

Perancangan *Company Profile* Berbasis Website di CV Teknologi Batam Solusindo

Herman¹, Franky²

Fakultas Sistem Informasi, Universitas Internasional Batam
e-mail: herman@uib.ac.id¹, 2031067.franky@uib.edu²

Abstrak

CV Teknologi Batam Solusindo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *supplier* dan perdagangan barang elektronik. Perusahaan ini sudah bergerak dibidang bisnis *online* maupun *offline*, namun pada dasarnya CV Teknologi Batam Solusindo terdapat beberapa permasalahan yaitu kepercayaan pelanggan dan kepercayaan produk yang dijual oleh perusahaan. Hal ini berdampak pada perusahaan, sehingga tidak terjadinya perubahan ataupun kenaikan omset. Untuk mencegah dari permasalahan yang terjadi, dilakukan perancangan *company profile* berbasis website, dimana dapat membantu sebuah perusahaan dalam mencegah permasalahan hal yang terjadi. Perancangan *company profile* berbasis website akan dilakukan dengan metode *Waterfall*, menggunakan bahasa pemrograman JavaScript dan menggunakan *library ReactJs*. Dengan adanya *company profile* berbasis website, perusahaan tersebut dapat membuat nilai tambahan kepada konsumen untuk menambahkan produk yang dipasarkan serta kepercayaan terhadap konsumen bertambah.

Abstract

CV Technology Batam Solusindo is a company engaged in the supply and trade of electronic goods. This company is already engaged in online and offline business, but basically CV Technology Batam Solusindo has several problems, namely customer trust and trust in the products sold by the company. This has an impact on the company so that there is no change or increase in turnover. To prevent problems from occurring, a website-based company profile design is carried out, which can assist a company in preventing problems from occurring. The website-based company profile design will be carried out using the Waterfall method, using the JavaScript programming language and using the ReactJs library. With a website-based company profile, the company can create added value to consumers by adding products to market and increasing consumer confidence.

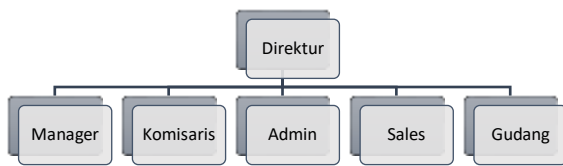
Keywords: *Company Profile, ReactJs, JavaScript, Website*

Pendahuluan

CV Teknologi Batam Solusindo merupakan perusahaan yang berdiri pada tanggal 08 Agustus 2019, dimana perusahaan tersebut bergerak dibidang *supplier* dan perdagangan barang elektronik seperti komputer, laptop, CCTV, printer, projector, dan lain-lain. CV Teknologi Batam Solusindo berlokasi pada Nicco Residence Blok B5 No 03, yang didirikan oleh Pak Wendy sebagai direktur perusahaan tersebut. CV Teknologi Batam Solusindo juga memiliki tim yang profesional di bidang perbaikan barang

elektronik, sehingga bukan hanya dibidang *supplier* dan perdagangan saja, namun CV Teknologi Batam Solusindo juga melakukan *maintanance* kepada beberapa perusahaan PT ataupun CV di kota Batam. CV Teknologi Batam Solusindo sudah bekerja sama resmi dengan *partner brand* elektronik seperti ASUS, Lenovo, HP, Acer, dan lain- lain, sehingga barang yang diperdagangkan merupakan barang original dari pabrik dan memiliki garansi resmi seluruh Indonesia. CV Teknologi Batam Solusindo memiliki *after service* yang cukup bisa meyakinkan kepada *customer*,

bahwa mereka berada di toko yang tepat sehingga tidak ada keraguan dalam barang yang dijual.



Gambar 1. Bagan Struktur Organisasi CV Teknologi Batam Solusindo
Sumber: Penulis

Perusahaan bidang elektronik di Batam sangatlah luas. Kota Batam memiliki sejumlah toko elektronik di masing-masing tempat, sehingga jika dilakukan survei satu per satu pastinya akan memakan waktu yang cukup lama dalam melakukan sebuah transaksi. Batam juga dikenal sebagai rajanya barang elektronik, karena dibandingkan dengan kota lain, harga di kota Batam jauh lebih murah dikarenakan Batam merupakan kota FTZ (*Free Trade Zone*) bebas pajak. Kota Batam juga dikenal dengan barang elektronik yang cukup buruk seperti barang non-ori, barang HDC, dan sebagainya. Sehingga, dapat menurunkan kepercayaan konsumen dalam pembelian. Maka dari itu, CV Teknologi Batam Solusindo memiliki prinsip dalam menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

CV Teknologi Batam Solusindo saat ini memiliki bidang penjualan *offline* dan *online*, dimana hanya berkembang pada bidang penjualan *offline*. Walaupun sudah memiliki bidang penjualan *online* juga di berbagai *marketplace*, tetapi masih banyak keraguan yang dimiliki oleh konsumen dalam pembelian *online* melalui CV Teknologi Batam Solusindo. Keraguan yang terjadi pada konsumen disebabkan oleh beberapa hal, yaitu konsumen akan melakukan transaksi pertama kali dengan perusahaan CV Teknologi Batam Solusindo secara *online*, tidak menerima pembayaran secara COD (harus ditransfer terlebih dahulu dan item yang dipesan oleh *client* baru diproses, barang yang

dipasarkan tidak original pabrik ataupun *second*, dan masih banyak lagi keraguan yang dimiliki konsumen terhadap perusahaan tersebut. Dengan demikian, agar *marketplace* yang di-*posting* oleh perusahaan CV Teknologi Batam Solusindo memiliki nilai kepercayaan yang lebih, dari direktur dan manager perusahaan tersebut meminta untuk mendesign sebuah website yang berisi tentang *company profile* untuk mengurangi keraguan yang dimiliki konsumen terhadap perusahaan tersebut.

Dengan adanya *company profile* berbasis website, maka perusahaan CV Teknologi Batam Solusindo akan lebih dipercaya oleh konsumen serta dapat menjalin hubungan kerja sama dengan perusahaan pemerintahan dapat lebih dipermudah. Selain itu, juga dapat menambah nilai tambah bagi perusahaan karena dapat mempromosikan CV Teknologi Batam Solusindo sampai ke kota-kota lain, sehingga memiliki jangkauan *customer* yang tak terbatas. Media promosi yang akan diterapkan di era digitalisasi oleh CV Teknologi Batam Solusindo akan berkembang seiring berkembangnya zaman, yang bertujuan untuk CV Teknologi Batam Solusindo dapat membuka cabang selain di kota Batam.

Lingkup dari proyek ini adalah menganalisis apa saja hambatan mitra dalam bidang elektronik dan memberikan solusi yang dipaparkan secara digital untuk meningkatkan dan juga menambahkan poin-poin perusahaan serta kepada pelanggan dengan cara pembuatan *company profile* berbasis website. Dalam pembuatan UI *company profile* berbasis website, diobservasi sesuai dengan kebutuhan dari perusahaan CV Teknologi Batam Solusindo dengan menggunakan bahasa JavaScript dan Framework Reactjs.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu pihak mitra dalam penyelesaian masalah yang terjadi di masa sekarang yaitu kepercayaan konsumen terhadap pihak mitra

2. Mampu bersaing dengan kompetitor lainnya yang berbidang elektronik melalui *company profile*
3. Menambah konsumen baru diluar kota maupun di dalam kota.

Manfaat kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan omset pada pihak mitra CV Teknologi Batam Solusindo, karena dengan adanya *company profile* pihak mitra dapat memanfaatkan sebagai media promosi kepada konsumen yang di dalam ataupun diluar kota
2. Meningkatkan kerja sama antar *brand* atau perusahaan. Dengan adanya *company profile* dapat mempermudah pihak mitra dalam pengenalan kepada perusahaan ataupun *brand*
3. Meningkatkan kepercayaan pada konsumen yang baru dan konsumen lama melalui digital.

Penulis akan menargetkan kegiatan yang dilaksanakan dalam beberapa pencapaian, yaitu:

1. Mampu meningkatkan omset pihak mitra pada usaha bidang elektronik ini dimana bersaing dengan kompetitor dengan bersih, sehingga menambah sejumlah konsumen yang di dalam maupun diluar kota
2. Mampu meningkatkan kerja sama dengan *brand-brand* yang lebih terpercaya diluar kota ataupun diluar negri, supaya apapun bentuk barang elektronik yang di-*request* oleh konsumen dapat disediakan pihak CV Teknologi Batam Solusindo
3. Mampu meningkatkan rasa kepercayaan terhadap konsumen dan menghilangkan rasa keraguan dalam pembelian bidang elektronik yang telah disediakan oleh pihak CV Teknologi Batam Solusindo

Luaran yang dihasilkan dalam kegiatan ini ada beberapa yang telah

diimplementasikan ke pihak CV Teknologi Batam Solusindo, yaitu:

1. Website: halaman website ini memiliki banyak manfaat yang dapat diberikan kepada konsumen CV Teknologi Batam Solusindo. Manfaat yang paling utama yaitu sebagai media promosi dan meningkatkan kepercayaan serta menghilangkan rasa keraguan dalam produk yang dipasarkan di media *online* ataupun *offline*. Website ini berbentuk digital, sehingga semua orang dapat mengakses ke halaman tersebut dan dapat dipertimbangkan kembali kepada konsumen baru terhadap pihak CV Teknologi Batam Solusindo
2. Hosting: website yang telah dirancang yang sudah disepakati oleh pihak CV Teknologi Batam Solusindo akan dipaparkan melalui domain tertentu agar dapat diakses oleh orang secara digital
3. *Company profile* yang singkat dalam bentuk PDF yang bertujuan untuk memudahkan dalam mempromosikan pihak CV Teknologi Batam Solusindo kepada *brand* atau perusahaan yang ingin bekerja sama, maupun instansi pemerintah.

Metode

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ini telah disepakati oleh pihak mitra yaitu dengan menggunakan metode pelaksanaan observasi dan metode *waterfall* untuk implementasi websitenya. Observasi yang dilakukan yaitu dengan survei langsung kegiatan usaha mitra untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, sehingga informasi yang telah didapatkan akan diimplementasikan ke dalam website. *Waterfall* merupakan sebuah pendekatan dimana terdapat tahapan-tahapan yang bertujuan untuk

pembuatan website yang akan dirancang.

2. Proses Perancangan Luaran

Tahap awal perancangan luaran yang dilakukan yaitu observasi pada data internal untuk pihak CV Teknologi Batam Solusindo yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi yang kelak informasi yang didapatkan akan digunakan di website *company profile* yang dirancang. Setelah observasi dilakukan, maka akan dilakukan 5 tahapan dalam pembuatan website *company profile*, yaitu:

a. *Planning Design & Development*

Tahap ini menentukan bagaimana website tersebut akan dibentuk dengan mencari beberapa referensi dari website yang sebelumnya sudah dirancang. Setelah sudah mendapatkan referensi yang ingin dirancang, maka tahap selanjutnya berdiskusi dengan pihak CV Teknologi Batam Solusindo.

b. Analisis

Jika di tahap *planning* sudah disetujui oleh pihak CV Teknologi Batam Solusindo, maka tahap selanjutnya menganalisis dan berdiskusi dengan pihak CV Teknologi Batam Solusindo konsep apa saja yang akan digunakan di website CV Teknologi Batam Solusindo di sebuah websitenya sehingga bisa membentuk *company profile* yang diinginkan.

c. *Design & Development*

Tahap selanjutnya, memulai perancangan *design* yang telah ditentukan dan konsep website yang telah disepakati oleh pihak CV Teknologi Batam Solusindo

d. *Testing*

Tahap berikutnya merupakan tahap *testing* atau pengujian terhadap sebuah website yang telah dirancang, apakah sudah sesuai dengan keinginan yang telah disepakati atau belum, dan pada tahap *testing* juga melakukan revisi yang disampaikan oleh pihak CV Teknologi Batam Solusindo.

e. Implementasi

Tahap terakhir yaitu dimana *hosting* hasil website yang telah dirancang kepada pihak CV Teknologi Batam Solusindo, dan pihak CV Teknologi Batam Solusindo sudah siap menggunakan *company profile* tersebut untuk kebutuhan yang diinginkan.

3. Tahapan Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan disusun sebagai berikut:

1. Tahapan Persiapan

Dimulai dengan tahapan persiapan yaitu dengan survei lokasi pihak CV Teknologi Batam Solusindo dan mengajukan program PkM. Kemudian, dilanjutkan dengan menyusun laporan dan *logbook*, mengajukan kepada dosen pembimbing serta kepala program studi untuk menyetujui proses kegiatan yang dilakukan.

2. Tahap Pelaksanaan

Melakukan observasi dan merancang website yang telah disepakati oleh pihak CV Teknologi Batam Solusindo yang nantinya website tersebut akan berbentuk *company profile*.

3. Tahapan Penilaian dan Pelaporan

Setelah tahap pelaksanaan dilakukan sesuai dengan yang diinginkan,

dilanjutkan dengan menulis laporan dan *logbook* yang dibimbing oleh dosen pembimbing serta kepala program studi untuk menyelesaikan tugas kerja praktek.

Pembahasan

Perancangan Luaran Kegiatan

Perancangan yang telah diselesaikan dengan ketentuan yang telah disepakati selama kegiatan, yaitu:

1. Merancang website berbasis *company profile* dari *design* dan konsep yang sudah disepakati, dengan menggunakan bahasa pemrograman javascript dan framework reactjs yang dirancang di aplikasi Visual Studio Code
2. *Hosting* website yang telah dirancang, menggunakan *hosting* gratis di netlify
3. Merancang *company profile* dalam bentuk .pdf menggunakan aplikasi Photoshop

Proses Implementasi Luaran

Selama pelaksanaan kegiatan dan pengimplementasi kepada CV Teknologi Batam Solusindo, berikut merupakan tahapannya:

1. Proses tahap observasi langsung ke CV Teknologi Batam Solusindo untuk mendapatkan informasi secara detail mengenai perusahaan tersebut.



Gambar 1. Observasi

2. Proses pembuatan website, yang dilakukan dengan tahapan metode *waterfall*, yaitu:
 - a. Pembuatan menu **Navigasi** di website



Gambar 2. Coding Bagian Navigasi



Gambar 3. Hasil dari Coding Navigasi

- b. Pembuatan menu **Tentang Kami** (*About Us*) di Website



Gambar 4. Coding Bagian About Us

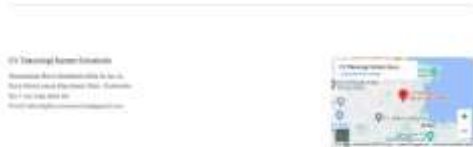


Gambar 5. Hasil dari Coding About Us

- c. Pembuatan menu **Location** di Website



Gambar 6. Coding Bagian Location



Gambar 7. Hasil dari *Coding Location*

- d. Pembuatan Menu **Produk Kami (Our Product)** di Website



Gambar 8. *Coding* Bagian Produk Kami (*Our Product*)



Gambar 9. Hasil dari *Coding Our Product*

- e. Pembuatan Menu **Gallery** di Website



Gambar 10. *Coding* Bagian *Gallery*



Gambar 11. Hasil dari *Coding Gallery*

- f. Pembuatan Menu **Hubungi Kami (Footer)** di Website

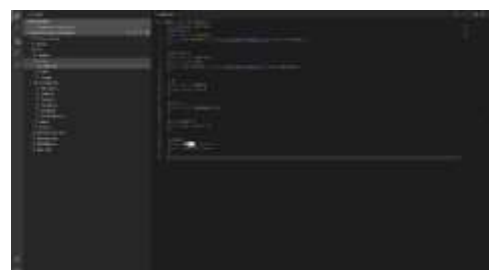


Gambar 12. *Coding* Bagian Hubungi Kami (*Footer*)



Gambar 13. Hasil dari *Coding* Hubungi Kami (*Footer*)

- g. Pembuatan CSS/Tampilan pada Website



Gambar 14. *Coding* CSS

3. Hosting Website yang Telah Selesai Dirancang di Netlify



Gambar 15. Hosting Website yang Telah Dirancang

4. Merancang *Company Profile* dalam Bentuk PDF dengan Menggunakan Photoshop



Gambar 16. Halaman Depan *Company Profile*



Gambar 17. Halaman Kedua Berisi *Company Profile* Singkat



Gambar 18. Halaman Ketiga Berisi Visi Misi

Kondisi Setelah Implementasi

Setelah implementasi pembuatan *company profile* dilakukan, beberapa poin tambahan yang terjadi pada CV Teknologi Batam Solusindo, yaitu:

1. Peningkatan kepercayaan konsumen terhadap CV Teknologi Batam

2. Memiliki konsumen luar kota Batam tepatnya di Jakarta dalam proses transaksi jual beli, sehingga target *company profile* pada CV Teknologi Batam Solusindo sudah sesuai dengan keinginannya dan ingin menyebarkan lebih luas sehingga CV Teknologi Batam Solusindo lebih dikenal
3. Meningkatnya pembelian konsumen dari perusahaan lain dan instansi pemerintah terhadap perusahaan CV Teknologi Batam Solusindo, sehingga dapat meningkatkan omset perusahaan.

Simpulan

Dengan adanya *company profile*, CV Teknologi Batam Solusindo menjadi nilai tambahan dikarenakan:

1. Perusahaan mengalami peningkatan pada omset sebesar 3-7%, namun CV Teknologi Batam Solusindo akan mencari strategi yang baru setiap saat sehingga omsetnya dapat berkembang lebih pesat
2. Konsumen memberikan masukan yang bagus terhadap produk yang dipasarkan, sehingga bisa menjadi media promosi konsumen ke teman ataupun keluarganya
3. Dapat bekerja sama dengan instansi pemerintahan, sehingga perusahaan CV Teknologi Batam Solusindo mendapatkan pengadaan barang dari beberapa instansi.

Saran

Saran yang diberikan untuk CV Teknologi Batam Solusindo, yaitu:

1. Memberikan *reward* kepada konsumen yang sering melakukan transaksi, sehingga dapat menjaga hubungan erat antara konsumen dengan CV Teknologi Batam Solusindo

2. Memberikan ide program terbaru setiap *quarter* (3 bulan) kepada konsumen baru, sehingga di era kompetitornya bidang elektronik banyak yang tetap menarik. Contohnya seperti pembelian diatas 2 juta mendapatkan *free* botol minum.
3. Dapat bekerja sama dengan *brand-brand* yang cukup terkenal di luar kota Batam ataupun luar negeri. Contohnya seperti *brand* Anker, *brand* Apple, dan sebagainya.
4. Memiliki *Brand Ambassador* tersendiri ataupun cukup aktif dalam media social, sehingga dapat dikenal secara luas.

Daftar Pustaka

- Adnas, D. A. (2021). Perancangan dan Pengembangan Company Profile. *Conference on Business, Social Sciences and Technology*, 484-489.
- Fauji, M. S. (2021). Perancangan Company Profile Berbasis Website Sebagai Media Promosi YV Decoration Medan. *Jurnal Mahasiswa Fakultas Seni dan Desain*, 153-162.
- Firgia, L. N. (2021). Perancangan Dan Pembuatan Company Profile Berbasis Website Sebagai MEdia Promosi Dan Informasi Pada Sekolah Tinggi Teologia Ekklesia Pontianak. *Journal of Information Technology*, 35-40.
- Madre, J. Y. (2021). Perancangan Sistem Informasi Berbasis Website Sebagai Salah Satu Media Promosi Pada Perusahaan. *Journal of Industrial and Manufacture Engineering*.
- Muhammad, F. A. (2023). Rancang Bangun Website Company Profile menggunakan Reactjs untuk Single-Page Application (Studi Kasus Lembaga Yapesa). 20-30.
- Oemar, Y. A. (2021). Perancangan Company Profile PT Wiradecon Multi Berkah Sebagai Media Promosi. *Jurnal Barik*, 97-110.
- Roziqin, A. K. (2023). PERANCANGAN COMPANY PROFILE BERBASIS WEB SEBAGAI SARANA PEMASARAN PADA PT JAPUNG KREASINDO BERSAMA. 389-394.
- Wahid, A. A. (2020). Analisis Metode Waterfall Untuk Pengembangan Sistem Informasi . *Jurnal Ilmu-ilmu Informatika dan Manajemen STMIK*, 1-5.
- Wijaya, A. M. (2021). Rancang Bangun Customer Relationship Management Penjualan Barang Elektronik Pada PT Primakarsa Niaga Indonesia Berbasis Website. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi*, 200-211.
- Zen, C. E. (2022). Rancang Ulang Desain UI (User Interface) Company Profile Berbasis Website Menggunakan Metode UCD (User Centered Design). *Seminar Nasional Mahasiswa Ilmu Komputer dan Aplikasinya (SENAMIKA)*, 17-26.