

PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI COMPANY PROFILE BERBASIS WEBSITE DI PERTABOX BARBERSHOP

Hendi Sama¹, Carlos Justin Khomali²

^{1,2}Fakultas Ilmu Komputer, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Internasional Batam, Batam, Indonesia

Email: hendi@uib.ac.id, 2131070.carlos@uib.edu

Abstrak

Seiring dengan berkembangnya industri digital, bisnis berupaya untuk menarik perhatian pelanggan melalui layanan yang unik dan berkualitas. Pertabox Barbershop, sebuah toko potong rambut modern di kota Batam, menghadapi tantangan dalam meningkatkan kepopulerannya di tengah persaingan yang ketat. Untuk mengatasi masalah ini, dibutuhkan platform digital yang efektif. Oleh karena itu, sebuah *website company profile* dirancang dan dikembangkan untuk Pertabox Barbershop dengan tujuan meningkatkan visibilitas online dan *brand awareness*. Metode yang digunakan mencakup wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang relevan. *Website* ini dibangun menggunakan JavaScript, HTML, CSS, dan Bootstrap, dan kemudian diunggah ke layanan hosting untuk dapat diakses secara publik. Hasilnya, *website* ini diharapkan dapat membantu Pertabox Barbershop dalam promosi dan penyampaian informasi layanan kepada calon pelanggan, serta memperkuat daya saingnya di industri barbershop.

Kata Kunci: *Website Company Profile, Strategi pemasaran, Barbershop.*

Abstract

As the digital industry develops, businesses strive to attract customers through unique and quality services. Pertabox Barbershop, a modern haircut shop in Batam city, faces challenges in increasing its popularity amidst fierce competition. To overcome this problem, an effective digital platform is needed. Therefore, a company profile *website* was designed and developed for Pertabox Barbershop with the aim of increasing online visibility and brand awareness. The methods used include interviews, observation, and documentation to collect relevant data. The *website* was built using JavaScript, HTML, CSS, and Bootstrap, and then uploaded to a hosting service for public access. As a result, this *website* is expected to help Pertabox Barbershop promote and deliver service information to potential customers, as well as strengthen its competitiveness in the barbershop industry.

Keywords: *Company Profile Website, Marketing Strategy, Barbershop.*

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan teknologi dan internet di era sekarang, masyarakat dituntut untuk bisa beradaptasi, khususnya dalam industri digital[1]. Bisnis di industri digital berusaha memikat pelanggan dengan layanan unik dan berkualitas melalui inovasi terus-menerus dan mengikuti tren

terkini. Dengan teknologi digital, bisnis dapat menjangkau audiens lebih luas dan meningkatkan pengalaman pengguna[2].

Perkembangan teknologi dan internet yang semakin maju juga telah memudahkan semua orang untuk menemukan informasi melalui platform digital[3]. Salah satu platform digital yang umum digunakan saat ini adalah

website[4]. *Website* merupakan media informasi yang memudahkan penyajian informasi kepada masyarakat luas secara online, dengan fasilitas internet yang mampu menembus batas ruang dan waktu [5], [6]. *Website* adalah sekumpulan halaman yang berisi informasi dalam bentuk data digital, baik berupa teks, gambar, video, audio, maupun animasi lainnya, yang dapat diakses melalui koneksi internet[7]. Semua komponen web, termasuk teks dan gambar, dibangun dengan teknologi client-side scripting dan dapat ditampilkan di web browser[7], [8].

Pertabox Barbershop merupakan sebuah toko potong rambut modern yang menonjol dengan gaya dan layanan yang unik. Pertabox Barbershop berkomitmen untuk memberikan pengalaman potong rambut yang menyenangkan dan berkualitas kepada pelanggan, dengan fokus pada keahlian potong rambut dan perawatan rambut pria. Pertabox Barbershop beroperasi sejak 15 juli 2023 dan usaha tersebut didirikan dengan harapan untuk menjadi tempat potong rambut yang favorite di kalangan remaja maupun dewasa dengan harga yang terjangkau. Pertabox Barbershop berlokasi di SPBU Baloi Taman kota, Batam. Jam operasional Pertabox Barbershop dimulai dari pukul 09.30 – 21:30 WIB dan buka setiap hari.

Di era yang semakin pesat, tak dipungkiri Pertabox Barbershop memiliki saingan yang cukup ketat dalam kalangan bisnisnya. Hal ini dikarenakan adanya banyak barbershop lain yang menawarkan layanan serupa. Kondisi ini menuntut Pertabox Barbershop untuk menjadi lebih kreatif dan inovatif dalam strategi pemasaran serta pengembangan layanan guna tetap mempertahankan pangsa pasar dan bersaing efektif dengan pesaingnya. Permasalahan lain yang dihadapi oleh Pertabox Barbershop adalah kurangnya kepopuleran di kalangan masyarakat

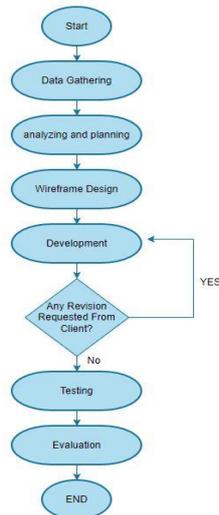
Batam, karena statusnya yang masih baru. Di tengah persaingan yang semakin meningkat, penting bagi Pertabox Barbershop untuk merancang strategi yang efektif guna meningkatkan brand sehingga dapat bersaing sejajar dengan pesaing lainnya di industri yang sama, dan akhirnya menjadi lebih dikenal di masyarakat kota Batam.

Oleh karena itu, untuk membantu Pertabox Barbershop mencapai tujuan ini, dibutuhkan sebuah platform digital yang dapat diakses dan disebarluaskan dengan mudah kepada masyarakat secara luas. Salah satu contoh penerapannya yang sering ditemui adalah *website company profile*[9]. *Website company profile* atau profil perusahaan adalah pengenalan profesional tentang perusahaan yang bertujuan untuk menarik perhatian pembaca dan menyampaikan informasi singkat tentang bisnis tersebut[10], [11]. *Website company profile* dapat menjadi cara yang efektif untuk menonjolkan bisnis kepada khalayak ramai[12].

Berdasarkan pembahasan di atas, penulis akan membuat *website company profile* sebagai langkah untuk penyelesaian permasalahan yang dihadapi oleh Pertabox Barbershop. Penulis akan memberikan solusi dan bantuan dalam bentuk kegiatan PKM berjudul “Perancangan dan Implementasi Company Profile Berbasis *Website* di Pertabox Barbershop”.

METODE PENELITIAN

Berikut flowchart pengembangan *website company profile*:



Gambar 1. Flowchart

Target implementasi dari proyek ini adalah Pertabox Barbershop yang terletak di SPBU Baloi Taman kota, Batam. Proses kegiatan ini akan berlangsung selama 4 bulan dan dibagi menjadi 3 proses utama, yaitu:

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data adalah metode kualitatif, yaitu penelitian yang deskriptif dan menggunakan analisis[13]. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah sebagai berikut.

a. Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung dengan pemilik dari Pertabox Barbershop. Teknik wawancara dilakukan untuk memperoleh rincian dari masalah yang dihadapi oleh Pertabox Barbershop.

b. Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati lokasi dari Pertabox Barbershop secara langsung. teknik observasi dilakukan agar penulis dapat mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh Pertabox Barbershop tersebut.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar di lokasi secara langsung, serta merangkum hasil

wawancara dan observasi dalam bentuk dokumen. Dokumentasi ini membantu penulis dalam menyimpan data secara visual dan tekstual yang dapat digunakan selama proses pembuatan.

2. Proses Perancangan Luaran

Proses perancangan proyek di Pertabox Barbershop diawali dengan pengumpulan data dan informasi dari hasil wawancara dan observasi. Informasi dan data yang dikumpulkan diolah dalam bentuk use case diagram. Setelah itu, akan dilanjutkan dengan mendesain *wireframe* tampilan *Website* berdasarkan data yang diperoleh[14]. Perancang dan pembuat tampilan *Website* company profile ini menggunakan JavaScript, HTML, CSS, dan Bootstrap.

3. Tahapan Pelaksanaan

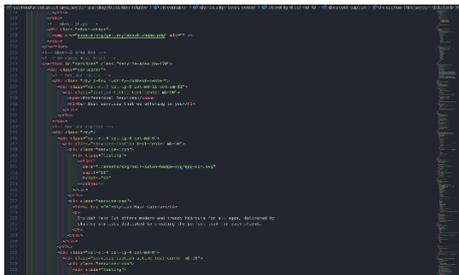
Tahapan pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut:

a. Tahap Persiapan

Pada tahap ini, penulis melakukan survei di lokasi tempat kerja praktek. Penulis kemudian meminta izin dan melakukan wawancara dengan pemilik dari Pertabox Barbershop untuk mendapatkan informasi mengenai Pertabox Barbershop serta meneliti masalah yang sedang dihadapi oleh Pertabox Barbershop tersebut.

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dimulai dengan melakukan pengumpulan informasi mengenai kebutuhan sistem yang akan dirancang. Kemudian akan melakukan perancangan luaran proyek, yaitu *website* company profile. setelah *website* sudah siap, akan dilanjutkan dengan testing di mana akan diuji oleh mitra apakah *website* sudah sesuai dan bekerja dengan baik. Setelah itu, implementasi akan dilakukan jika *website* sudah sempurna dan dilakukan dengan melakukan hosting dan terakhir evaluasi hasil pelaksanaan kegiatan. evaluasi akan dilaksanakan



Gambar 4. Kode halaman beranda

Setelah proses coding selesai, maka terbentuklah *website* company profile Pertabox Barbershop. Tampilan *website* yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

Halaman Beranda

Berikut adalah tampilan dari halaman beranda yang telah terdiri dari beberapa section:

1. Hero Section

Hero Section adalah tampilan awal dari *website* Pertabox Barbershop yang pertama kali muncul di hadapan pengguna ketika mereka membuka *website* tersebut.

Gambar 5. Hero section

2. About Us

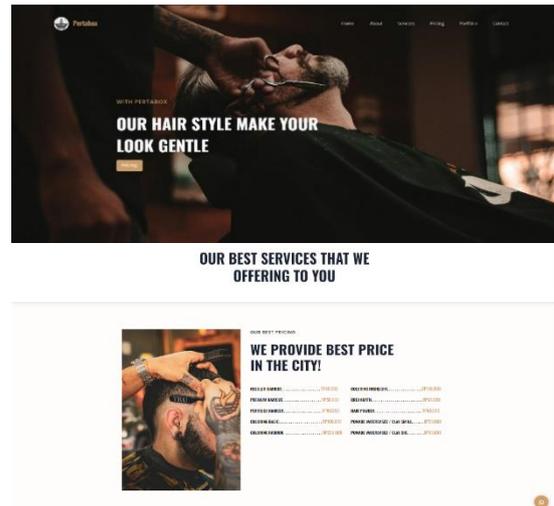
Menampilkan gambaran singkat tentang Pertabox Barbershop, tampilan ini dapat diakses dari tombol “About Us” pada tombol navigasi.



Gambar 6. About Us

3. Service

Selanjutnya terdapat tampilan *service* yang berisi tentang *service* yang terbaik yang dapat di berikan oleh Pertabox Barbershop. tampilan ini dapat diakses dari tombol “Service” pada tombol navigasi.



Gambar 7. Service

4. Price

Selanjutnya terdapat tampilan *price* yang menampilkan harga-harga yang ada di Pertabox Barberhop. tampilan ini dapat diakses dari tombol “Price” pada tombol navigasi dan pada tampilan awal *website*.

Gambar 8. Price

5. Portofolio

Selanjutnya terdapat tampilan portofolio yang memberikan informasi



mengenai berbagai hasil potongan rambut, gaya, dan layanan yang ditawarkan oleh Pertabox Barbersho. tampilan ini dapat diakses dari tombol “Portofolio” pada tombol navigasi.

Gambar 8. Portofolio

6. Contact Us

Selanjutnya terdapat tampilan *contact us* dimana Pengunjung *website* dapat menghubungi Pertabox Barbershop secara langsung melalui nomor telepon

yang tersedia. Selain itu, terdapat alamat lengkap dari lokasi Pertabox Barbershop beserta peta yang memudahkan untuk menemukan jalan ke lokasi tersebut. tampilan ini dapat diakses dari tombol “Contact Us” pada tombol navigasi.

Gambar 9. Contact Us

7. Testimonials

Selanjutnya tampilan *testimonials* yang menampilkan beberapa *feedback* dari pelanggan yang pernah mengunjungi Pertabox Barbershop.

Gambar 10. Testimonials

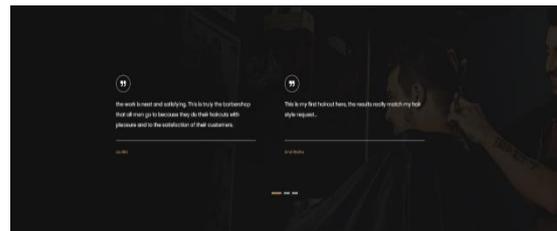
Setelah penulis selesai perancang *website* company profile, *website* siap untuk diuji. untuk memastikan bahwa *website* berfungsi dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan Pertabox barbershop. Pengujian ini akan dilakukan oleh mitra untuk memastikan semua fitur dan fungsi berjalan dengan sempurna. Setelah revisi terakhir telah dilakukan dan *website* lolos uji serta dianggap sempurna maka akan di lanjutkan ke langkah terakhir yaitu proses implementasi. *website* akan diunggah ke sebuah layanan hosting sehingga dapat diakses secara publik.



Gambar 11. Foto Penulis Bersama dengan Owner pertabox barbershop

SIMPULAN

Pertabox Barbershop adalah sebuah toko potong rambut modern yang berlokasi di SPBU Baloj Taman Kota, Batam. Meskipun Pertabox Barbershop menawarkan gaya dan layanan yang unik, mereka menghadapi tantangan dalam meningkatkan kepopuleran di kalangan masyarakat Batam dan bersaing dengan barbershop lain yang sudah lebih dulu dikenal. Oleh karena itu, *Website* Company Profile diimplementasikan



dengan harapan sistem ini dapat membantu meningkatkan visibilitas online dan brand awareness Pertabox Barbershop, serta mempermudah promosi dan pengenalan layanan kepada calon pelanggan.

Adapun saran dari penulis terhadap Pertabox Barbershop, adalah sebagai berikut.

1. Untuk kegiatan serupa di masa mendatang, penulis menyarankan agar dilakukan evaluasi terhadap keterbatasan yang ada pada proyek ini dan menambahkan fitur-fitur baru yang dapat memberikan hasil yang lebih optimal. Misalnya, integrasi fitur booking online atau sistem feedback pelanggan untuk meningkatkan interaksi dan layanan.

2. Penulis juga menyarankan agar proyek ini dijadikan sebagai referensi dan bahan evaluasi untuk kegiatan berikutnya. Pengalaman dan pembelajaran dari proyek ini dapat digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan proyek-proyek selanjutnya, sehingga menghasilkan hasil yang lebih baik dan bermanfaat bagi Pertabox Barbershop.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan kesempatan dan dukungan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Terima kasih khusus kepada Universitas Internasional Batam dan Pertabox Barbershop atas izin dan kesempatan yang telah diberikan kepada penulis untuk melaksanakan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. R. K. Haryanto, "Perancangan Company Profile Berbasis Web Sebagai Sarana Pemasaran PT Dinamika Sukma Mulia".
- [2] imajiku, "Langkah-langkah untuk Meningkatkan Aksesibilitas Website," PTImajikuCiptaMedia.
- [3] D. Rifai, S. Fitri, and I. N. Ramadhan, "Perkembangan Ekonomi Digital Mengenai Perilaku Pengguna Media Sosial Dalam Melakukan Transaksi," *ADI Bisnis Digital Interdisiplin Jurnal*, vol. 3, no. 1, pp. 49–52, Jun. 2022, doi: 10.34306/abdi.v3i1.752.
- [4] J. T. Santoso, "3 Platform Yang Sering Digunakan Dalam Bisnis Online," Universitas STEKOM.
- [5] M. Arafat, "Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Online Percetakan Sriwijaya Multi Grafika Berbasis Website," *INTECH*, vol. 3, no. 2, pp. 6–11, Nov. 2022, doi: 10.54895/intech.v3i2.1691.
- [6] H. Sama and W. Zhang, "Perancangan dan Implementasi Website pada TK Kristen Tabqha Kota Batam Menggunakan Metode SDLC," in *National Conference for Community Service Project (NaCosPro)*, 2023, pp. 31–40.
- [7] M. Nugraha, L. Sakinah, R. A. Setiawan, and H. Mulyani, "RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENERIMAAN MAHASISWA BARU BERBASIS WEB DENGAN MENGGUNAKAN FRAMEWORK LARAVEL," *Jurnal Informatika dan Teknik Elektro Terapan*, vol. 12, no. 2, Apr. 2024, doi: 10.23960/jitet.v12i2.4179.
- [8] T. Sobri, A. Zulfikri, and M. Arafat, "Membangun Website Toko Online Bettaraja Menggunakan PHP dan MYSQL," *JTIM: Jurnal Teknik Informatika Mahakarya*, vol. 5, no. 2, pp. 22–27, 2022.
- [9] M. F. Fahril and M. F. Farhan, "Rancang Bangun Sistem Informasi Company Profile Berbasis Web Pada Pt. Gotrans Logistics," *Indonesian Journal of Informatic Research and Software Engineering (IJIRSE)*, vol. 1, no. 1, pp. 45–52, Apr. 2021, doi: 10.57152/ijirse.v1i1.54.
- [10] F. N. Efendi, "Apa itu Website Profil Perusahaan? Pelajari Manfaat dan Keunggulannya," *jawonvirtualmarketing*.
- [11] S. Nurfadilah, "PERANCANGAN WEBSITE COMPANY PROFILE PADA UMKM ORAZIO MULTIUSAHA INDONESIA," *Applied Business and Administration Journal*, vol. 1, no. 3, 2022.
- [12] I. Lestari, K. Rhodiyah LD, and M. I. Alfani Putera, "Rancang Bangun Research Profile Company Pada Universitas XYZ Menggunakan Metode Personal Extreme Programming," *Jurnal Sistim Informasi dan Teknologi*, pp. 50–56, Feb. 2023, doi: 10.37034/jsisfotek.v5i1.182.
- [13] S. Suwarno and F. K. Lie, "Perancangan Company Profile Berbasis Website Pada Toko Sanjaya," in *National Conference*

- for Community Service Project (NaCosPro)*, 2023, pp. 733–741.
- [14] M. F. Wahyutama and N. Natasyah, “Perancangan Sistem Informasi Platform Pencarian Kerja Pada PT. Wira Karya Indonesia,” *ADI Bisnis Digital Interdisiplin Jurnal*, vol. 1, no. 2 Desember, pp. 46–59, 2020.
- [15] Y. Christian and H. Hansvirgo, “PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI COMPANY PROFILE BERBASIS WEBSITE DI HONGDE COLLEGE,” *Jurnal Informatika dan Teknik Elektro Terapan*, vol. 12, no. 2, Apr. 2024, doi: 10.23960/jitet.v12i2.4197.
- [16] M. A. Taufan, D. S. Rusdianto, and M. T. Ananta, “Pengembangan Sistem Otomatisasi Use Case Diagram berdasarkan Skenario Sistem menggunakan Metode POS Tagger Stanford NLP,” *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, vol. 6, no. 8, pp. 3733–3740, 2022.