



Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Informasi Pada Toko Service Star

Annanda Notho Nugroho¹⁾, Ainun Atman Al Faruqi²⁾, Asnur Amirudin³⁾, Ria Andriani⁴⁾
^{1,2,3,4} Universitas AMIKOM Yogyakarta, Ring Road Utara, Sleman 55283, Indonesia

Info Artikel

Kata Kunci:

Web
Media Promosi
Media Informasi

Keywords:

Web
Promotion Media
Information Media

ABSTRAK

Website menjadi solusi mengatasi promosi dan informasi kepada konsumen secara merata dan dapat tersampaikan secara maksimal. Tujuan penelitian adalah membuat website sebagai media promosi dan informasi untuk sebuah toko. Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats). Kekuatan penelitian ini adalah website sebagai media informasi, informasi dapat tersampaikan secara luas dan konsumen dapat lebih mengetahui spesifikasi suatu produk lebih lengkap. Sedangkan kelemahan dari penelitian kami banyaknya toko lain yang menyampaikan informasi dan mempromosikan produknya dengan ruang lingkup yang lebih luas. Koneksi internet sebagai syarat untuk mengakses website Service Star dan perlunya maintenance secara berkala agar website tetap aman.

ABSTRACT

Websites are a solution for dealing with promotions and information to consumers evenly and can be conveyed optimally. The research aims to create a website for a shop as a promotional and information medium. The method used in this research uses the SWOT Analysis method (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats). The strength of this research is that the website is an information medium, information can be conveyed widely and consumers can know the specifications of a product more completely. Meanwhile, the weakness of our research is that many other shops convey information and promote their products with a wider scope. An internet connection is a requirement for accessing the Service Star website and the need for regular maintenance so that the website remains safe.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



Corresponding Author:

Annanda Notho Nugroho
Email: annanda.n@students.amikom.ac.id

1. PENDAHULUAN

Di era teknologi 4.0 ini media promosi seperti poster, koran, iklan tv, dan radio sudah sulit mencari target pembeli. Dampak persaingan mendorong perusahaan untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi yang ada, masyarakat lebih suka menggunakan internet dalam bertransaksi [1]. Internet lebih praktis, fleksible, cepat serta dapat digunakan kapanpun dan dimanapun. Masyarakat lebih menyukai melihat suatu barang yang ingin dibeli lewat internet terlebih dahulu daripada harus membuang waktu untuk datang ke toko dan harus antri, ditambah lagi jika stock barang yang ingin mereka beli kosong, pasti akan menyebabkan kekecewaan pada calon pembeli, selain itu penggunaan pembayaran digital semakin mempermudah customer dalam bertransaksi [2]. Bagi para pelaku usaha, hal ini meningkatkan kemandirian ekonomi [3].

Beberapa penelitian telah dilakukan oleh para peneliti diantaranya [4] membuat website sebagai media informasi dan promosi. Pembuatan website ini bertujuan agar pihak sekolah dan masyarakat dapat lebih cepat dalam menerima informasi sekolah serta membantu dalam mempromosikan sekolah. Langkah ini juga diikuti oleh beberapa institusi pendidikan [5],[6] Selanjutnya [7] merancang website sebagai media informasi dan promosi dibidang fashion, konsumen tidak perlu lagi pergi ke toko untuk memesan produk. Website ini dirancang menggunakan sistem pemrograman PHP dan menggunakan Mysql sebagai database. Untuk meningkatkan penjualan pada UMKM, [8] juga melakukan hal sama yaitu membuat sistem informasi berbasis online pada sentra tanaman hias, sedangkan [9] dan [10] dibidang kuliner.

Service star merupakan sebuah toko elektronik yang menyediakan barang-barang elektronik dan juga menyediakan jasa reparasi. Toko ini masih menggunakan cara yang kurang efisien dalam memasarkan produknya salah satunya menggunakan poster. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh toko Service Star saat ini belum dikelola dengan baik. Penjualan masih dilakukan dengan cara konvensional serta metode promosi masih menggunakan brosur sehingga penjualan produk masih sebatas di area tersebut. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka dibuatlah perancangan website sebagai media promosi dan informasi untuk mempermudah konsumen dalam mencari barang yang akan di beli. Perancangan website tersebut akan menggunakan CMS (Content Management System) seperti wordpress[11],[12]. Dengan adanya website ini toko akan lebih mudah dalam memberikan informasi kepada pelanggan serta diharapkan dapat meningkatkan dan menaikkan pendapatan toko.

Dari permasalahan tersebut maka pembuatan website sebagai media promosi untuk Service Star perlu dilakukan agar lebih memudahkan calon pembeli mendapatkan info terkini dan ter-update tentang stock produk, spesifikasi produk, varian warna produk, harga produk, serta promo saat ini dari toko tersebut. Dengan website ini calon pembeli tidak perlu lagi berdesak-desakan dengan pembeli lain. Mereka hanya perlu menunjukkan foto produk yang ada di website ke pegawai toko dan calon pembeli langsung mendapatkan produk yang mereka inginkan.

2. METODE

Dalam melakukan penelitian kami menggunakan metode Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats) [13] adalah identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini di dasarkan pada hubungan atau interaksi antara unsur – unsur internal, yaitu kekuatan(Strength) dan kelemahan (Weakness), terhadap unsur – unsur external yaitu peluang(Opportunities) dan ancaman(Threats). Analisis SWOT populer dikalangan para pelaku bisnis untuk menyusun strategi perusahaan seperti dilakukan oleh [14] dan [15].

Perumusan analisis SWOT:

- 1) Memanfaatkan peluang dan kekuatan (Opportunities & Strength). Dengan analisis ini diharapkan dapat membuat rencana jangka panjang.
- 2) Mengatasi atau mengurangi ancaman dan kelemahan (Threats & Weakness). Analisis ini lebih kearah menghasilkan rencana jangka pendek, yaitu rencana perbaikan (short-term improvement plan).

Analisis Peluang dan kekuatan

Peluang (Opportunities)	Dengan website sebagai media informasi dan pemasaran, toko di harapkan dapat membuat calon pembeli lebih mudah mendapatkan info terkini dan ter-update tentang <i>stock</i> produk, spesifikasi produk, varian warna produk, harga produk, serta promo saat ini dari suatu toko
Kekuatan(Strength)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan media website informasi dapat dibaca secara berulang – ulang oleh berbagai kalangan. 2. Dengan website sebagai media informasi, informasi dapat tersampaikan secara luas. 3. Dengan website sebagai media informasi konsumen dapat lebih mengetahui spesifikasi suatu produk lebih lengkap

Analisis Ancaman dan Kelemahan

Analisis Ancaman (Threats)	Banyak toko lain yang menyampaikan informasi dan mempromosikan produknya dengan ruang lingkup yang lebih luas
----------------------------	---

Analisis Kelemahan (Weakness)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan media website informasi memerlukan koneksi internet agar bisa diakses 2. Informasi yang disampaikan hanya dari pihak toko itu sendiri 3. Dengan media website diperlukan update secara berkala sekaligus maintenance agar website tetap terjaga dan aman
-------------------------------	--

3. HASIL DAN DISKUSI

Nama yang digunakan untuk domain adalah servicestar.com. Pemilihan nama ini merupakan perwujudan dari nama toko itu sendiri yang bernama “Service Star” dan domain .com yang dibaca *axis* yang berarti ada. Tidak ada syarat khusus untuk mendapatkan domain ini, sedangkan untuk hosting yang dibeli dari salah satu penyedia hosting yaitu Domainsia sebesar 500mb. Kami memilih hosting tersebut karena size tersebut sudah bisa mencukupi untuk pembuatan situs ini. Berdasarkan Pengalaman yang kami miliki dalam pembuatan website pemilihan nama domain ini juga tak kalah penting dari hosting karena dengan pemilihan domain yang tepat kami dapat meyakinkan customer. Apabila salah dalam pemilihan nama domain, kami bisa mengalami kesulitan meyakinkan konsumen terhadap website kami.

1) Pelatihan Personil

Personil dipilih dari karyawan toko service star itu sendiri dengan pertimbangan:

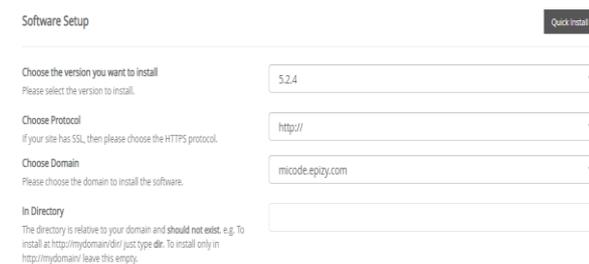
- A. Personil yang akan menjadi admin adalah karyawan yang memiliki pengetahuan untuk mengoperasikan komputer.
- B. Mengerti dan memahami tentang sistem website yang akan dibangun.
- C. Dapat mengimplementasikan permintaan toko dan keinginan konsumen di website yang akan dibangun.

Pelatihan personil ini bertujuan agar website yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Kualitas staff dan karyawan harus diperhatikan karena jika terjadi sesuatu di website kami. Maintenance teratur dan terstruktur juga memerlukan personil yang handal dan berkualitas. Semua hal yang berhubungan dengan back-end website akan dilatih agar hal diatas dapat dicapai secara maksimal. Adapun pendekatan yang dilakukan untuk personil terpilih adalah:

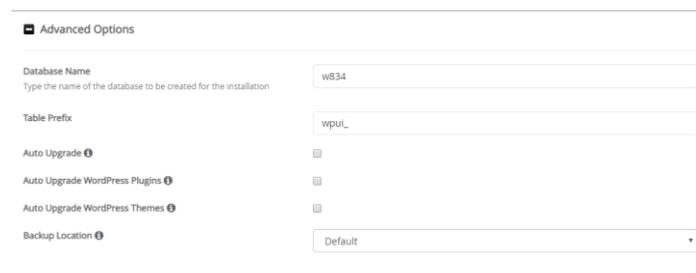
- A. Procedural Training
- B. Tutorial Training
- C. On The Spot Training

2) Instalasi Wordpress

Dalam melakukan penginstalan Wordpress kita menggunakan softaculous app instaler di mana di dalam instalasi hanya perlu memasukan database dan lokasi install. Dikarenakan dalam pembuatan database dan file manager website harus sinkron dan penting maka kami melakukan langkah amanya agar tidak terjadi error berkelanjutan di website kami.



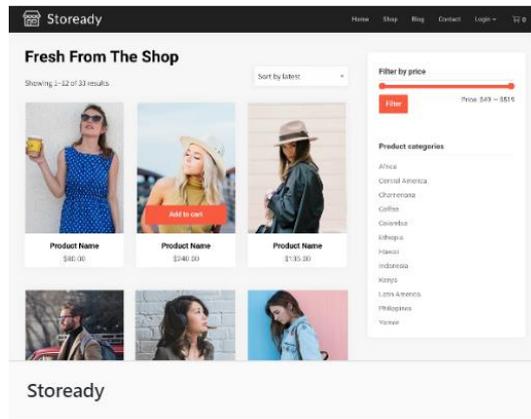
Gambar 1. Pemilihan versi wordpress dan protocol



Gambar 2. Pengisian nama database

3) Pemilihan tema

Tema yang kami gunakan adalah tema *stoready* yang merupakan salah satu tema gratis yang tersedia pada Wordpress. Dalam pemilihan tema harus di perhatikan user interface dan user experiencenya, Sebab jika kedua hal itu tidak seimbang maka konsumen tidak akan merasa nyaman dengan website kami.



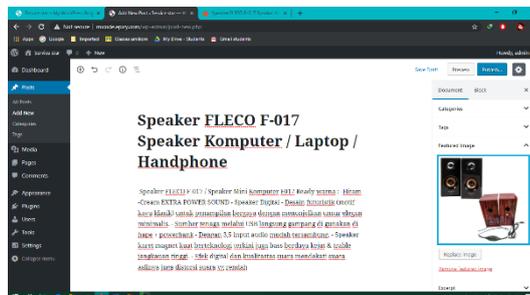
Gambar 3. Pemilihan tema

4) Penginstalan Tema

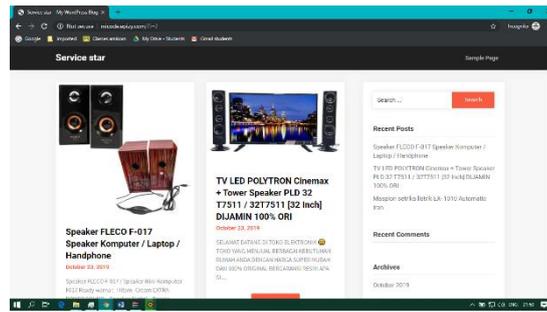
Cara yang kami gunakan untuk penginstalan tema adalah secara online dari direktori wordpress sendiri dan kecil kemungkinan akan terjadi error. Tema yang kami gunakan adalah tema Mega Magazine, Tema ini merupakan tema dengan gaya majalah yang moderen dan sangat di rekomendasikan untuk website sistem informasi.

5) Membuat artikel produk

Dalam membuat sebuah artikel perlu membuat susunan yang relevan. Artikel harus terlihat secara menyeluruh agar pembaca dapat mengetahui informasi produk yang dijual. Penulisan artikel sembarangan akan berdampak buruk bagi website kami sendiri, karena akan berdampak buruk bagi reputasi website di mesin pencari.



Gambar 4. Membuat artikel produk



Gambar 5. Tampilan Website

6) Pemeliharaan Web (Maintenance)

Agar website berjalan dengan baik maka di lakukan pemeliharaan atau maintenance. Maintenance dilakukan secara berkala agar sistem website yang masih memiliki celah atau bug dapat diperbaiki sebelum bertambah parah dan merugikan konsumen. Sebelum proses maintenance juga dilakukan proses check up dan attention, proses check-up dilakukan oleh staff dengan melihat dan mengetes apakah laporan bug dan error yang diterima benar atau tidak. Bila dari hasil check-up mendapati hasil laporan bug itu benar maka staff akan menambahkan itu ke dalam job list saat proses maintenance. Setelah proses check up kami akan memberikan attention atau pengumuman kepada konsumen agar konsumen dapat meminimalisir aktivitas pada saat maintenance. Adapun kegiatan dalam melakukan pemeliharaan web yang di lakukan:

A. Melakukan monitoring waktu memuat halaman.

Setiap terjadi downtime dan perlambatan situs website tidak hanya mempengaruhi pendapatan tetapi juga mempengaruhi reputasi website tersebut. Dalam melakukan monitoring ini kami tidak hanya melihat dari sisi admin, tapi juga melihat dan mengecek dari sisi client atau konsumen supaya mendapatkan hasil monitoring yang maksimal. Adapun monitoring reputasi di mesin pencari yang biasa di sebut SEO, pengecekan rutin di mesin pencari agar website kami tetap berada di halaman 1 penelusuran dan tidak kalah saing dengan kompetitor. Salah satu cara yang dilakukan saat monitoring adalah dengan melakukan pengecekan halaman secara berkala hal itu dapat di atasi.

B. Melakukan backup website.

Dengan melakukan backup website kita dapat mengatasi gangguan virtual, proses backup ini di lakukan dengan menyimpan salinan ke dalam memori external sehingga jika terjadi kesalahan pada website data dapat di pulihkan.

C. Melakukan update Wordpress.

Wordpress merupakan website cms yang sering melakukan update, hal ini merupakan hal yang wajar mengingat wordpress merupakan salah satu cms terbaik dan populer di dunia. Pembaharuan sistem cms wordpress terhadap keamanan website merupakan hal yang perlu rutin di update. Dengan melakukan proses update wordpress kita akan mendapatkan fitur baru serta perbaikan bug di fitur sebelumnya.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan penelitian ini menegaskan bahwa pembuatan website yang telah dilakukan berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan penjualan perusahaan. Implementasi website ini tidak hanya membantu memperluas jangkauan pasar tetapi juga memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam mengakses produk dan layanan yang ditawarkan oleh perusahaan. Efektivitas website ini tercermin dari peningkatan penjualan yang signifikan setelah peluncurannya.

Namun, untuk menjaga dan meningkatkan daya tarik website bagi pengguna, diperlukan upaya berkelanjutan dalam desain ulang dan perawatan rutin. Desain baru harus mempertimbangkan tren terbaru dalam pengalaman pengguna (UX) dan antarmuka pengguna (UI) untuk memastikan bahwa website tetap menarik, mudah digunakan, dan relevan dengan kebutuhan pelanggan. Desain yang responsif dan intuitif akan meningkatkan interaksi pengguna dengan website, yang pada akhirnya dapat berdampak positif pada konversi penjualan.

REFERENSI

- [1] Berlilana dkk, "Pengaruh Teknologi Informasi Revolusi Industri 4.0 terhadap Perkembangan UMKM Sektor Industri Pengolahan", Jurnal Matrix, Vol 10, No 3, 2020
- [2] Tarantang dkk, "Perkembangan Sistem Pembayaran Digital pada Era Revolusi Industri 4.0 di Indonesia", Jurnal Al-Qardh, Vol 4, No 1, 2019

- [3] Hamdan, “Industri 4.0: Pengaruh Revolusi Industri pada Kewirausahaan Demi Kemandirian Ekonomi”, *Jurnal Nusamba*, Vol 3, No 2, 2018
- [4] Umaira, Raras Rizky. & Andri KR, Rum Muhammad. (2012). Analisis dan perancangan website sebagai media informasi dan promosi di ma anwarul quran demak. *Jurnal Dasi*.
- [5] Supriyanto dkk, “Pembuatan Media Informasi Digital sebagai Sarana Informasi dan Promosi Sekolah”, *Jurnal Masyarakat Mandiri*, Vol 6, No 5, 2022
- [6] Irawan dkk, “Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Sekolah Berbasis Website untuk Penyampaian Informasi Sekolah dan Media Promosi kepada Masyarakat”, *Jurnal SIMETRIS*, Vol 7, No 1, 2016
- [7] Hasugian, Penda Sudarto. (2018). perancangan website sebagai media promosi dan informasi. *Journal of Informatic Pelita Nusantara*.
- [8] Arman. Elizamiharti. & Saf’an, Muhammad. (2019). Analisa dan Perancangan Aplikasi Penjualan Tanaman Hias Berbasis Online Sebagai Media Promosi Bagi Salman KS Flowers. *Jurnal Teknologi Informasi & Komunikasi Digital Zone*.
- [9] Siregar, Victor Marudut Mulia. (2018). perancangan website sebagai media promosi dan penjualan produk. *Jurnal TAM*.
- [10] Dewi, Shanty Kusuma. & Garside, Annisa Kesy. (2014). Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Pada Home Industry Abon. *Jurnal Teknik Industri*
- [11] Dharmawan dan Gata, “Penerapan Aplikasi Penjualan Online (E-Ccommerce) Menggunakan Content Management System WordPress pada Toko JakSquare”, *Jurnal IDEALIS*, Vol 3, No 1, 2020
- [12] Huda dan Priyatna, “Penggunaan Aplikasi Content Manajement System (CMS) Untuk Pengembangan Bisnis Berbasis E-Commerce”, *Scientific Journal of Information Systems and Informatics*, Vol 1, No 2, 2019
- [13] Wiswasta dkk, “Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Mode, Strategi dan Pengembangan Usaha”, *Universitas Mahasaraswati Press*, ISBN 978-602-5872-13-6, 2018
- [14] Mayang dan Ratnawati, “Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100)”, *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol 17, No 2, 2020
- [15] Luntungan dan Tawas, “Strategi Pemasaran Bambuden Boulevard Manado: Analisis SWOT”, *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, Vo 7, No 4, 2019