi HotMie Roll. Alat produksi yang digunakan pada usaha HotMie Roll berupa panci, kompor gas, spatula, sendok, piring, plastik, talenan, gunting dan lain-lain. Alat-alat yang digunakan untuk memproduksi HotMie Roll dalam kondisi bagus dan bersih, sehingga usaha ini dapat terjamin kebersihan dan kualitas produknya.

2. Proses Produksi

Berdasarkan pada proses pembuatan yang telah dilakukan, cara membuat HotMie Roll adalah sebagai berikut :

- Step 1 didihkan air, setelah mendidih lalu tuangkan ke piring berukuran besar untuk mencelupkan *rice paper*
- Step 2 rebus mie jangan terlalu matang lalu beri bumbu rendang dan *chili oil*
- Step 3 potong nori menjadi 2 bagian lalu simpan di atas *rice paper* yang sudah di celupkan ke air panas setelah itu tuangkan mie di atas nori
- Step 4 letakan mie yang sudah direbus keatas *rice paper*, lalu gulung *rice paper*
- Step 5 beri sedikit wijen diatas nya sebagai pemanis
- Step 6 tuangkan saos keju kedalam cup

- Step 7 masukan HotMie roll yang sudah jadi kedalam kotak bersama dengan saos keju
- Step 8 produk siap dijual

3) Pemasaran

Beberapa analisis yang dilakukan pada aspek pemasaran Hot MieRoll adalah sebagai berikut.

1) Analisis SWOT

1. *Strength* :

- Produk sangat terjangkau
- Produk tidak menggunakan bahan pengawet
- Bahan baku mudah didapatkan

2. *Weaknesses* :

- Produk tidak bertahan lama
- *Brand* yang belum kuat membuat produk belum terlalu dikenal oleh masyarakat luas

3. *Opportunities* :

- Belum banyak orang yang membuka usaha seperti ini
- Target pasar sangat luas
- Pemasaran dapat dilakukan melalui berbagai media

4. *Threats* :

- Munculnya para pesaing yang membuka usaha serupa.
- Desain dan produk dapat dengan mudah ditiru orang lain
- Kenaikan harga bahan baku

2) Marketing Mix 4P

Strategi pemasaran yang digunakan oleh usaha HotMie Roll ini adalah dengan menggunakan metode *Marketing Mix 4 P* yaitu: *Product, Price, Promotion, Place*. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

1. *Product* (Produk). Produk pada usaha ini adalah mie yang memiliki rasa dan kualitas yang baik. Usaha ini memproduksi produk dengan bahan baku yang berkualitas namun harga terjangkau oleh berbagai kalangan. Makanan yang diproduksi yaitu mie yang sangat digemari dikalangan masyarakat saat ini, sehingga banyak masyarakat baik kalangan anak-anak maupun orang tua menyukai produk ini.
2. *Price* (Harga). Harga yang ditawarkan usaha ini sangat terjangkau oleh semua kalangan masyarakat. Harga yang ditawarkan untuk satu pack HotMie Roll adalah Rp. 20.000,00. HotMie Roll juga nantinya bisa memberikan berbagai potongan harga atau diskon pada hari-hari tertentu dengan tujuan mampu menarik minat konsumen

3. *Promotion* (Promosi). Usaha HotMie Roll melakukan promosi melalui sosial media, *influencer* dan toko offline. Sosial media yang digunakan seperti Instagram dan tiktok. Pemilik menggunakan *influencer* untuk mempromosikan produk karena hal ini dinilai mampu menjangkau konsumen lebih luas karena dengan mengunggah foto atau video produk informasi mengenai produk dapat cepat menyebar.
4. *Place* (tempat). Usaha HotMie Roll memiliki toko offline yang berada di Ciganitri RT 02 RW 11 Lengkong, Bojongsoang. Lokasi ini sangat strategis yang berada di dekat dengan perumahan penduduk dan jalan yang sering di lalui oleh masyarakat. Maka peluang untuk menjual produk sangat besar serta dapat memberikan peluang terhadap keberhasilan dan kemajuan usaha. Selain lokasinya yang strategis, toko offline HotMie Roll juga didesain dengan modern dengan tujuan untuk menarik kalangan muda yang suka mengambil foto dan mengunggahnya di media sosial. Hal ini tentunya akan memberikan pengaruh positif karena secara tidak langsung konsumen mempromosikan produk dan toko kepada khalayak ramai.

3) *Digital Marketing*

Adapun *digital marketing* yang akan digunakan pada usaha HotMie Roll ini adalah sebagai berikut.

1. Membuka akun Google Bisnis
Menurut (Eunike & Sony, 2018), Google Bisnisku adalah salah satu *platform* yang disediakan oleh google dengan manfaat berupa penampilan pencarian di perangkat apapun, baik desktop maupun smartphone. Google bisnis ini mempermudah konsumen untuk mengetahui informasi lengkap mengenai HotMie Roll. Dengan mendaftarkan bisnis pada Google Bisnis, lokasi HotMie Roll akan muncul di Google Maps. Pelanggan akan mengetahui alamat, jam operasional, *review* pelanggan dan lain-lain pada usaha HotMie Roll. Selain itu, pelanggan juga dapat mengajukan pertanyaan tentang produk HotMie Roll di Google Bisnis.
2. Membuat akun sosial media sebagai media pemasaran
Saat ini sudah banyak sekali *platform* yang dapat digunakan untuk mempromosikan suatu produk. HotMie Roll akan menggunakan akun Instagram, Facebook dan Tiktok sebagai media promosi yang digunakan. Pemilik bisa melihat tren-tren yang sedang ramai di sosial media dan memanfaatkannya untuk mempromosikan usaha.
3. Membuat konten foto dan video untuk selanjutnya diunggah di media social
Di era *digital* saat ini, video menjadi bentuk konten paling populer yang sangat berpengaruh dalam dunia bisnis. Jika mampu melakukannya dengan baik, pemasaran melalui foto dan video ini akan memberikan dampak

positif pada usaha HotMie Roll. Pembuatan foto dan video harus dibuat semenarik mungkin agar mampu menarik minat pelanggan. Selain menarik minat, hal ini juga mampu memperluas pangsa pasar dan jaringan usaha pada bisnis HotMie Roll. Usaha juga akan lebih dikenal luas oleh masyarakat karena *branded traffic* yang akan terus meningkat.

4) Keuangan

1. Biaya bahan baku HotMie Roll untuk 1.500 pack/bulan, yaitu :

Tabel 3.1 Biaya Bahan Baku 1 Bulan

Nama Bahan	Harga Beli		Jumlah yang digunakan	Jumlah Biaya
	Jumlah	Harga		
Mie	1 kg	Rp 12.000,00	300 kg	Rp 3.600.000,00
<i>Chili oil</i>	1 bks	Rp 10.000,00	60 bks	Rp 600.000,00
Rice paper	1 bks	Rp 19.000,00	60 bks	Rp 1.140.000,00
Nori	1 pack	Rp 12.000,00	150 bks	Rp 1.800.000,00
Saus keju	1 bks	Rp 20.000,00	60 bks	Rp 1.200.000,00
Kotak makanan	1 pcs	Rp 1.500,00	1500 pcs	Rp 2.250.000,00
Sumpit	1 pack	Rp. 15.000,00	30 pack	Rp 450.000,00
Stiker	1 pack	Rp. 15.000,00	60 pack	Rp 900.000,00
Kresek U-24	1 bks	Rp. 10.000,00	60 bks	Rp 600.000,00
<i>Cup saos</i>	1 pack	Rp. 15.000,00	60 pack	Rp 900.000,00
Jumlah				Rp 13.440.000,00

Sumber : Tim HotMie Roll

2. Laba 1 pack HotMie Roll, yaitu :

Tabel 3.2 Laba satu pack HotMie Roll

Harga jual	Rp. 20.000,00
Biaya produksi 1 pack	Rp 13.440.000,00 : 1.500 = 8.900,00
Laba yang didapat dari 1 pack	Rp. 20.000,00 – Rp. 8.900,00 = Rp. 11.100,00

Sumber : Tim HotMie Roll

3. Pendapatan perhari HotMie Roll

Tabel 3.3 Laba perhari HotMie Roll

Keuntungan 1 pack	Rp. 11.100,00
Jumlah penjualan	50 pcs
Laba 1 hari	Rp. 11.100,00 x 50 = Rp.555.000,00

Sumber : Tim HotMie Roll

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Simpulan

Adapun Kesimpulan dari pembahasan yang sudah dijelaskan diatas adalah HotMie Roll merupakan sebuah usaha dibidang kuliner yang berfokus pada produksi dan penjualan makanan dengan rasa yang unik dan kualitas yang baik. HotMie Roll dapat membangun jaringan bisnis dengan cara membuka toko *offline* dan *online*, membangun kemitraan, membuka *reseller* dan bergabung dengan komunitas. Adapun struktur organisasi pada usaha HotMie Roll yaitu ada bagian SDM, bagian produksi, bagian pemasaran, dan bagian keuangan. HotMie Roll menggunakan strategi pemasaran dengan bauran pemasaran yaitu *Marketing Mix 4P* yaitu *Product, Price, Place* dan *Promotion*. Adapun *digital marketing* yang digunakan usaha HotMie Roll adalah dengan membuat akun Google Bisnis, melalui sosial media seperti Instagram Facebook dan Tiktok serta membuat konten foto dan video yang menarik yang selanjutnya diunggah di media pemasaran.

2. Saran

Bagi para pembaca yang memiliki niat untuk membuka usaha semoga dengan adanya makalah ini dapat membantu niat kalian dalam membuka usaha yang akan dibangun. Semoga para pembaca mampu mengetahui bagaimana cara mempromosikan, membangun jaringan bisnis, mengelola usaha dan cara mempertahankan usaha tersebut agar terus berjalan maju kearah perkembangan yang baik.

DAFTAR REFERENSI

- Dr. A. Kadim, S. A. (2017). *Penerapan Manajemen Produksi dan Operasi di Industri Manufaktur*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hamida Syari Harahap, N. K. (2021). Pemanfaatan Digital Marketing bagi UMKM. *Jurnal Loyalitas Sosial*.
- Julyanthry, d. (2020). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Kombih, M. T. (2017). Pengaruh Aktivitas Pemasaran, Kinerja Keuangan, dan Aset tidak Berwujud terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 281-302.
- Riadi, M. (2018, Desember 13). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Retrieved from KAJIANPUSTAKA: <https://www.kajianpustaka.com/2018/12/manajemen-produksi-dan-operasi.html>
- Rosyda. (2021). *Manajemen Keuangan: Pengertian, Fungsi, Tujuan, Prinsip, dan Tips-Nya*. Retrieved from Gramedia Blog: <https://www.gramedia.com/literasi/manajemen-keuangan/>
- Rosyda. (2021). *Pengertian Produksi: Fungsi, Tujuan, Jenis, Tahapan dan Faktornya*. Retrieved from Gramedia Blog: <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-produksi/>
- Sa'adah, L. (2020). *Manajemen Keuangan*. LPPM Universitas KH. A. Wahab Hasbullah.