

Perancangan *Company Profile* Dan *Marketing Tools* Sebagai Alat Perluasan Pemasaran Di Toko Yummybowl

Widijaya, Alvina, Aviany Santi, Jolin Floren Elvinis, Rosliana, Versia Silvana

Universitas Internasional Batam

Email Korespondensi: widijaya.tan@uib.ac.id, 2042088.aviany@uib.edu,
2042090.rosliana@uib.edu, 2042091.versia@uib.edu, 2042098.alvina@uib.edu,
2042099.jolin@uib.edu

Abstrak

Target mitra dari kegiatan program pengabdian kepada masyarakat (SePORA) ini adalah restoran YummyBowl. *Company profile* dan *marketing tools* merupakan luaran dari kegiatan ini, luaran-luaran tersebut akan dirancang ke dalam bentuk PDF dan digabungkan ke dalam *Linktree*. *Company profile* dan *marketing tools* yang diserahkan kepada mitra YummyBowl diharapkan dapat memberikan manfaat dan dapat dijadikan sebagai sarana untuk mendukung mitra YummyBowl dalam memperluas segmentasi pasar di Kota Batam. *Company profile* yang disusun mencakup detail mitra, informasi pendukung mitra serta pencapaian mitra, sedangkan *marketing tools* mitra dibentuk dalam katalog digital dan *Linktree*, *PowerPoint* dan *Canva* merupakan perangkat lunak pendukung yang digunakan dalam proses perancangan *company profile* dan *marketing tools*.

Kata Kunci: Program Pengabdian Kepada Masyarakat, *Company Profile*, *Marketing Tools*

Abstract

The target of the social empowerment program is the YummyBowl restaurant. *Company profile* and *marketing tools* are the outputs of the social empowerment program (SePORA), these outputs are designed in PDF files, and will be combined into a *Linktree*. *Company profile* and *marketing tools* that handed over to YummyBowl restaurant are expected to provide benefits and can be used as a means of supporting YummyBowl restaurant to expand marketing segmentation in Batam City. The *company profile* includes *company details*, the *company supporting information*, and *company achievements*, while *marketing tools* are formed in the digital catalog and *Linktree*. *PowerPoint* and *Canva* are supporting software used in the process of designing a *company profile* and *marketing tools*.

Keywords: *Society Empowerment Program*, *Company Profile*, *Marketing Tools*

PENDAHULUAN

Rumah makan atau restoran merupakan sebuah usaha yang menyajikan hidangan kepada masyarakat dan menyediakan tempat untuk menikmati hidangan yang disajikan. Rumah makan atau restoran yang tersebar di Kota Batam saat ini sudah banyak yang menyajikan berbagai macam hidangan makanan yang unik dengan

ciri khas yang berbeda, salah satunya yaitu restoran YummyBowl.

Restoran-restoran yang tersebar di Kota Batam banyak menyajikan berbagai macam hidangan makanan dengan konsep dan gaya yang lebih kekinian, agar dapat bertahan dan bersaing dengan sesama restoran di Kota Batam ini. Strategi pemasaran yang tepat sangat diperlukan dalam

membangun *brand image* yang positif dalam sebuah usaha.

Pemasaran merupakan *applied science* yang mencerminkan perpaduan antara *art* dan *science*. Pemahaman atas perilaku konsumen dan dinamika lingkungan pemasaran merupakan kunci sukses perancangan strategi dan program pemasaran (Fandy & Anastasia, 2020). Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa (Wibowo *et al.*, 2015).

Strategi pemasaran yang dibutuhkan saat ini merupakan sebuah strategi pemasaran yang berbasis digital terutama di era teknologi yang semakin berkembang saat ini, sebab apabila hanya bertahan dengan strategi pemasaran yang bersifat tradisional akan sulit untuk bertahan. Strategi pemasaran yang tepat akan membantu sebuah perusahaan untuk dapat terus berkembang, serta dapat membantu untuk memperkenalkan produk-produk yang ingin ditawarkan kepada pelanggan.

Program pengabdian kepada masyarakat ini hadir dengan tujuan untuk dapat memberikan kontribusi sosial kepada masyarakat yang membutuhkan. Mitra YummyBowl merupakan mitra yang ditargetkan dalam program ini. Mitra YummyBowl telah beroperasi kurang lebih 3 tahun, namun masih belum memiliki informasi yang jelas mengenai jenis usaha yang dijalankan serta jenis produk yang ditawarkan, terutama di masa era digital saat ini yang menyebabkan banyaknya pedagang baru yang

masuk di pasar perkulineran dengan jenis usahanya menggunakan konsep yang kreatif dan inovatif di masa era saat ini.

Mitra YummyBowl ini dinilai akan mengalami kesulitan untuk berkembang lebih luas lagi, bertahan di masa era digital yang terus berkembang saat ini serta kesulitan untuk dapat dikenal oleh masyarakat Kota Batam, sehingga strategi pemasaran digital yang akan dirancang adalah *company profile* dan *marketing tools* berupa katalog digital yang memanfaatkan sebuah teknologi.

Company profile adalah gambaran umum mengenai perusahaan dan biasanya bertujuan untuk memberi tahu kepada audiens terkait produk atau layanan yang ditawarkan (Adieb, 2021). *Company profile* merupakan sebuah media yang bermanfaat untuk memberikan informasi secara lengkap mengenai rincian mitra. *Company profile* juga membantu menekankan kualitas dan keunggulan sebuah produk dari mitranya, sehingga bisa membantu membangun citra merek positif dan menarik perhatian konsumen bahkan investor. *Company Profile* sebagai pembangun citra perusahaan membawa tujuan yang besar dalam membangun identitas perusahaan (Hanafri *et al.*, 2014).

Marketing tools merupakan alat yang membantu memasarkan sebuah produk dengan media digital. Media digital yang digunakan antara lain internet, *smartphone*, dan media sosial. Lingkungan pemasaran digital di era saat ini berubah dengan sangat cepat, terutama untuk usaha mikro menengah.

Strategi pemasaran berbasis digital saat ini merupakan peluang

yang sangat penting. Katalog digital merupakan salah satu *marketing tools* berbasis digital yang dapat mempermudah masyarakat untuk memilih produk yang tersedia oleh YummyBowl tanpa harus menggunakan buku daftar menu, namun hanya cukup mengakses satu tautan melalui *smartphone* saja.

Penyusunan *company profile* terdiri atas detail mitra, informasi pendukung mitra serta pencapaian mitra, sedangkan *marketing tools* atau alat pemasaran mitra dibentuk dan disusun dalam katalog digital serta *Linktree*. *PowerPoint* dan *Canva* merupakan perangkat lunak pendukung yang digunakan dalam proses perancangan dan pembuatan *company profile* dan *marketing tools*.

METODE

Teknik pengumpulan data merupakan cara untuk memperoleh data-data yang akan digunakan dalam proses pelaksanaan implementasi, untuk menyelesaikan pelaksanaan implementasi, penulis menggunakan 2 metode:

1. Wawancara

Penulis mengunjungi mitra secara langsung dan melakukan wawancara dengan Ibu Agustina selaku pemilik mitra YummyBowl. Penulis mengajukan pertanyaan yang sudah disiapkan oleh penulis mengenai informasi mitra YummyBowl.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan pengamatan dalam media sosial serta mengunjungi mitra secara langsung dalam proses pengumpulan

kelengkapan data mengenai mitra YummyBowl.

Adapun tahapan yang akan digunakan dalam pelaksanaan implementasi mitra YummyBowl, antara lain tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap penilaian dan pelaporan.

1. Tahap Persiapan

a. Mengunjungi mitra YummyBowl dan melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik YummyBowl, serta melakukan dokumentasi lokasi yang akan digunakan sebagai dukungan implementasi.

b. Menggabungkan data-data yang sudah didapatkan untuk memulai pembuatan *company profile*, katalog digital, serta *Linktree*.

2. Tahap Pelaksanaan

a. Mulai mendesain dalam pembuatan *company profile* dan katalog digital berdasarkan data-data yang telah dikumpulkan sebelumnya.

b. Mengirimkan hasil desain *company profile* dan katalog digital kepada mitra YummyBowl dan menunggu persetujuan dari mitra.

c. Hasil dari desain *company profile* dan katalog digital telah disetujui oleh mitra YummyBowl, akan diinput kedalam *Linktree* serta tautan-tautan lainnya.

d. Melakukan pengecekan dan percobaan *Linktree* agar dapat diimplementasikan dengan sempurna tanpa adanya kesalahan.

e. *Linktree* sudah sempurna diujicobakan akan diletakkan dalam bio akun *Instagram* (media sosial) mitra YummyBowl.

3. Tahap Penilaian dan Pelaporan

- a. Melakukan penyusunan artikel dari hasil pembuatan program sebagai bukti kenyataan dalam pembuatan program tersebut.
- b. Mengumpulkan hasil akhir laporan serta artikel yang akan dinilai kepada pihak Universitas Internasional Batam.

Perancangan luaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimulai dari proses pembuatan *company profile* mitra YummyBowl di aplikasi *Microsoft PowerPoint* yang kemudian dikonversikan dalam bentuk PDF. Pembuatan *company profile* memerlukan informasi terperinci mengenai mitra sehingga proses berlanjut pada pengolahan informasi yang telah diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan mitra YummyBowl. Langkah ini perlu dilaksanakan agar dapat menyediakan informasi yang relevan dalam *company profile*.

Katalog digital dibuat dan di desain setelah pembuatan *company profile*. Aplikasi yang digunakan dalam perancangan katalog digital adalah *Canva*, salah satu aplikasi desain grafis. Katalog digital pada tahap akhirnya akan dikonversikan dalam bentuk PDF dan dimasukkan ke *Linktree* beserta *company profile*, aplikasi *delivery* yang sudah terdaftar oleh mitra YummyBowl dan daftar kontak mitra dalam waktu bersamaan.

Program implementasi ini diproses dengan jadwal pelaksanaan yang telah disusun agar dapat melancarkan kegiatan sePORA (*Society emPOwerment progRAM*).

No	Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
1	17 Juni 2021 – 19 Juni 2021	Mengidentifikasi masalah UMKM sekitar Kota Batam
2	20 Juni 2021 – 26 Juni 2021	Penyusunan proposal dan persetujuan kerjasama mitra
3	3 Juli 2021 – 4 Juli 2021	Melakukan wawancara sebagai pengumpulan data
4	5 Juli 2021 – 7 Juli 2021	Perancangan program implementasi
5	8 Juli 2021 – 15 Juli 2021	Membuat dan mendesain program implementasi
6	20 Juli 2021	Melakukan implementasi
7	26 Juli 2021 – 2 Agustus 2021	Penyusunan laporan dan artikel sebagai hasil diselenggarakan implementasi

Gambar 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

PEMBAHASAN

Program pengabdian kepada masyarakat ini menghasilkan *company profile* dan *marketing tools* berupa katalog digital dengan sumber informasi diperoleh secara langsung melalui hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak mitra yang bersangkutan, yaitu mitra YummyBowl. Aplikasi yang digunakan sebagai pendukung pelaksanaan kegiatan ini yaitu: *Microsoft PowerPoint*, *Canva* dan *linktree*. *Microsoft PowerPoint* digunakan dalam perancangan *company profile*, *Canva* digunakan untuk menyunting katalog digital, kemudian kedua luaran kegiatan akan dimasukkan ke dalam sebuah tautan yang dikenal sebagai *Linktree*.

PowerPoint company profile berisi tentang informasi dasar mengenai mitra YummyBowl, seperti nama mitra, tanggal pendirian mitra, alamat mitra dan akun media sosial mitra yang terdiri dari *Instagram*, *Line*, *Email*, *GoFood*, *GrabFood* dan kontak telepon mitra. Pada halaman berikutnya terdapat informasi pendukung mitra yang berupa visi misi mitra, serta sejarah pertumbuhan mitra yang tercantum secara singkat dan jelas. *PowerPoint company profile* juga mencantumkan deskripsi produk mitra, mulai dari makanan utama, makanan ringan,

hingga minuman yang tersedia di mitra YummyBowl. Pada halaman berikutnya, terdapat testimoni dari pelanggan yang pernah berkunjung ke mitra YummyBowl guna menumbuhkan kepercayaan dan rasa ingin tahu masyarakat terhadap produk yang ditawarkan mitra YummyBowl sehingga memperbesar peluang masyarakat menjadi konsumen potensial.

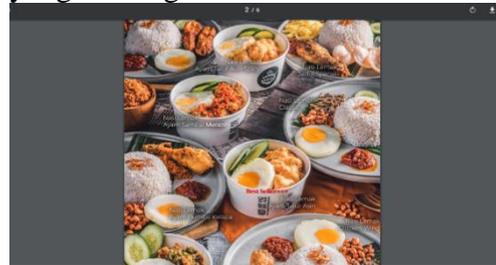
Pada halaman terakhir dalam *PowerPoint company profile* terdapat tulisan “Menerima pesanan di”, kemudian dibawahnya mencantumkan logo aplikasi *GoFood* dan *GrabFood* guna memberitahu masyarakat bahwa produk mitra YummyBowl dapat dipesan melalui kedua aplikasi tersebut. *PowerPoint company profile* selain terdapat tulisan, juga terdapat sebagian foto produk mitra YummyBowl yang telah disunting dengan format yang menarik, kemudian *PowerPoint company profile* akan dikonversikan ke dalam bentuk PDF.



Gambar 2. PowerPoint Company Profile

Digital Marketing merupakan cara memasarkan sebuah *brand* atau produk dengan memanfaatkan media digital (IndonesiaGo Digital, 2017). Katalog digital merupakan *marketing tools* yang dirancang untuk pihak mitra YummyBowl dalam rangka mempermudah masyarakat untuk mengetahui produk-produk yang ditawarkan oleh mitra tersebut.

Penyuntingan katalog digital menggunakan aplikasi *Canva*, yang merupakan salah satu aplikasi desain grafis. Katalog digital mencantumkan produk-produk yang tersedia di mitra YummyBowl, mulai dari makanan utama, makanan ringan hingga minuman. Foto produk yang terdapat pada katalog digital telah disunting terlebih dahulu sehingga dapat memberikan kesan rapi dan menarik kepada masyarakat. Katalog digital yang dirancang tidak melampirkan daftar harga produk karena permintaan dari pihak mitra yang bersangkutan.



Gambar 3. Katalog Digital

Linktree YummyBowl dirancang khusus untuk mencantumkan *company profile* mitra dan katalog digital yang sudah dikonversikan ke dalam bentuk PDF, serta tautan aplikasi *Whatsapp*, *GoFood* dan *GrabFood* agar memudahkan pelanggan dalam memesan produk YummyBowl.



Gambar 4. Linktree YummyBowl

Company profile dan *marketing tools* telah melewati persetujuan dan diimplementasikan oleh mitra Yummy Bowl setelah melakukan perbaikan sesuai dengan permintaan mitra tersebut. Mitra YummyBowl memberikan umpan balik terhadap

luaran kegiatan yang telah diimplementasikan, beliau mengatakan bahwa hasil luaran yang dibuat sangat mudah digunakan dan sangat bermanfaat di saat kondisi pandemi seperti sekarang ini, dikarenakan adanya program Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dari pemerintah, yang menyebabkan adanya pembatasan atas kegiatan masyarakat, sehingga orang-orang yang berkunjung ke toko akan menurun secara drastis.

Linktree yang dibuat memudahkan masyarakat yang ingin mengenal mitra YummyBowl secara mendalam melalui *company profile* mitra, memudahkan masyarakat untuk mengetahui produk YummyBowl melalui katalog digital dan dapat memesan produk Yummy

Bowl tanpa harus keluar rumah melalui tautan *Whatsapp*, *GoFood* dan *GrabFood*. Sehingga dengan adanya *Linktree*, pelanggan akan merasa lebih efisien dan efektif.

KESIMPULAN

Mitra YummyBowl merupakan salah satu UMKM di Kota Batam yang bergerak di bidang usaha makanan dan minuman. Penulis sudah mengunjungi secara langsung ke mitra YummyBowl untuk melakukan wawancara dan meminta surat persetujuan. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah membantu pihak mitra dalam memperluas segmentasi pasar dan meningkatkan penjualan mitra dengan cara perancangan *company profile* dan *marketing tools* untuk mitra tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Fandy, T., & Anastasia, D. (2020). *Pemasaran* (Edisi 1). Yogyakarta: Andi.
- Wibowo, Dimas Hendika, Zainul Arifin, & Sunarti. (2015). "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)." *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 29 (1): 59–66.
- Adieb, M. (2021). *Company Profile: Definisi dan Apa Saja yang Harus Ada di Dalamnya*. <https://glints.com/id/lowongan/company-profile-adalah/#.YHGvdegzZPZ>
- Hanafri, Muhammad Iqbal, & Emma Ayu Rohmawati. (2014). "Aplikasi Company Profile Multimedia Pada PT . Tuntek Garment Indonesia." *Sisfotek Global, ISSN: 2088-1762* 4 (1): 57–61. <http://journal.stmikglobal.ac.id/index.php/sisfotek/article/view/42/43>.
- IndonesiaGo Digital. (2017). *Inilah Fungsi Digital Marketing Tools bagi Kesuksesan Bisnis Anda*. Retrieved July 26, 2021, from <https://indonesiago.digital/inilah-fungsi-digital-marketing-tools-bagi-kesuksesan-bisnis-anda/>