

Pembuatan *Company Profile* Berbasis Website Untuk Toko Rumboss

Putry Wahyu Setyaningsih¹, Albert Yakobus Chandra²

^{1,2}Program Studi Sistem Informasi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email: putryws@mercubuana-yogya.ac.id^{1*}

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi yang pesat telah mendorong banyak pelaku usaha untuk memanfaatkan media digital dalam memperkenalkan bisnisnya kepada masyarakat luas. Toko Rumboss, sebagai salah satu usaha di bidang perdagangan umum, memerlukan sebuah media informasi digital yang dapat menampilkan identitas usaha, produk, serta layanan yang ditawarkan secara profesional dan mudah diakses. Untuk itu, dirancanglah sebuah website company profile sebagai solusi dalam menyampaikan informasi sekaligus meningkatkan citra usaha di era digital. Website company profile ini dirancang dengan menggunakan pendekatan desain yang responsif agar dapat diakses dengan baik di berbagai perangkat, baik desktop maupun mobile. Proses perancangan dilakukan melalui beberapa tahapan, mulai dari analisis kebutuhan, perancangan antarmuka, pengembangan sistem, hingga tahap pengujian. Fitur-fitur utama yang disediakan meliputi informasi profil toko, daftar produk, galeri, kontak, dan integrasi dengan media sosial. Dengan adanya website ini, diharapkan Toko Rumboss dapat memperluas jangkauan pasar, memperkuat identitas usaha secara online, dan mempermudah pelanggan dalam memperoleh informasi yang dibutuhkan.

Keywords: Company profile, Rumboss, Website

PENDAHULUAN

Di era digital yang semakin maju, kehadiran media informasi berbasis internet menjadi kebutuhan utama bagi setiap pelaku usaha dalam memperkenalkan produk dan layanannya. Perubahan perilaku konsumen yang kini lebih banyak mencari informasi melalui media online menuntut pelaku usaha untuk beradaptasi dengan memanfaatkan teknologi informasi sebagai bagian dari strategi bisnisnya. Teknologi dapat membantu usaha mikro kecil menengah (UMKM) mengembangkan bisnis mereka (Stevani Boyo et al., 2024). Cara yang lebih modern dan jelas diperlukan agar dapat bersaing dan bertahan dalam persaingan yang semakin ketat untuk memberikan informasi yang jelas dan tepat adalah salah satu cara untuk membuat pelanggan lebih percaya pada produk dan perusahaan tersebut (Wahyuni, 2023). Sistem promosi dalam menggunakan media online yang berupa website saat ini sangat berkembang pesat (Astuti et al., 2023). Perkembangan pesat teknologi digital telah membawa perubahan besar dalam dunia bisnis, termasuk cara bisnis menampilkan diri dan berinteraksi dengan klien (Halim et al., 2023). Website profil perusahaan yang representatif dan informatif untuk mencapai tujuan perubahan digital menjadi sarana efektif dalam menginformasikan dan mendokumentasikan citra perusahaan secara keseluruhan (Rahman & Herlambang, 2025). Salah satu strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh UMKM untuk menarik minat pelanggan selain menggunakan digital marketing adalah membuat profil Perusahaan

(Amanah et al., 2024). Internet adalah salah satu media yang paling populer dan paling cepat untuk menyebarkan informasi, yang dapat berupa tulisan, gambar, video, dan suara (Nurfadilah, 2022).

Salah satu penggerak ekonomi di Indonesia adalah UMKM, yang memiliki kemampuan untuk meningkatkan produktivitas masyarakat. Namun, masalah utama yang dihadapi oleh UMKM adalah bagaimana memasarkan produk mereka karena mereka belum memaksimalkan penggunaan media informasi visual dan memperluas networking mereka (Indah et al., 2023). Oleh karena itu UMKM perlu dikembangkan karena dapat menggerakkan laju pertumbuhan perekonomian Indonesia (Diana et al., 2022). Salah satu UMKM itu adalah Toko Rumboss merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan umum yang menjual baju-baju. Selama ini, penyebaran informasi mengenai produk dan layanan masih bersifat konvensional, seperti melalui promosi lisan, brosur, atau media sosial yang belum tertata secara profesional. Hal ini kurang efektif dalam menjangkau konsumen secara luas dan membangun citra usaha yang kredibel di tengah persaingan bisnis yang ketat. Untuk mengatasi hal tersebut, dibutuhkan sebuah website company profile yang mampu menyajikan informasi lengkap mengenai Toko Rumboss secara digital, profesional, dan mudah diakses kapan saja dan di mana saja. Website ini akan menampilkan profil usaha, daftar produk, informasi kontak, serta galeri kegiatan yang dapat meningkatkan kepercayaan dan daya tarik konsumen. Website ini tidak hanya merupakan representasi online perusahaan tetapi juga sarana untuk mempromosikan barang, layanan, dan keahlian perusahaan kepada klien (Fahrezy et al., 2025). Website dapat berfungsi sebagai alat yang informatif dan profesional untuk mempromosikan bisnis Anda dan menarik pelanggan dari berbagai wilayah (Agustin et al., 2024).

Dengan adanya website ini, Toko Rumboss diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan citra usaha, dan menjalin komunikasi yang lebih efektif dengan pelanggan secara online. Hal ini juga menjadi langkah strategis dalam mendukung transformasi digital usaha kecil dan menengah (UKM) agar mampu bersaing di era modern.

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian disusun agar dapat menyelesaikan permasalahan yang ada pada mitra. Bentuk penyelesaian masalah ini diberikan melalui pembuatan *website* untuk memperkenalkan usaha (*company profile*) dan pemasaran *online* yang dapat digunakan sebagai media untuk promosi. Berikut tahapan-tahapan dalam pelaksanaan program pengabdian seperti gambar di bawah ini



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Pada metode pelaksanaan terdapat 3 tahapan yang akan dilakukan:

1. Analisis kebutuhan dan perencanaan, Pada tahap ini untuk mengidentifikasi kebutuhan serta tujuan dari pembuatan website
2. Pengumpulan konten, Pada tahap ini bertujuan untuk menyediakan bahan isi untuk website. Seperti menyusun teks profile Perusahaan, mengumpulkan foto-foto produk dan menyediakan testimoni pelanggan serta kontak yang dapat dihubungi.
3. Pengembangan website, Pada tahap ini bertujuan untuk membangun website berdasarkan desain yang sudah disepakati
4. Implementasi, Pada tahap ini website dapat diluncurkan agar dapat di akses oleh public

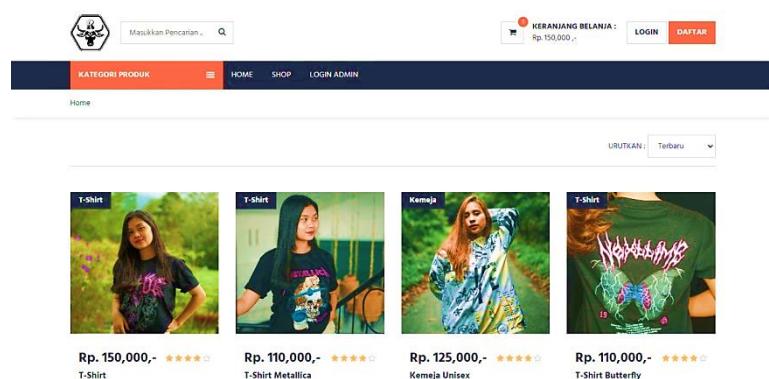
Pembangunan sistem dalam penelitian ini metode *Waterfall*. Proses pembangunan dengan metode ini terstruktur dan berurutan melewati 5 tahap, yaitu:

- a. *Requirement System*. Tahap ini dilakukan untuk mengetahui ruang lingkup dan dilakukannya identifikasi kebutuhan sistem. Requirement Sistem adalah tahap pengumpulan kebutuhan sistem yang nantinya akan dikembangkan.
- b. *Analysis System*. Analisis sistem yaitu suatu proses agar dapat mengetahui dan memahami sistem yang ada, mengidentifikasi masalah , kemudian mencari solusinya
- c. *Design*. Proses ini merupakan representasi kebutuhan yang dituangkan dalam desain perangkat lunak. Desain ini dapat diimplementasikan menggunakan Bahasa pemrograman menjadi sebuah program. Proses ini perlu didokumentasikan.
- d. Program. Pemrograman merupakan pembuatan kode program sesuai dengan hasil tahap mendesain sistem yang berfungsi untuk mengefisiensi data untuk lebih dekat kebahasa mesin dan mengubah desain agar dapat dipahami oleh mesin.
- e. Testing. Pengujian program dilakukan setelah kode selesai dibuat. Tujuan pengujian ini untuk meminimalisir kesalahan yang dilakukan oleh program sehingga output yang dihasilkan dari input sesuai dengan kebutuhan.



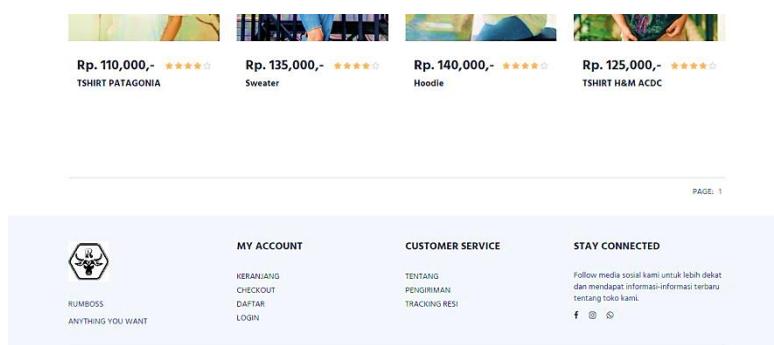
HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Penjualan pada Toko Rumboss Berbasis Web yaitu mengumpulkan data-data tentang Profil Company tersebut baik transaksi penjualan dan jenis-jenis barang, setelah itu mencocokan konsep dan desain yang cocok dan berikut adalah hasil company profile dari Toko Rumboss. Pada gambar 2 terdapat gambar tampilan menu home. Dalam menu home terdapat beberapa gambar produk dan harga produk tersebut.



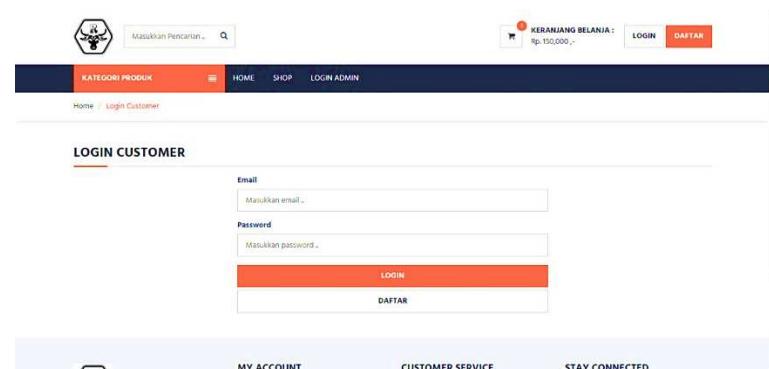
Gambar 2. Tampilan menu Home

Pada gambar 3 adalah halaman footer, dimana halaman tersebut berisi tentang my account, customer service, dan media social Toko Rumboss.



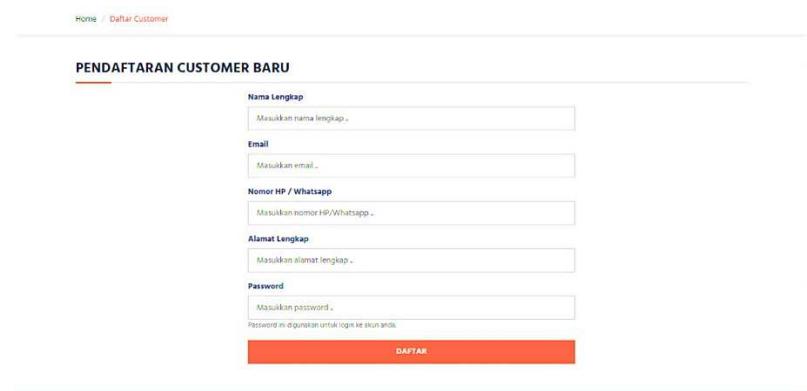
Gambar 1. Tampilan Footer

Pada halaman menu login customer gambar 4, terdapat email dan password yang harus di input oleh customer sebelum belanja produk-produk pada Toko Rumboss.



Gambar 4. Tampilan menu Login Customer

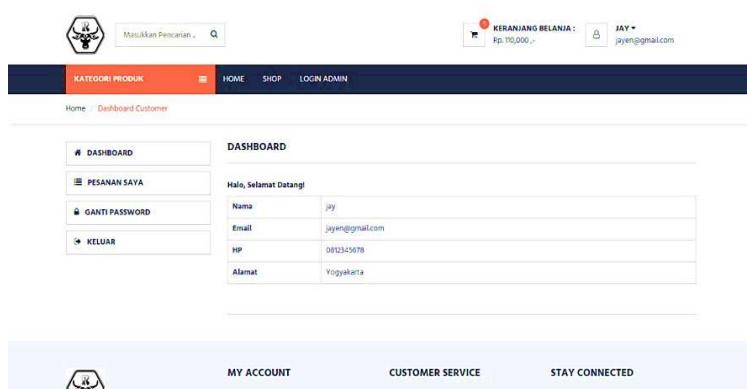
Pada gambar 5 halaman pendaftaran customer baru, terdapat beberapa data yang harus diisikan agar data yang dimasukkan masuk dalam database Toko Rumboss dan memudahkan customer untuk berbelanja.



The screenshot shows a registration form titled "Pendaftaran Customer Baru". It contains fields for Name, Email, Phone Number/WhatsApp, Address, and Password. Each field has a placeholder text and a red "DAFTAR" button at the bottom.

Gambar 2. Tampilan menu pendaftaran customer

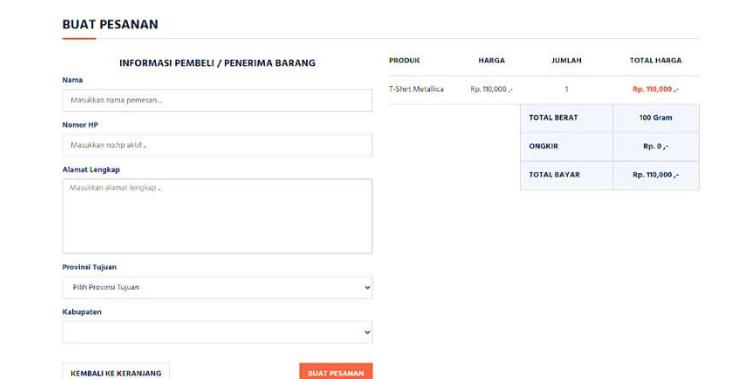
Pada gambar 6 terdapat halaman akun customer yang telah mendaftarkan di halaman customer baru.



The screenshot shows a customer dashboard with a sidebar for navigation (Kategori Produk, Pesanan Saya, Ganti Password, Keluar). The main area displays a welcome message "Halo, Selamat Datang!" and a table with the user's details: Name (jay), Email (jayen@gmail.com), HP (0812345678), and Alamat (Yogyakarta).

Gambar 3. Tampilan menu akun customer

Pada gambar 7 terdapat halaman buat pesanan oleh customer. Halaman buat pesanan terdapat informasi nama, no HP, alamat lengkap serta biaya ongkos kirim ke alamat tujuan.



The screenshot shows an order creation form with sections for "INFORMASI PEMBELI / PENERIMA BARANG" and "PRODUK". The "INFORMASI PEMBELI" section includes fields for Name, No HP, and Alamat Lengkap. The "PRODUK" section lists a single item: T-Shirt Metalica at Rp. 110,000,- with a quantity of 1, resulting in a total price of Rp. 110,000,-. Below this is a table for shipping details: TOTAL BERAT (100 Gram), ONGKIR (Rp. 0,-), and TOTAL BAYAR (Rp. 110,000,-). At the bottom are buttons for "KEMBALI KE KERANJANG" and "BUAT PESANAN".

Gambar 4. Tampilan cart (buat pesanan)

Pada gambar 8 terdapat berbagai macam ekspedisi dan biaya ongkos kirim untuk kirim ke kota tujuan akhir customer yang belanja pada Toko Rumboss.

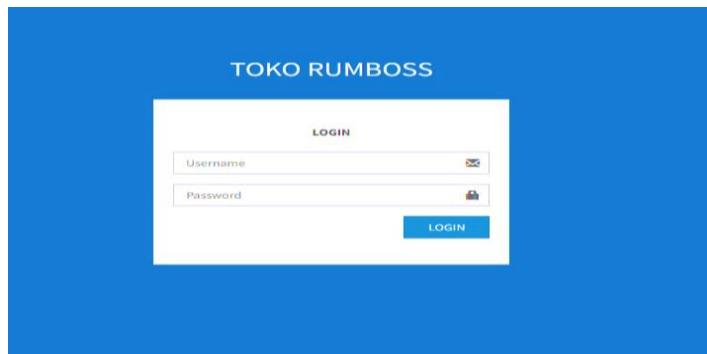


Kurir	Service	Ongkir	Lama Pengiriman	Pilih Kurir
Pos Indonesia	Pos Regular	Rp. 17,000,-	2 HARI	<input type="radio"/>
Pos Indonesia	Pos Nextday	Rp. 35,000,-	1 HARI	<input type="radio"/>
Pos Indonesia	Pos Kargo	Rp. 40,000,-	7-14 HARI	<input type="radio"/>
JNE	OKE	Rp. 17,000,-	2-3	<input type="radio"/>
JNE	REG	Rp. 19,000,-	1-2	<input type="radio"/>
JNE	YES	Rp. 35,000,-	1-1	<input type="radio"/>
TIKI	ECO	Rp. 16,000,-	2-3	<input type="radio"/>
TIKI	REG	Rp. 18,000,-	2	<input type="radio"/>
TIKI	ONS	Rp. 34,000,-	1	<input type="radio"/>

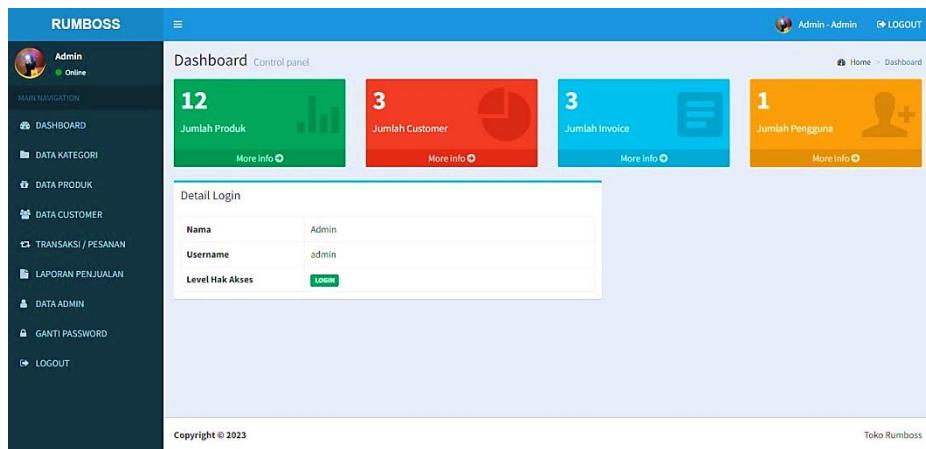
[KEMBALI KE KERANJANG](#) [BUAT PESANAN](#)

Gambar 5. Tampilan estimasi biaya ongkir

Pada gambar 9, terdapat halaman login untuk admin Toko Rumboss. Admin harus mengisi username dan password yang telah di daftarkan.

**Gambar 6.** Tampilan menu login admin

Pada gambar 10, terdapat halaman dashboard dari admin Toko Rumboss. Pada dashboard admin terdapat produk yang ada pada website, jumlah customer dan jumlah pesanan masuk.

**Gambar 10.** Tampilan menu dashboard admin

Pada gambar 11, terdapat halaman admin pesanan-pesanan dari customer yang masuk. Pada halaman ini adamin dapat melihat status pembayaran customer yang sudah membayar dan belum selesai melakukan pembayaran.



The screenshot shows a web-based order management system. At the top, there's a navigation bar with a logo, a search bar, and user information (keranjang belanja, E-mail: jay@gmail.com). Below the navigation is a sidebar with links: KATEGORI PRODUK, PESANAN SAYA, GANTI PASSWORD, and KELUAR. The main content area is titled 'PESANAN' and displays a message: 'Pesanan berhasil dibuat, silahkan melakukan pembayaran.' Below this, it says 'Semua data pesanan / invoice anda.' A table lists three orders:

NO	No.Invoice	Tanggal	Nama Penerima	Total Bayar	Status	Opsi
13	INVOCIE-0013	2023-07-07	jay	Rp.120,000,-	Menunggu Pembayaran	Konfirmasi Pembayaran Batal
12	INVOCIE-0012	2023-07-06	jay	Rp.100,000,-	Batal	Batal
11	INVOCIE-0011	2023-07-06	jay	Rp.127,000,-	Batal	Batal

Gambar 11. Tampilan pesanan customer.

KESIMPULAN

Pembuatan company profile berbasis website untuk Toko Rumboss merupakan langkah strategis dalam memperkuat identitas dan meningkatkan kredibilitas toko di era digital. Melalui website, Toko Rumboss dapat menyampaikan informasi penting seperti profil perusahaan, produk yang ditawarkan, kontak, serta keunggulan kompetitif secara profesional dan mudah diakses oleh calon pelanggan kapan saja dan di mana saja. Proses pembuatan website ini melibatkan beberapa tahapan, mulai dari analisis kebutuhan, pengumpulan konten, desain antarmuka, pengembangan teknis, hingga uji coba dan peluncuran. Dengan pendekatan yang sistematis, website yang dihasilkan tidak hanya menarik secara visual, tetapi juga fungsional dan responsif terhadap berbagai perangkat. Website company profile ini diharapkan menjadi media promosi yang efektif serta membantu membangun kepercayaan pelanggan terhadap Toko Rumboss, sekaligus membuka peluang pasar yang lebih luas

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, V. K., Sholikin, W., Artamevia, W., Khayatun, W. F., Hidayah, W. R., Lestari, E. D., & Tripuspitaningrum, R. (2024). *Pendampingan Pemanfaatan Company Profile UKM Baso Aci Wocil Berbasis Website Sebagai Digital Marketing*. 2(2), 296–302.
- Amanah, L., Handayani, N., Susanti, S., & Azizah, M. (2024). Strategi Digital Marketing Dan Pembuatan Company Profile Pada UMKM Kalikepitng Sejahtera Kecamatan Tambak Sari. *Jurnal Kreativitas Dan Inovasi (Jurnal Kreanova)*, 4(2), 50–55. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v4i2.6639>
- Astuti, T. D., Pabulo, A. M. A., & Setyaningsih, P. W. (2023). Pembuatan Company Profile untuk Gula Kelapa Kulon Progo Berbasis Website. *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Pendidikan Dan Teknologi Masyarakat*, 1(1), 37–41. <https://doi.org/10.31004/dedikasi.v1i1.14>
- Diana, L., Wirasaputra, D. E., Pratama, M. R., Darmawan, A. N., Pembangunan, U., Veteran,



- N. ", & Timur, J. (2022). Pembuatan Website Profil Untuk UMKM Titi Jaya Sebagai Media Pemasaran Dan Promosi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 173–178. https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index
- Fahrezy, M. F., Farizi, A., Rudiansah, C., & Kuntari, W. (2025). *Pengembangan Bisnis Pembuatan Website Company Profile dan Portofolio pada Nest Link*. 3.
- Halim, R. S., Chandra, T. Y., & Mau, H. A. (2023). Perkembangan Bisnis Di Era Digital. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2(September), 3048–3074. <https://jmi.rivierapublishing.id/index.php/rp/article/view/580/666>
- Indah, A. B. R., Rusman, M., Hanafi, R., Mardin, F., Tahir, N., Handayani, D., Calista, D., Iksan, T. S., Rum, M. F., & Nursaid, M. (2023). Perancangan Company Profile Sebagai Media Informasi Visual Pada Kelompok UMKM Desa Lampoko Kec. Balusu Kab. Barru. *JURNAL TEPAT: Teknologi Terapan Untuk Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 284–300.
- Nurfadilah, S. (2022). Perancangan Website Company Profile Pada UMKM Orazio Multiusaha Indonesia. *Applied Business and Administration Journal*, 1, 1–8.
- Rahman, M., & Herlambang, T. S. (2025). *Implementasi Website Company Profile Sebagai Media Sistem Informasi Di Inti Poto Medan*. 2(11), 5446–5451.
- Stevani Boyo, Dasril, & Mukramin. (2024). Rancang Bangun Company Profile Berbasis Website dalam Upaya Peningkatan Aksesibilitas UMKM di Kota palopo. *Jurnal Publikasi Teknik Informatika*, 3(1), 73–88. <https://doi.org/10.55606/jupti.v3i1.2616>
- Wahyuni, S. (2023). *Pembuatan Company Profile Dan PPDB Online DI SMK Islam Al Amin Cikarang Bekasi*. 4(1), 1–5.