

PERANCANGAN WEBSITE COMPANY PROFILE DAN PENJUALAN MINIMARKET BEST ONE

Haeruddin¹, Hendri²

Universitas Internasional Batam

Email: haeruddin@uib.ac.id¹, khohendri61@gmail.com²

Abstrak

Di masa pandemi covid-19 perekonomian mengalami penurunan dikarenakan adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat sehingga aktivitas perbelanjaan di minimarket best one mengalami penurunan. Untuk peningkatan penjualan produk pada minimarket best one harus membutuhkan suatu inovasi yaitu pembuatan website company profile serta website penjualan. Website company profile adalah sebuah website yang berisi informasi lengkap tentang minimarket best one dan serta dilengkapi dengan website penjualan agar pelanggan dapat membeli produk secara online sehingga pelanggan tidak perlu datang ke minimarket best one. Perancangan website company profile dan penjualan menggunakan platform CMS wordpress dan woocommerce. Dalam perancangan website company profile dan penjualan minimarket best one metode yang digunakan adalah wawancara, observasi dan pembuatan website. Setelah website berhasil dibuat maka tahapan berikutnya adalah melakukan hosting pada niaga hoster dengan nama domain bestonemm.com. Setelah berhasil melakukan hosting pelanggan minimarket best one sudah dapat melakukan pembelian produk-produk secara online. Dari hasil implementasi mitra merasakan adanya kenaikan pada hasil pendapatan mereka.

Keywords: Website Company Profile, Penjualan Online.

Abstract

During the covid-19 pandemic, the economy experienced a decline due to the implementation of restrictions on community activities so that shopping activities at the best one minimarket decreased. To increase product sales at the best one minimarket, an innovation is needed, namely the creation of a company profile website and a sales website. Company profile is a website that contains complete information about best one minimarket and is also equipped with a sales website so that customers do not need to come to the best one minimarket. Company profile website and sales website designed using CMS wordpress and woocommerce. In designing the company profile website and the best one minimarket sales website, the methods used are interviews, observations, and website creation. After the website is successfully created, the next step is to use a commercial hoster to host with the domain name bestonemm.com. After successfully hosting the website the customer can already buy products online. From the results of implementation partners feel an increase in their income results.

Keywords: Website Company Profile, Penjualan Online.

PENDAHULUAN

Minimarket Best One yang berlokasi di Komplek Taman Carina, Jalan Brigjen Katamso, Tanjung Uncang, Kecamatan Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29444. Minimarket Best One ini sudah berdiri sejak tahun 2010 menyediakan berbagai macam produk kebutuhan sehari-hari seperti tepung

terigu, mentega, beras, dan dan sebagainya. Di lantai 2 toko juga menjual perabotan atau keperluan rumah tangga seperti piring, lampu, lemari, dan sebagainya. Aktivitas sehari-hari toko adalah menjual produk yang di butuhkan oleh masyarakat dan melakukan pengisian stok yang dikirim oleh supplier.

Pada masa pandemi covid-19 ini pemerintah memberlakukan pembatasan kegiatan masyarakat yang artinya kunjungan pelanggan dan potensi pelanggan ke Minimarket Best One pastinya mengalami penurunan. Penulis memerhatikan bahwa ternyata banyak toko baru yang mulai melakukan promosi dan penjualan menggunakan media digital, jadi penulis mendapat ide untuk mencoba mengajukan solusi tersebut kepada Minimarket Best One untuk membantu penjualan mereka dan Minimarket Best One menyetujui untuk mencoba solusi tersebut sehingga dibuatlah sebuah website company profile. Website Company profile adalah sebuah website yang berisi informasi tentang Minimarket Best One dan website dimana pelanggan dapat melakukan pembelian secara digital dan website tersebut juga dapat disebar untuk menarik pelanggan baru. Website company profile ini akan dibuat dengan hosting dan domain yang disediakan oleh niaga hoster dan dibuat menggunakan wordpress dengan bantuan plugin woocommerce. Jadi hasil yang didapatkan adalah sebuah website yang berisi identitas atau informasi lain tentang Minimarket Best One dan sebuah website yang dapat digunakan untuk melakukan proses penjualan produk-produk yang disediakan oleh toko.

Selanjutnya penulis mendapatkan beberapa referensi yang dapat mendukung solusi yang telah diajukan tersebut. Menurut Kotler, memahami luran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus mencapai pemasarannya tujuan di pasar tujuan. Bauran pemasaran adalah sebuah kombinasi variabel yang dapat di control oleh perusahaan untuk mempengaruhi respons konsumen dalam sasaran pasar. Variabel atau aktivitas perlu dilakukan, digabungkan, dan dikoordinasikan oleh perusahaan sebagai seefektif mungkin, dalam kegiatan pemasarannya. Elemen keempat adalah pasokan produk, struktur harga, promosi, dan distribusi system. Keempat elemen dari bauran pemasaran atau dapat disebut 4P

(Produk, Harga, Tempat, dan Promosi) (Wardhani et al., 2019). Untuk mengatasi masalah tersebut dibutuhkan web profil perusahaan supaya calon pelanggan dengan mudah dapat mengakses informasi berupa letak, kualitas bahas, dan harga pada perusahaan. Dengan pembuatan diharapkan dapat diketahui luas oleh calon pelanggan dan mempermudah calon pelanggan untuk mengetahui harga besera kotak yang dapat dihubungi untuk melakukan pemesanan tersebut (Henriyan et al., 2018). Dengan dibuatnya website tersebut informasi perusahaan juga dapat di akses kapan saja dan dimana saja (Hidayat, 2017). Sebagai salah satu solusi untuk membantu strategi promosi karena perusahaan memiliki public relations yang mempunyai peran untuk membangun citra positif perusahaan dengan mengkomunikasikan informasi yang persuasif kepada khalayak pelanggan agar muncul keingingan untuk mengunjungi lokasi tersebut. Salah satu strategi yang digunakan adalah menyampaikan informasi pengenalan produk barang/jasa menggunakan website perusahaan melalui internet, yang kini kerap disebut dengan PR online (Hidayatullah,2017). Pemilihan untuk menggunakan media online sebagai salah satu media untuk memperkenalkan dan penyebaran informasi karena dirasa lebih efektif karena biaya yang tidak besar dan mencangkup pasar yang lebih luas(Anggraini et al., 2018).

Berdasarkan dari uraian dan latar belakang maka penulis akan mengambil topik PKM dengan judul “Perancangan Website Company profile dan Penjualan Minimarket Best One”.

METODE

Kegiatan ini dilakukan dengan cara mengunjungi perusahaan tersebut dan melakukan beberapa diskusi dan wawancara terhadap perusahaan terkait apa masalah dan kebutuhan perusahaan yang saat ini sangat diperlukan.

1. Wawancara

Metode wawancara merupakan metode dimana penulis membuat serangkaian pertanyaan yang akan ditanyakan kepada narasumber agar mengetahui apa keperluan yang dibutuhkan toko.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara mencatat dan memperhatikan perkembangan dari sistem yang telah diimplementasi selama jangka waktu yang telah ditentukan. Dari hasil tersebut penulis dapat mengetahui apakah ada kenaikan hasil penjualan toko.

Tahapan perancangan website company profile ini di bagi menjadi beberapa tahap yaitu tahap pra-produksi, produksi, dan pasca produksi. Berikut proses-proses yang akan dijalankan:

1. Pra-produksi

Pada tahap ini penulis akan bertanya kepada narasumber kira-kira apa saja yang ingin di masukkan ke website yang akan dibuat nanti sehingga penulis dapat mencari bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat website tersebut.

2. Produksi

Pada tahap ini yang akan dilakukan penulis adalah membuat domain dan merancang tampilan website sesuai dengan yang diminta oleh narasumber.

3. Pasca Produksi

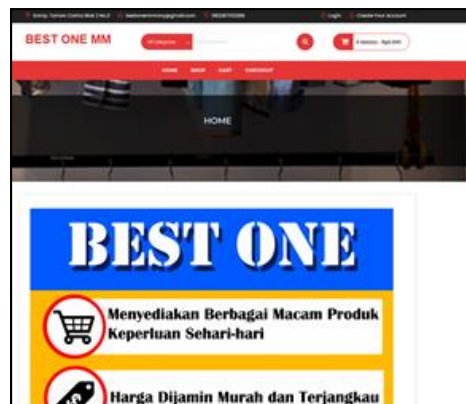
Pada tahap pasca produksi ini penulis akan melakukan pengecekan terakhir agar tidak menimbulkan masalah ketika diakses. setelah itu website siap untuk dipakai.

PEMBAHASAN

Pada bagian pembahasan ini kita akan membahas secara singkat proses perancangan, implmentasi, dan kondisi setelah implementasi proyek ini selesai. Dan pada bagian ini dijelaskan juga beberapa proses pembuatan hingga tahapan

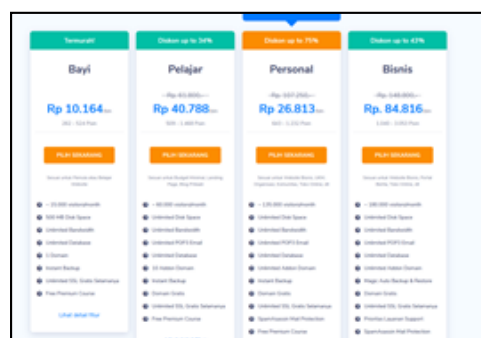
implementasi selesai yang berbetuk sebuah website.

Yang pertama yaitu perancangan luaran kegiatan. Penulis telah membuat sebuah website yang bertujuan untuk membantu mempromosikan produk toko dan memperluas jangkauan toko.



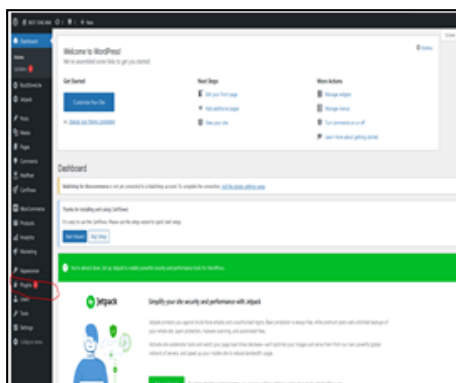
Gambar 1. Web Company Profile

Proses pembuatan website dilakukan menggunakan hosting dan domain yang dibeli dari niaga hoster. Di bawah ini ada beberapa gambar dari tahap pembuatan website tersebut.



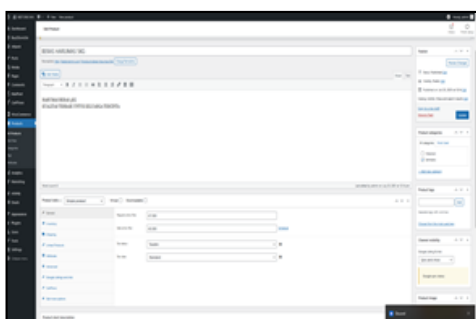
Gambar 2. Webhosting

Pada tahap awal adalah membeli hosting dan domain dari niaga hoster. Tahap kedua adalah memasuki ke hosting yang sudah di beli untuk mengelola hosting yang sudah dibeli tadi.



Gambar 3. Wordpress

Pada tahap kedua adalah setelah memasuki dashboard kita sudah bisa mulai melakukan instalasi plugin yang bernama woocommerce dan template yang bernama buzzstore akan dipakai untuk website kita nanti.



Gambar 4. Pengaturan Wordpress

Pada tahap ketiga adalah dengan bantuan plugin woocommerce yang sudah di instal tadi penulis dapat melakukan penambahan produk pada website yang sudah di beli tadi. Disini dilanjutkan dengan tekan pada tab product lalu add new dan selanjutnya akan dibawa ke halaman ini. Disini penulis dapat memasuki gambar produk, harga produk, dan deskripsi produk.



Gambar 5. Gambar Produk

Pada tahap keempat adalah membuat home page website tersebut karena masih terlihat kosong jadi penulis tekan page lalu tekan pada add new dan akan di bawa ke halaman ini dimana penulis bisa melakukan pengeditan terhadap halaman tersebut untuk disini penulis menggunakan sebuah gambar sebagai homepagenya karena lebih menarik. Selanjutnya adalah kondisi setelah implementasi yaitu website yang sudah dapat diakses oleh umum dan sudah siap untuk dipakai.



Gambar 6. Tampilan Web

SIMPULAN

Penulis akhirnya mendapat solusi dengan membuat sebuah Website yang berisi identitas toko yang sederhana dan mudah dipakai dengan cara disebar di media sosial. Hasilnya adalah hasil penjualan produk toko mulai merasakan sedikit peningkatan karena pelanggan merasa nyaman dapat berbelanja dari rumah mereka masing-masing dan tidak perlu datang ke toko untuk membawa barang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, C. A., Perbawasari, S., & Budiana, H. R. (2018). Cyberbranding Sebagai Upaya Membangun Brand Awareness Shopee Indonesia. *Commed: Jurnal Komunikasi Dan Media*, 2(2), 72. <https://doi.org/10.33884/commed.v2i2.471>

- Henriyan, A. P., Ardi, F. M., Putra, H. L., & Ridlo, M. R. (2018). Implementasi Manajemen Proyek Pada Pembuatan Website Profi Perusahaan Percetakan. Seminar Nasional Informatika, Sistem Informasi Dan Keamanan Siber (SEINASI-KESI), 94–101.
- Hidayat, F. (2017). Rancang Bangun Website Company profile pada CV Dwitunggal Abadi. 1, 41–56. <http://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/2435/>
- Hidayatullah, M. Y. (2017). Efektivitas Kegiatan Public Relations Online Melalui Website Sebagai Pendukung Strategi Pemasaran Di Hotel Bayu Hill Takengon. Ilmiah Mahasiswa FISIP Unsyiah, 2, 1–7. www.jim.unsyiah.ac.id/FISIP
- Wardhani, I. P., Putri, A. M., & Widayati, S. (2019). Aplikasi Profil Perusahaan Digital Berbasis Web. Petir, 12(2), 165–171. <https://doi.org/10.33322/petir.v12i2.482>