

PENERAPAN STRATEGI ORGANISASI, E-BUSINESS, DAN E-COMMERCE DISTRIBUTOR PT NATURAL NUSANTARA

Mei Nurlinda

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : Meinurlinda170503@gmail.com

Abstract : *Today's era is increasingly advanced and developing not only from information but also business and trade. In a company that is engaged in both services and sales, it certainly has goals, the goals of the company will become the basis for the company's performance so that the company will progress and develop. This progress must of course be accompanied by a good strategy so that the company's goals can be achieved optimally. E-business and E-commerce have their own meanings, but these 2 things have one thing in common, that is, all of their activities use technology. Usually companies implement either e-business or e-commerce. However, PT Natural Nusantara applies E-business and e-commerce in its operational activities In this article the author identifies e-business and e-commerce that are applied to PT Natural Nusantara and describes them in a paper.*

Keywords : *Business Strategy, E-Business, Dan Ee-Commerce*

Abstrak : Era sekarang ini semakin maju dan berkembang tidak hanya dari informasi tetapi juga bisnis dan perdagangan. Dalam sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa maupun penjualan tentunya memiliki tujuan, tujuan perusahaan akan menjadi dasar kinerja perusahaan sehingga perusahaan akan maju dan berkembang. Kemajuan tersebut tentunya harus dibarengi dengan strategi yang baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan optimal. E-business dan E-commerce memiliki arti masing-masing, namun 2 hal ini memiliki satu kesamaan yaitu semua aktivitasnya menggunakan teknologi. Biasanya perusahaan menerapkan baik e-business atau e-commerce. Namun PT Natural Nusantara menerapkan E-business dan e-commerce dalam kegiatan operasionalnya Pada artikel ini penulis mengidentifikasi e-business dan e-commerce yang diterapkan pada PT Natural Nusantara dan memaparkannya dalam sebuah makalah.

Kata Kunci : Strategi Bisnis, E-Business, Dan E-Commerce

LATAR BELAKANG

System informasi manajemen merupakan komponen penting dalam perusahaan, komponen yang saling berkaitan dengan berbagai informasi lalu dikelola hingga menghasilkan suatu data yang akan menjadi dasar sehingga dapat mempengaruhi perusahaan dalam pengambilan keputusan, adanya system informasi manajemen tentu sangat bermanfaat bagi perusahaan maka dari itu apabila perusahaan ingin mendapatkan kemajuan baik kemajuan profit maupun kemajuan kinerja maka perusahaan bisa menerapkan system informasi manajemen dengan sebaik mungkin.

System informasi manajemen tidak hanya membahas tentang informasi yang nantinya akan menjadi sebuah data sebagai dasar pengambilan keputusan tapi juga membahas tentang strategi dalam pengelolaan perusahaan, sehingga perusahaan mengetahui arah dan langkah apa saja yang akan diambil untuk mencapai tujuan. Perusahaan atau bisnis tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak memiliki prosedur, pengelolaan, serta tujuan kerja yang tepat, sehingga dapat mempengaruhi keberlangsungan perusahaan dimasa mendatang. Karena hasil ditentukan oleh pengelolaan dan kinerja karyawan dengan baik.

Pengelolaan menggunakan system informasi manajemen tidak hanya berlaku pada perusahaan saja, namun juga berlaku pada E-business dan E-commerce. Di era millennial ini mulai banyak berbagai macam bisnis online, berbagai orang berlomba-lomba untuk menggunakan gadget dan juga media sosialnya untuk membangun sebuah bisnis dan memasarkan produknya karena biaya operasional lebih terjangkau dan juga bisa mendapatkan customer dari berbagai daerah dengan sangat mudah. Namun ada beberapa dari pelaku E-business atau E-commerce yang tidak menerapkan system informasi manajemen dalam perusahaanya, padahal pengelolaan berdasarkan informasi dan data dapat mempengaruhi keadaan bisnis dimasa mendatang, maka dari itu dengan adanya makalah ini penulis akan mengimplementasikan system informasi manajemen pada usaha e-business dan e-commerce sehingga pengelolaan perusahaan dapat berjalan baik dan dapat meraih tujuan perusahaan dengan sangat mudah.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka kami merumuskan masalah yang akan dibahas dalam makalah ini adalah sebagai berikut, Bagaimana kinerja e-business dan e-commerce distributor pt. natural nusantara berdasarkan system informasi manajemen, Strategi organisasi apa saja yang diterapkan pada distributor pt. natural nusantara, dan Apa saja yang menjadi factor penentu keberhasilan e-business dan e-commerce pt. natural nusantara

Tujuan dari makalah ini adalah, Menjabarkan penerapan e-business dan e-commerce berdasarkan system informasi manajemen, Menjelaskan strategi bisnis yang diterapkan pada distributor pt. natural nusantara, Mengidentifikasi factor penentu keberhasilan seorang distributor pt. natural nusantara. **Makalah ini dibuat dengan tujuan agar menambah ilmu dan wawasan bagi para pembaca serta penulis sendiri strategi organisasi e-business dan e-commerce distributor pt. natural nusantara berdasarkan system informasi manajemen serta diharapkan bermanfaat dikemudian hari.**

LANDASAN TEORI

A. PENGERTIAN

➤ System Informasi Manajemen

Adalah suatu sistem perencanaan bagian dari pengendalian internal dalam bisnis yang meliputi dokumen, manusia, teknologi, dan prosedur dalam akuntansi manajemen. System informasi manajemen juga memiliki arti lain yaitu kumpulan dari sistem manajemen atau sistem yang menyediakan informasi yang bertujuan untuk mendukung operasional manajemen dan pengambilan keputusan dalam suatu organisasi. Berikut beberapa pengertian menurut beberapa ahli ;

1. Jogyanto

Menurut Jogyanto Hartono (2000:700) pengertian sistem informasi manajemen adalah kumpulan dari interaksi sistem-sistem informasi yang bertanggung jawab mengolah dan mengumpulkan data untuk menyediakan informasi yang berguna untuk semua tingkat manajemen didalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

2. Leonardo Hasahatan Siregar

Menurut Leonardo Hasahatan Siregar pengertian sistem informasi manajemen adalah sebuah sistem terstruktur yang digunakan untuk mengelola data secara komputerisasi. Didalam sistem informasi manajemen terdapat beberapa fungsi yang dibutuhkan yaitu pencarian pemuktahiran presentasi data dan penyimpanan data. Dengan demikian sistem informasi manajemen dapat digunakan untuk mempermudah penyusunan informasi manajemen (misal sekolah-sekolah) agar terstruktur dengan baik.

3. Azhar Susanto

Menurut Azhar Susanto pengertian sistem informasi manajemen adalah kumpulan/group dari sub sistem / komponen / bagian apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berkaitan satu sama lain dan memiliki fungsi dalam hal pengevaluasian, pengendalian dan perbaikan berkelanjutan.

4. E.S Margianti & Suryadi H.S

Menurut Margianti dan Suryadi pengertian sistem informasi manajemen adalah suatu sistem berdasarkan komputer yang menjadikan sebuah informasi dapat digunakan oleh para manajer untuk kebutuhan yang sama. Informasi yang terdapat pada sistem informasi manajemen biasanya berisi tentang segala bentuk kejadian di dalam perusahaan, yang merupakan kejadian pada masa lalu, saat ini, hingga prediksi.

5. Danu Wira Pangestu

Menurut Danu Wira Pangestu (2007) pengertian sistem informasi manajemen adalah kumpulan dari interaksi sistem-sistem informasi yang berwenang dalam mengumpulkan dan mengolah data guna menyediakan informasi yang bermanfaat bagi semua tingkatan manajemen di dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

6. Dll.

Berdasarkan pendapat oleh beberapa para ahli dapat disimpulkan pengertian system informasi manajemen adalah jaringan prosedur pengolahan data yang dikembangkan dalam sebuah organisasi dan disahkan guna memberikan data atau informasi kepada manajemen untuk mendukung pengambilan keputusan dalam rangka mencapai tujuan.

➤ Strategi Bisnis

Adalah upaya perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman yang memiliki komitmen dan tindakan yang terintegrasi serta dirancang untuk membangun keunggulan dalam persaingan bisnis untuk memenuhi dan mencapai tujuan bisnis.

➤ Organisasi Bisnis

Adalah struktur sosial, formal, stabil, yang mengambil sumber daya dari lingkungan dan memprosesnya untuk menciptakan hasil. Dalam proses operasional perusahaan tenaga kerja menjadi factor penentu keberhasilan usaha.

➤ E-Business

Adalah segala aktivitas bisnis melalui media internet sebagai medium komunikasi dan transaksi. E-business memiliki unsur-unsur yang sama dengan bisnis pada umumnya, hanya saja segala aktivitas bisnis dilakukan memanfaatkan basis internet. Menurut Charles R.Rieger dari IBM, terdapat lima keuntungan yang ditawarkan oleh e-business yang berkaitan dengan aspek efisiensi, efektivitas, jangkauan, struktur dan peluang.

➤ E-Commerce

Adalah segala jenis transaksi jual dan beli produk, jasa dan informasi yang dilakukan secara elektronik dengan mengandalkan jaringan internet. Dengan beralih menggunakan elektronik, berbagai biaya transaksi yang menyertai dapat diminimalkan serta transaksi yang terjadi dapat diintegrasikan sekaligus (seperti pencatatan dan bukti transaksi) secara otomatis. Inilah yang sering kita jumpai ketika berbelanja online di platform jual beli online ternama.

B. MANFAAT

➤ Manfaat system informasi manajemen secara umum yaitu ;

1. Meningkatkan akurasi data

Dengan adanya system informasi manajemen data dalam perusahaan jauh lebih akurat, system secara otomatis memproses data yang masuk untuk membuat tugas administrasi lebih efektif dan efisien, dan dengan dukungan teknologi internet maka perusahaan dapat mengambil data yang diperlukan dalam system secara real time.

2. Mempermudah koordinasi

System informasi manajemen menyediakan layanan informasi yang dapat digunakan sebagai dasar perencanaan, pengawasan, dan pengendalian administrasi. Dari data yang telah dihasilkan dari sebuah informasi nantinya akan digunakan oleh pihak –pihak yang membutuhkan. Dengan ini perusahaan akan semakin mudah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

3. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia

Dengan adanya data yang akurat akan mempercepat kinerja sumber daya manusia dalam perusahaan, sehingga dapat membawa kemajuan perkembangan bisnis dimasa yang akan datang

4. Mengurangi biaya operasional

Apabila system informasi manajemen telah diterapkan dengan baik dalam perusahaan, system ini dapat membantu meminimalkan adanya kesalahan manusia yang dapat menyebabkan kerugian. dengan jumlah kesalahan yang minimal, propduktivitas sumber data manusia yang ada pun akan meningkat. Lalu pada saat yang sama, kondisi seperti itu tentunya mengurangi biaya operasional perusahaan.

➤ Manfaat Strategi Organisasi pada bisnis

1. Memberikan pandangan objektif tentang masalah manajemen perusahaan
2. Menekan dampak perubahan yang bisa membawa kerugian pada perusahaan.
3. Membantu memilih keputusan besar yang mampu mendukung tujuan yang sebelumnya sudah ditetapkan.
4. Mendesain kerangka kerja untuk komunikasi internal pada setiap individu.
5. Memberikan pendekatan yang lebih kooperatif, terintegrasi dan antusias agar bisa mengatasi masalah dan peluang lainnya.

➤ Manfaat E-Business

1. Menurunkan biaya operasional (Operation Cost),
2. Meningkatkan loyalitas pelanggan (Customer Loyalty),
3. Meningkatkan hubungan kepada supplier atau Supplier Management,
4. Mempersingkat waktu produksi,
5. Meningkatkan kualitas value chain perusahaan.

➤ Manfaat E-Commerce

1. Penjualan global. Dengan adanya **e-commerce** memungkinkan sebuah perusahaan atau pemilik usaha untuk dapat menjual produk yang mereka buat kepada konsumen yang lebih banyak. ...
2. Pengurangan infrastruktur perusahaan. ...
3. Pengurangan biaya perusahaan/meningkatkan keuntungan bersih. ...
4. Pengurangan harga produk.

C. TUJUAN

➤ Tujuan Sistem Informasi manajemen

Sistem informasi manajemen memang memiliki peran yang sangat penting dalam pelaksanaan dan perencanaan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau bidang usaha. Tujuannya antara lain:

1. Menyediakan informasi yang berguna dalam menganalisis data dan pengambilan keputusan bagi suatu perusahaan atau bisnis.
2. Memudahkan pekerjaan dan pengelolaan manajemen dalam suatu perusahaan atau bisnis.

3. Menyediakan informasi dalam perhitungan produk, harga pokok jasa, dan tujuan-tujuan lain yang menjadi target manajemen.
4. Menyediakan layanan yang dapat digunakan sebagai media pengendali, perencanaan, evaluasi, dan sebagai sarana perbaikan yang berkelanjutan.
5. Memecahkan berbagai masalah dalam bisnis yang meliputi layanan, biaya produk, serta strategi bisnis.

➤ Tujuan Strategi Bisnis

Tujuan strategi bisnis adalah mencapai tujuan usaha dengan efektif dan efisien. Tujuan usaha yang dimaksud diantaranya yaitu profit maksimal, serta bertahan dalam persaingan. Dengan memiliki strategi, usaha Anda akan lebih terarah dalam mencapai tujuannya.

➤ Tujuan E-Commerce

Tujuan dari perusahaan menggunakan suatu sistem e-commerce adalah karena adanya e-commerce perusahaan akan dapat berkerja menjadi lebih efektif dan efisien dalam meningkatkan keuntungan.

➤ Tujuan E-Business

Tujuan dari E-business adalah untuk memudahkan operasional perusahaan dengan fleksibilitas yang dimiliki dari e-business.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian dalam makalah dibagi menjadi dua yaitu, Deskriptif kualitatif, dan deskriptif kuantitatif. Masing-masing dari deskripsi ini jelas memiliki metode penelitian dan juga hasil yang berbeda. Deskriptif kualitatif adalah Jenis penelitian yang sering digunakan Dalam sebuah tulisan ilmiah untuk mengangkat dan mengupas sebuah masalah. Lalu kemudian Penelitian dijabarkan dalam sebuah analisis hingga memperoleh kesimpulan sesuai tujuan awal.

Jenis penelitian deskriptif kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang memanfaatkan data kualitatif dan dijabarkan secara deskriptif. Jenis penelitian deskriptif kualitatif kerap digunakan untuk menganalisis kejadian, fenomena, atau keadaan secara sosial. Jenis penelitian deskriptif kualitatif merupakan gabungan penelitian deskriptif dan kualitatif. Jenis penelitian deskriptif kualitatif menampilkan hasil data apa adanya tanpa proses manipulasi atau perlakuan lain. Bagi Anda yang sedang mencari metode penelitian, jenis penelitian deskriptif kualitatif bisa menjadi pertimbangan.

Sementara itu deskriptif kuantitatif adalah sebuah metode penelitian yang di dalamnya menggunakan banyak angka. Mulai dari proses pengumpulan data hingga penafsirannya. Dikutip dari buku Metodologi Penelitian Kuantitatif Pendidikan Jasmani (2018) karya Untung Nugroho, penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang sistematis, terencana, dan terstruktur. Banyak yang menyebutkan bahwa metode kuantitatif merupakan metode tradisional. Karena metode kuantitatif sudah cukup lama digunakan sehingga menjadi tradisi dalam penelitian.

Metode kuantitatif ini juga disebut metode ilmiah. Sebab telah memenuhi kaidah ilmiah, yakni konkret, obyektif, terukur, rasional, dan sistematis. Penelitian kuantitatif biasanya banyak digunakan dalam psikologi, ekonomi, demografi, sosiologi, pemasaran, kesehatan, masyarakat dan pengembangan manusia serta lainnya. Lebih jarang digunakan dalam antropologi dan sejarah, penelitian dalam ilmu matematika seperti fisika juga termasuk dalam penelitian kuantitatif meskipun penggunaan istilah berbeda dalam konteksnya. Metode penelitian kuantitatif diartikan sebagai bagian dari serangkaian investigasi sistematis terhadap fenomena dengan mengumpulkan data untuk kemudian diukur dengan teknik statistik matematika atau komputasi.

Namun pada mini riset yang penulis lakukan menggunakan metode kuantitatif, karena menurut penulis apabila menggunakan metode kuantitatif akan menghasilkan mini riset yang diinginkan karena sesuai dengan data dan juga keadaan yang ada dilapangan mengenai bisnis, tantangan, dan juga hambatan dalam bisnis. Dengan pemilihan metode kuantitatif akan menghasilkan data yang sebenarnya karena dari adanya mini riset ini akan menjadi bahan pertimbangan dan solusi yang harus diterapkan dalam sebuah bisnis agar kedepannya lebih baik lagi.

Hasil Dan Pembahasan

PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan

PT Natural Nusantara berdiri pada tanggal 01 Oktober tahun 2002, didirikan di Jl. Siliwangi no. 72 salakan, trihanggo, Kec. Gamping, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Jogjakarta. Kantor PT Natural Nusantara sengaja didirikan di Jogjakarta karena beberapa alasan salah satunya Jogjakarta dengan kepadatan penduduk dan wisatawan tidak mengalami kemacetan yang parah sehingga itulah yang menjadi alasan mengapa kantor PT Natural Nusantara didirikan di Jogjakarta.

PT Natural Nusantara atau biasa disebut dengan Nasa merupakan hasil dari pemikiran bapak hana selaku direktur utama PT Natural Nusantara akan produksi hasil alam yang ramah lingkungan. Menurut bapak hana, Indonesia memiliki kesuburan dan kekayaan sumber daya pertanian yang luar biasa. Namun sangat disayangkan, sehingga saat ini pemanfaatan dan pengelolaan sumber daya pertanian belum dikelola secara efisien sehingga dari beras, buah, hingga produk turunannya, seperti produk kesehatan dan kecantikan, Indonesia lebih banyak impor untuk memenuhi kebutuhannya. Sejak dibentuk, PT Natural Nusantara memiliki visi “menuju Indonesia makmur raya berkeadilan” dan berkomitmen untuk bergerak memajukan potensi pertanian yang ada.

Dalam menjalankann perusahaanya, bapak hana memilih mengembangkan sarana produksi pertanian organic, yakni pupuk. Pupuk yang dihasilkan merupakan pupuk organic hasil pengolahan limbah ternak. PT Natural Nusantara berhasil memfasilitasi kebutuhan para petani hingga m,engerjakan proyek besar bekerja sama dengan pengusaha besar dibidang pertanian di Indonesia. Atas keberhasilannya dalam

menjalankan perusahaan yang bergerak dibidang agribisnis dan kontribusi beliau terhadap para petani local guna mandiri dan sukses, bapak hana indra kusuma berhasil memenangkan kategori pelopor kewirausahaan alumni awards 2013.

PT Natural Nusantara memasarkan produknya dengan system multi level marketing, multi level marketing sendiri memiliki arti strategi pemasaran dimana tenaga penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Tenaga penjual yang direkrut tersebut dikenal dengan anggota frontline dan downline.

Seiring berjalannya waktu ternyata banyak konsumen yang merespon baik produk dari nasa, hal ini sangat wajar karena nasa menjual kualitas produk begitu tinggi dan harga yang ekonomis sesuai dengan keunggulan produknya. Setelah beberapa tahun Nasa berdiri banyak konsumen dan juga para distributornya menyarankan agar nasa memperluas produk penjualannya yang biasanya hanya produk pertanian dan peternakan konsumen menyarankan untuk memperluas dibidang kecantikan dan kesehatan. Melalui beberapa tahun dan proses untuk memperluas jenis produk yang akan dijual akhirnya nasa dapat berhasil menambahkan kategori barang yang dijual sampai menjadi enam kategori. Sehingga pada tahun 2022 saat ini nasa memiliki enam kategori produk yaitu pertanian, perikanan, peternakan, kesehatan, kecantikan, dan produk rumah tangga yang terdiri atas 300 lebih jenis produk yang dijual dengan merk dan manfaat yang berbeda beda setiap produknya.

B. E-Commerce

Setiap pemilik perusahaan pasti memiliki keinginan agar perusahaan jauh lebih besar dari pada sebelumnya dengan pertumbuhan yang mudah dan lancar, namun dalam setiap bisnis atau perusahaan pasti memiliki tantangan dan hambatan masing-masing dalam memajukan perusahaan tak terkecuali dengan PT Natural Nusantara. Awal merintis bisnis bapak hana bersama distributor nasa yang lainnya melakukan penjualan melalui toko, muka ke muka, rumah ke rumah, dan kebun ke kebun, hal ini dilakukan karena keadaan pada saat itu cara memasarkan produk hanya membuka toko dan menawarkan langsung kepada konsumen

System penjualan secara langsung atau offline jelas memiliki beberapa kekurangan diantaranya : mengeluarkan modal, menghabiskan waktu, dan menguras tenaga yang cukup banyak karena penjualan dengan system seperti ini memaksa para pemilik hingga para distributornya untuk keluar rumah dan menawarkan produknya setiap hari untuk mendapatkan konsumen dan mencapai penjualan yang maksimal sehingga produknya dapat laku keras di pasaran.

Selain menyita banyak waktu, tenaga, dan modal, system penjualan offline harus menjadi orang yang siap dengan berbagai tantangan dipasaran terutama ketika menawarkan barang, selain itu penjual atau para distributor yang lainnya juga harus bisa meyakinkan konsumen akan kelebihan dari produk yang mereka tawarkan. Namun dibalik berbagai keterbatasan masalah yang ditemui dilapangan dengan system bisnis seperti ini penjual atau distributor dapat memiliki kedekatan dan

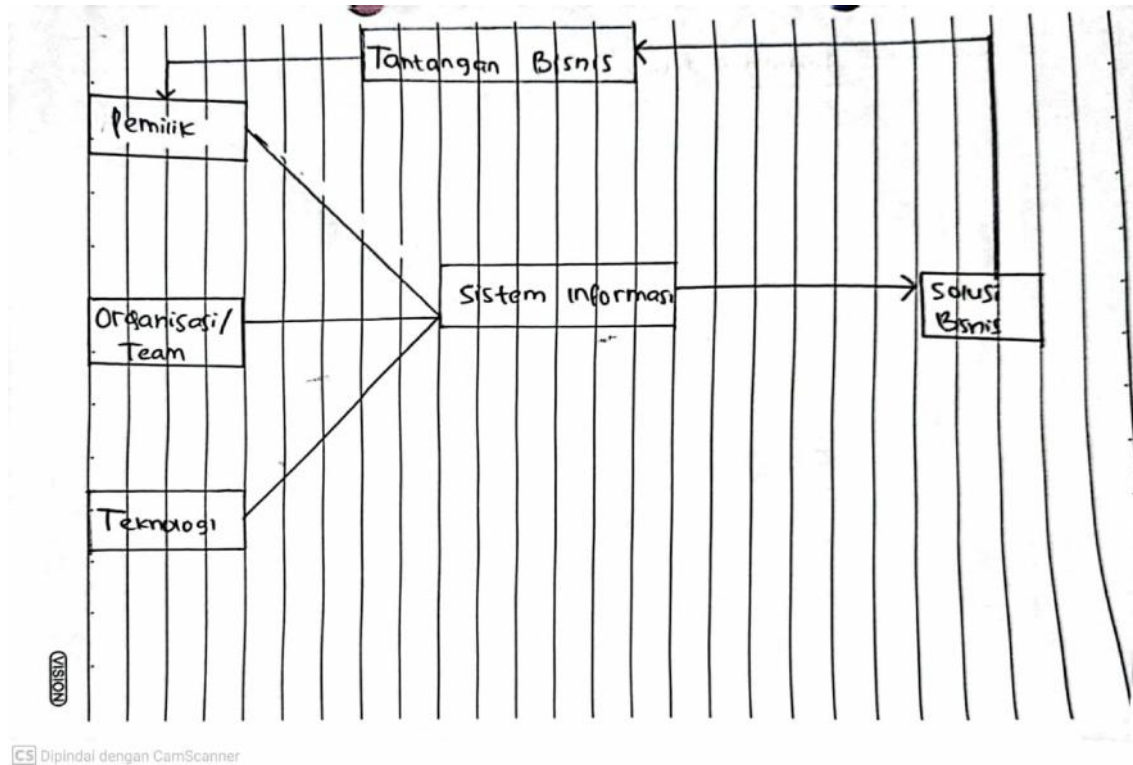
keakrapan dengan konsumen dalam artian apabila konsumen merasa nyaman dengan 1 penjual atau distributor akan pelayanannya peluang membeli kembali produk yang sama dari konsumen akan besar. Sehingga system bisnis seperti ini ada kelebihan dan kekurangan masing masing.

Setiap hambatan dalam menjalankan bisnis pasti mempunyai solusi, agar dapat menyelesaikan masalah dalam organisasi. PT Natural Nusantara melakukan inovasi baru dalam penyelesaian masalah pemasaran secara langsung dilakukan dengan cara mencoba pemasaran produk melalui media sosial, solusi ini telah dikaji dan dipertimbangkan ulang oleh bapak hana dan distributor nasa dengan melihat peluang teknologi semakin canggih dan informasi semakin berkembang dengan kemudahan akses sehingga inovasi ini dikembangkan agar dapat memasarkan produk dengan elbih mudah. Pemasaran produk melalui media sosial ini mulai diterapkan Pada tahun 2015 dengan menjual atau memasarkan produk lewat penjualan online melalui berbagai media sosial seperti whats app, facebook, instagram, tiktok, dan media sosial yang lainnya.

Melalui inovasi baru yang diterapkan untuk memasarkan produk perusahaan dapat menemukan kinerja yang lebih cepat, mudah, dan efisien tanpa memakan banyak waktu, tempat, dan juga tenaga. Melalui media sosial perusahaan dapat memasarkan produk dengan luas dan mendapat konsumen dari berbagai daerah karena perkembangan teknologi dan informasi dapat menjangkau konsumen lebih luas. Melalui media sosial memasarkan produk sekarang tidak perlu keluar rumah setiap hari cukup memanfaatkan handphone, paketan, dan media sosial memasarkan produk kini jauh lebih mudah. Dengan ditemukannya inovasi ini menjadi cerminan seberapa besar peranan system informasi manajemen dalam perusahaan apabila perusahaan tidak tidak terus melakukan inovasi jelas perusahaan akan semakin ketinggalan dengan perusahaan-perusahaan lain yang tidak pernah berhenti membuat inovasi bagi perusahaan.

C. Strategi Organisasi

Dalam sebuah bisnis atau perusahaan pasti ada sumber daya manusia didalamnya, dimana sumber daya ini bekerja sebagai penggerak perusahaan, tanpa adanya sumber daya manusia perusahaan tidak akan bergerak mapun berkembang, maka dari itu sumber daya manusia sangat mempengaruhi kualitas perusahaan baik masa kini sampai masa depan. Namun setiap perusahaan pasti memiliki hambatan dalam perkembangannya baik dari pihak internal atau eksternal, dalam mini riset ini akan penulis jabarkan tentang tantangan bisnis tentang sumber daya manusia yang dihadapi perusahaan, dengan bagan sebagai berikut.



Sesuai dengan gambar diatas jelas tertera tantangan bisnis dalam perusahaan, tantangan bisnis yang di hadapi perusahaan, antara lain :

1. Banyaknya distributor yang gptek dan masih asing dengan cara penggunaan sosial media sebagai tempat pemasaran
2. Banyaknya tenaga dan waktu yang harus dikeluarkan untuk memasarkan produk secara langsung, banyaknya distributor yang tidak dapat membagi waktunya antara pekerjaan atau sekolah atau kuliah
3. Beberapa distributor nasa mengalami kesulitan mencari customer melalui media sosial
4. Dalam proses penyesuaian cara pemasaran produk yang baru banyak distributor nasa yang patah semangat apabila belum ada penjualan dalam satu hari.

Dengan adanya tantangan ini maka pemilik segera mencari tau penyebab masalah ini terjadi agar solusi dari permasalahan dapat segera ditemukan. pada bagian organisasi adalah sekumpulan orang yang bekerja dalam satu ruangan atau lingkup tetapi memiliki tugas yang berbeda beda namun memiliki tujuan sama. Sumber daya alam atau organisasi dalam perusahaan akan bekerja sama dengan baik sehingga menghasilkan kinerja dan hasil yang maksimal. Selain itu, teknologi akan mempengaruhi perkembangan didalam perusahaan tak terkecuali pada PT Natural Nusantara, bukan hanya dalam bertukar pesan saja yang berkembang tapi juga system penjualan diseluruh dunia juga berkembang dengan adanya perkembangan teknologi dibidang penjualan terbangunlah kebiasaan masyarakat yaitu gemar berbelanja online,

karena toko oran memiliki harga jauh yabg lebih mudah dan gampang sekali di akses sehibgfga tetapm bisa menghasilkan uang tanpa harus keluar rumah setiap hari.

Melalui beberapa tahapan pemilik, organisasi, dan teknologi terciptalah solusi dari permasalahan yang sedang dialami perusahaan. Berikut beberapa solusi bisnis yang digunakan sebagai jalan keluar dari permasalahan yang sedang dihadapi perusahaan.

1. Distributor yang gaptak

Sebagai solusi dari permasalahan ini adalah perusahaan sebaiknya mengadakan pembinaan untuk menjelaskan kinerja dan apa saja yang dilakukan apabila memasarkan produk lewat media sosial

2. Waktu yang cenderung habis untuk memasrkan produk secara langsung dan priotitas bisnis dengan kegiatan yang lain

Dengan menggunakan inovasi baru dalam memasarkan produk menggunakan media sosial akan berdampak pada kinerja yang lebih efektif dan efisien dengan cara memasarkan produk melalui media sosial waktu yang digunakan untuk memasarkan produk jelas lebih singkat dan bisnis bisa dikerjakan dimana saja dan kapan saja tanpa keluar setiap harinnya karena media sosial bisa diakses dimanapun dan kapanpun tanpa harus pergi kesuau tempat ke tempat lain setiap harinya

3. Distributor nasa mengalami kesulitan mengalami kesulitan mencari customer

Setiap awal membangun bisnis apabila mengalami kesulitan itu merupakan hal yang wajar kearena custo er butuh keyakinan melalui beberapa kali posting sampai oercaya bahawa produk yang dijual adalah produk yang berkualitas, untuk awal awal membuka bisnis atau memulai penjualan alangkah baiknya untuk konsisten mengiklankan produk di media sosial dan terus menerus menambah relasi agar semakin banyak peluang konsumen 8yang akan membeli produk.

4. Pasang Surut Penjualan

Setiap penjualan pasti mengalami pasang dan surut penjualan hal yang wajar, sebagai distributor atau penjual memiliki tugas untuk terus menerus mengiklankan produk dan menyebar luaskan informasi sebanyak-banhyaknya sehingga bisa menjadi peluang penjualan produk yang lebih banyak.

D. E-Business

E-Business adalah bisnis yang dilaukan dengan emnggunakan teknologi sebagai media penggeraknya. PT Natural Nusantara sejak tahun 2015 telah menggunakan teknologi terutama dalam bidang media sosial untuk memasarkan produknya. Namun tridak berhenti pada situ saja PT Natiral Nusantara juga menggunakan Googl sebagai sarana informasi data diri dan penghasilan bulanan yang didapatkan oleh para distributornya, penghasilan bulanan dari PT Natural Nusantara berasal dari penjualan produk yang masing-masing produk memiliki besaran point yang berbeda-beda. Tidak cukup sampai disitu saja dalam kegiatan operasionalnya dalam pemasaran,

pembinaan, perekrutan distributor baru semuanya mengandalkan media sosial karena menurut mereka media sosial memberikan begitu banyak kemudahan terutama bagi distributor yang berada diluar kota tentu sangat dimudahkan apabila system bisnis menggunakan media online yang sangat fleksibel dan dapat menjangkau sangat luas. Meskipun dalam melakukan e-business terkadang terkendala eror dari aplikasi maupun jaringan namun kejadian seperti ini tidak sering terjadi sehingga tidak membawa dampak buruk yang signifikan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Simpulan dari mini riset yang penulis angkat adalah system informasi manajemen sangat mempengaruhi operasional perusahaan, dimana perusahaan yang benar-benar memanfaatkan dengan baik system informasi manajemen dan teknologi akan membawa kemajuan pada perusahaan karena teknologi memudahkan para pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya agar mencapai tujuan perusahaan yang diinginkan.

Saran

Saran yang penulis berikan kepada PT Natural Nusantara adalah sering mengadakan pertemuan yang ditujukan sebagai sarana belajar para distributor agar mengetahui bagaimana cara kerja baik dari pemasaran dan bisnis online yang dijalankan agar seluruh usia dan kalangan bisa menjalankan bisnis maupun penjualan produk nasa dengan sangat mudah.

DAFTAR PUSTAKA

- abdi, h. (2022, desember 10). PT Natural Nusantara Lengkap dengan Profil, Sejarah, dan Produk-produknya. Retrieved desember 15, 22, from liputan 6: <https://hot.liputan6.com/>
- Admin. (2021, desember 10). Pengertian E-Bisnis. Retrieved desember 2, 2022, from pendidikanku: <https://pendidikanku.org/>
- Caterin M. Simamora, M. (2017, december 04). pusat pendidikan dan pelatihan perdagangan . Retrieved December 1, 2022, from kementerian perdagangan republik indonesia : <http://pusdiklat.kemendag.go.id/>
- crewdible. (2022, Agustus 04). E-Business Adalah: Pengertian, Manfaat, Jenis & Contohnya. Retrieved November 07, 2022, from Credible: <https://crewdible.com/>
- gunawan, O. m. (2022, Oktober 18). Sistem Informasi manajemen adalah : manfaat & contoh penerapannya . Retrieved November 09, 2022, from Businessstech : <https://www.hashmicro.com/>

- Hestanto. (n.d.). Pengertian Strategi Bisnis Menurut Para Ahli. Retrieved 12 11, 2022, from hestanto : <https://www.hestanto.web.id/>
- hidayati, k. f. (2022, september 21). E-Commerce: Definisi, Jenis, Contoh, Kelebihan dan Kekurangannya. Retrieved desember 7, 2022, from glints: <https://glints.com/>
- Idris, M. (2022, Agustus 14). Pengertian E-commerce dan Bedanya dengan Marketplace. Retrieved November 7, 2022, from Kompas.com: <https://money.kompas.com/>
- Materidosen. (2012, Agustus 08). 14 Pengertian Sistem Informasi Manajemen Menurut Ahli. Retrieved November 7, 2022, from Materi Dosen : <https://www.materidosen.com/>
- merdeka, r. m. (2022, februari 3). Pengertian, Keunggulan, dan Kekurangan E-Commerce. Retrieved desember 7, 2022, from greatdayhr: <https://greatdayhr.com/>
- ms, h. (2021, Juli 14). E-Commerce : Definisi, Tujuan, Manfaat, Jenis, Faktor, Struktur dan Klasifikasi. Retrieved desember 2, 2022, from sariksa: <https://www.sariksa.com/>
- putri, l. e. (2022, oktober 22). E-business sebagai strategi memperluas target bisnis anda. Retrieved desember 11, 2022, from businesstech: <https://www.hashmicro.com/>
- rahma, a. (2021, Juni 18). Penjelasan Lengkap Mengenai Sistem Informasi Manajemen. Retrieved December 1, 2022, from majoo: <https://majoo.id/>
- Seputar Pengertian Sudut Pandang Kelebihan Dan Kelemahan e-business. (n.d.). Retrieved desember 7, 2022, from Pengertian: <https://www.duniapengertian.com/>
- Sistem Informasi Manajemen dan Manfaatnya bagi Perusahaan. (n.d.). Retrieved desember 07, 2022, from Jurnal Entrepreneur: <https://www.jurnal.id/>
- tashia. (2017, juni 29). Sistem e-Commerce dan Perlindungan Konsumen. Retrieved desember 11, 2022, from kominfo: <https://aptika.kominfo.go.id/>
- ulty. (2021, maret 08). Kelebihan dan Kekurangan Sistem Informasi Manajemen. Retrieved desember 7, 2022, from lancang kuning.com: <https://lancangkuning.com/>
- University, M. (2022, Juli 05). E-Commerce dan E-Business, Sama Atau Beda? Retrieved November 11, 2022, from masoemiversity: <https://masoemiversity.ac.id/>
- wardana, a. (2020, oktober 22). Sistem Informasi Manajemen: Metode Penerapan dan Contohnya. Retrieved desember 7, 2022, from lifepal: <https://lifepal.co.id/>