

SKRIPSI

**PEMASARAN BERBASIS *WEBSITE* MENGGUNAKAN
WEBFLOW PADA USAHA JASA SOLUSIMUU**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan
Program Studi Manajemen Bisnis Internasional
Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Bali

Oleh:

IVON KUSUMA TRIANINGSIH

NIM 2215764037

**PROGRAM STUDI RPL MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG**

2023

SKRIPSI

**PEMASARAN BERBASIS *WEBSITE* MENGGUNAKAN
WEBFLOW PADA USAHA JASA SOLUSIMUU**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan

Program Studi Manajemen Bisnis Internasional

Jurusan Administrasi Bisnis

Politeknik Negeri Bali

Oleh:

IVON KUSUMA TRIANINGSIH

NIM 2215764037

PROGRAM STUDI RPL MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

1. Judul Skripsi : Pemasaran Berbasis *Website* Menggunakan *Webflow* Pada Usaha Jasa Solusimuu
2. Penulis
 - a. Nama : Ivon Kusuma Trianingsih
 - b. Nim : 2215764037
3. Jurusan : Administrasi Bisnis
4. Program Studi : RPL D4 Manajemen Bisnis Internasional

Badung, 22 Agustus 2023

Menyetujui :

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Kadek Cahya Dewi, S.T., M.Cs
NIP.198409092014042001



Putu Sandra Putri Astariani, S.S., M.Hum
NIDN 0008089701

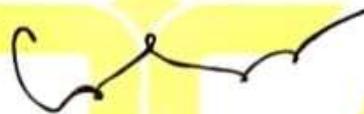
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI
PEMASARAN BERBASIS *WEBSITE* MENGGUNAKAN
***WEBFLOW* PADA USAHA JASA SOLUSIMUU**

Oleh :

IVON KUSUMA TRIANINGSIH
NIM : 2215764037

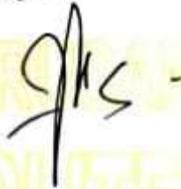
Disahkan:

Ketua Penguji



Kadek Cahya Dewi, S.T., M.Cs
NIP. 198409092014042001

Penguji I



Ir. Ni Wayan Sukartini, M.Agb
NIP. 196204221990032002

Penguji II



I Putu Yoga Laksana, S.Pd.,M.Pd
NIP. 198809092019031013

Mengetahui
Jurusan Administrasi Niaga
Ketua,



Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE.,MBA.,Ph.D
NIP. 196409291990032003

Badung, 22 Agustus 2023
Prodi Manajemen Bisnis Internasional
Ketua,



Ketut Vini Elfarosa, SE., M.M.
NIP. 197612032008122001

MOTTO

“WHATEVER YOU ARE, BE A GOOD ONE”

PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul **“Pemasaran Berbasis *Website* Menggunakan *Webflow* Pada Usaha Jasa Solusimuu”** tepat pada waktunya. Atas terselesaikannya penelitian ini, maka penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, saudara dan keluarga yang tidak henti-hentinya memberikan dukungan moril, nasehat dan doa untuk kesuksesan penulis.
2. Ibu Kadek Cahya Dewi, S.T., M.Cs, selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran, memberikan motivasi serta memberikan petunjuk selama penyusunan skripsi *design & innovation* ini sehingga penulis dapat menyelesaikan tepat waktu.

3. Ibu Putu Sandra Putri Astariani, S.S., M.Hum, selaku Dosen Pembimbing II yang juga membimbing penulis dengan sabar, memberikan saran dan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi *design & innovation*.
4. Rekan-rekan terdekat penulis, serta teman-teman D4 RPL MBI yang tidak bisa disebutkan satu persatu atas dukungan, motivasi kesetiaan selama penyusunan skripsi ini.

Skripsi ini akan lebih sempurna jika mendapatkan masukan dari para pembaca, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi tercapainya kesempurnaan dalam skripsi *design & innovation* ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi nyata bagi perkembangan dunia industri dan ilmu pengetahuan kedepannya.

Badung, 22 Agustus 2023



Ivon Kusuma Trianingsih
2215764037

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKIRPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini, menyatakan bahwa skripsi dengan judul “**Pemasaran Berbasis Website Menggunakan Webflow Pada Usaha Jasa Solusimuu**” adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah skripsi ini, dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil karya saya.

Badung, 22 Agustus 2023

Yang Menyatakan,



Ivon Kusuma Trianingsih

NIM. 2215764037

ABSTRAK

Solusimuu merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa seperti jasa olah data *SPSS*, *SmartPLS*, *Anates*, jasa tulis, ketik, jasa les private mata kuliah, mata pelajaran dan lain sebagainya. Bisnis bidang pendidikan online ini sudah berjalan selama 1 tahun, sehingga sudah banyak orang yang menggunakan jasa. Namun selama ini untuk pengelolaan bisnis masih dilakukan secara manual dan sendiri seperti admin mendata pesanan dan promosi yang dilakukan juga masih manual menggunakan Instagram yang tidak menentu jadwal postingannya. *Customer* hanya dapat informasi melalui chat *whatsapp message* sehingga harus berkali kali memberi tahu pricelist dan produk jasa yang tersedia. Sehingga seringkali banyak *customer* yang bertanya namun belum sempat terbalas dikarenakan kurangnya informasi yang dapat diakses secara langsung. Untuk itu jika ada *website* yang dapat diakses oleh seluruh customer dapat memudahkan dalam pemasaran dan juga pemberian informasi. Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan di atas maka rumusan masalah yang akan menjadi bahan pembahasan yaitu bagaimana pemasaran berbasis *website* menggunakan *Webflow* pada usaha jasa Solusimuu. Metode pengumpulan data yang digunakan pada tahap ini adalah studi pustaka, observasi, dan kuesioner. Selanjutnya jenis penelitian yang digunakan adalah *Research and Development (RnD)*. Bentuk kegiatan dalam penelitian ini berupa pembuatan *website* menggunakan *Webflow* sebagai suatu pemasaran pada usaha jasa Solusimuu dengan mengacu pada metode *System Development Life Cycle (SDLC)*. Hasil luaran pada penelitian ini yaitu dapat menghasilkan *website* menggunakan *Webflow* pada usaha jasa Solusimuu. Hasil pengujian dari 20 responden menunjukkan presentase sebesar 90,1% artinya hasil *website* layak dan berhasil.

Kata Kunci : Pemasaran, Website, Webflow, Solusimuu

ABSTRACT

Solusimuu is a business engaged in services such as SPSS data processing services, SmartPLS, Anates, writing services, typing services, private tutoring services for courses, subjects and so on. This online education business has been running for 1 year, so many people have used the service. But so far, business management is still done manually and independently, such as the admin recording orders and promotions that are carried out manually using Instagram, which has an erratic posting schedule. Customers can only get information via WhatsApp message chat, so they have to repeatedly inform the price list and available service products. So often many customers ask questions but have not had time to reply due to a lack of information that can be accessed directly. For this reason, if there is a website that can be accessed by all customers, it can facilitate marketing and also provide information. Based on the situation analysis described above, the problem formulation that will be discussed is how website-based marketing uses Webflow in the Solusimuu service business. Data collection methods used at this stage are literature study, observation, and questionnaires. Furthermore, the type of research used is Research and Development (RnD). The form of activity in this research is in the form of making a website using Webflow as a marketing for the Solusimuu service business with reference to the System Development Life Cycle (SDLC) method. The output of this research is to be able to produce a website using Webflow in the Solusimuu service business. The test results from 20 respondents showed a percentage of 90.1%, meaning that the results of the website were feasible and successful.

Keywords: Marketing, Website, Webflow, Solusimuu

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT/ Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan segala berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Pemasaran Berbasis Website Menggunakan Webflow Pada Usaha Jasa Solusimuu**” dengan tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi syarat kelulusan Sarjana Terapan Program Studi Manajemen Binsis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Bali.

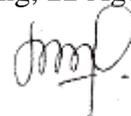
Dalam kesempatan yang baik ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada pihak – pihak yang telah mendukung sehingga penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan dari semua pihak dalam menyelesaikan laporan ini. Ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya penulis sampaikan kepada yang terhormat :

1. **Bapak I Nyoman Abdi, SE., M.eCom.**, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali
2. **Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA, Ph.D**, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali yang sudah mengizinkan penulis melakukan kegiatan pembelajaran pada kelas RPL MBI 2022

3. **Bapak Drs. Ida Bagus Artha Adnyana, M.Hum.,** selaku Ketua Prodi RPL D4 Manajemen Bisnis Internasional, Politeknik Negeri Bali
4. **Ibu Kadek Cahya Dewi, S.T., M.Cs,** selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan petunjuk, masukan, dan nasehat yang sangat berguna
5. **Ibu Putu Sandra Putri Astariani, S.S., M.Hum.,** selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, penulisan, format kerapian dan waktunya untuk membimbing selama proses penyusunan skripsi
6. Bapak dan Ibu Dosen Administrasi Bisnis yang telah mendidik dan memberikan materi pembelajaran serta seluruh staf pegawai yang telah membantu kelancaran proses perkuliahan
7. Seluruh rekan-rekan mahasiswa D4 RPL Manajemen Bisnis Internasional yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuan dalam pembuatan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini, baik dari segi materi maupun penyajian laporan ini. Masih memerlukan kritik dan saran yang sangat bermanfaat bagi penulis untuk penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak.

Badung, 22 Agustus 2023



Ivon Kusuma Trianingsih

DAFTAR ISI

	Halaman
KULIT MUKA.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKIRPSI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kontribusi Hasil Penelitian	7
1.5 Metode Penelitian.....	7
1.6 Sistematika Penulisan.....	11

BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Landasan Teoritis.....	12
2.1.1 Manajemen Pemasaran	12
2.1.2 <i>Website</i>	16
2.1.3 Definisi <i>Website</i> Yang Baik.....	20
2.1.4 <i>Website</i> Untuk Pemasaran.....	22
2.1.5 CMS	22
2.1.6 <i>Webflow</i>	23
2.1.7 Kelebihan <i>Webflow</i> dibanding <i>Wordpress</i>	25
2.1.8 <i>Information Architecture</i>	25
2.2 Kajian-Kajian Penelitian Terdahulu.....	26
2.3 Kerangka Konsep.....	30
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	32
3.1 Profile Perusahaan.....	32
3.5.1 Visi jasa Solusimuu.....	33
3.5.2 Misi jasa Solusimuu	33
3.5.3 Produk dari Jasa Solusimuu	33
3.5.4 Lokasi Jasa Solusimuu	36
3.5.5 Logo Jasa Solusimuu	37
3.5.6 Struktur Organisasi Jasa Solusimuu.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Bentuk Kegiatan.....	40
4.2. Sumber Daya Yang Dibutuhkan.....	42
4.2.1 Spesifikasi Perangkat Keras.....	42
4.2.2 Spesifikasi Perangkat Lunak	42
4.2.3 Target dan Sasaran	43
4.3 Hasil Desain dan Inovasi.....	44
4.3.1 Tahapan Pelaksanaan	45
4.3.2 Indikator Keberhasilan Program	46
4.3.3 Jadwal Pelaksanaan.....	49

4.3.4 Bauran Pemasaran Usaha Jasa Solusimuu	50
4.3.5 Arsitektur Map / Sitemap.....	64
4.3.6 Hasil Tampilan Desain Website.....	67
4.3.7 Hasil Pembuatan Website Dengan <i>Webflow</i>	73
4.3.8 Testing.....	77
4.3.9 Maintenance.....	81
4.4 Implikasi Ekonomi.....	82
BAB V PENUTUP	83
5.1 Kesimpulan	83
5.2 Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	88

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2. 1 Simbol-Simbol Flowmap.....	19
Tabel 3.1 Struktur Organisasi Usaha Jasa Solusimuu	38
Tabel 4.1 Bentuk Kegiatan	41
Tabel 4.2 Perangkat Keras.....	42
Tabel 4.3 Perangkat Lunak	43
Tabel 4.4 Tahapan Pelaksanaan.....	45
Tabel 4.5 Indikator Keberhasilan Program Untuk Penulis.....	46
Tabel 4.6 Indikator Keberhasilan Program Untuk <i>Customer</i>	47
Tabel 4.7 Jadwal Pelaksanaan	49
Tabel 4.8 Flowmap sistem yang sedang berjalan	59
Tabel 4.9 Flowmap sistem yang diusulkan.....	61
Tabel 4.10 Hasil Perancangan Information Architecture	66
Tabel 4.11 Kriteria Range Hasil Pengujian Website.....	78
Tabel 4.12 Hasil Pengujian Website.....	79
Tabel 4.13 Hasil Masukan Responden	80

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Grafik Jumlah Orderan Jasa Solusimuu	3
Gambar 1.2 Presentase Media Pemasaran Jasa Solusimuu	4
Gambar 2.1 Tampilan <i>Webflow</i>	24
Gambar 2.2 Kerangka Konsep.....	31
Gambar 3.1 Gambaran Jasa Tulis.....	34
Gambar 3.2 Gambaran Jasa Bimbingan	35
Gambar 3.3 Gambaran Jasa Olah Data.....	36
Gambar 3.4 Logo Solusimuu.....	37
Gambar 4.1 Jadwal Pelaksanaan	49
Gambar 4.2 Produk Usaha Jasa Solusimuu	51
Gambar 4.3 Harga Jasa pada Usaha Jasa Solusimuu.....	52
Gambar 4.4 Tempat Usaha Jasa Solusimuu	53
Gambar 4.5 <i>Social Media Facebook</i> Usaha Jasa Solusimuu.....	54
Gambar 4.6 <i>Social Media Instagram</i> Usaha Jasa Solusimuu.....	55
Gambar 4.7 Admin Jasa Solusimuu	57
Gambar 4.8 Proses Jasa Solusimuu	58
Gambar 4.9 <i>Physical Evidence</i> Jasa Solusimuu	63
Gambar 4.10 Tampilan Navigasi Bar	67

Gambar 4.11 Tampilan Hero Section	68
Gambar 4.12 Tampilan Ringkasan Tentang Kami	69
Gambar 4.13 Tampilan Ringkasan Layanan	70
Gambar 4.14 Tampilan Ringkasan Testimoni	70
Gambar 4.15 Tampilan Faq Section	71
Gambar 4.16 Tampilan Perancangan Website	72
Gambar 4.17 Tampilan Navigasi Bar dan Hero Section	73
Gambar 4.18 Tampilan Tentang Kami	74
Gambar 4.19 Daftar Layanan Jasa Solusimuu.....	74
Gambar 4.20 Tampilan Testimoni	75
Gambar 4.21 Tampilan Frequently Ask Questions / FAQs.....	75
Gambar 4.22 Tampilan Keseluruhan Website.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Parameter Penilaian

Lampiran II Tabulasi Kuesioner

Lampiran III Surat Keterangan Penggunaan Karya Mahasiswa

Lampiran IV Hasil Luaran Penelitian

Lampiran V Biodata Diri

Lampiran VI Form Proses Bimbingan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha untuk menarik perhatian dan menjaga pelanggan merupakan aspek yang sangat krusial untuk dilakukan dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Strategi yang paling relevan dalam menghadapi meningkatnya persaingan di pasar adalah pendekatan bisnis yang mampu memenuhi tuntutan kompetisi yang semakin ketat. Hal ini dilakukan melalui penggunaan berbagai jenis fasilitas dan infrastruktur yang semakin canggih dan berkembang, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Salah satu taktik ini melibatkan aspek pemasaran menggunakan platform digital, yang sering dikenal sebagai digital marketing. Digital marketing adalah cara pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan alat-alat digital, terutama melalui internet dan berbagai aplikasi yang ada di dalamnya (Ryan, 2014).

Pendekatan ini memungkinkan hubungan yang erat antara produsen atau penjual dengan pelanggan, melewati batasan jarak, waktu, dan lokasi. Wardhana (2015) menemukan bahwa strategi digital marketing berpengaruh hingga 78% terhadap keunggulan bersaing UMKM dalam memasarkan produknya.

Industri jasa bimbingan belajar/lembaga pendidikan mendapat tempat tersendiri dikalangan masyarakat terutama pelajar dan mahasiswa tingkat akhir. Mereka mempunyai kesulitan tersendiri dalam menyusun tugas akhir maupun skripsi serta berbagai mata pelajaran maupun mata kuliah yang sulit dimengerti. Sama halnya seperti belajar, dalam penulisan skripsi sangat dibutuhkan bimbingan. Mengingat mahasiswa bukanlah ahli dalam meneliti. Dosen pembimbing akademik (PA) merupakan dosen yang diberi tugas untuk membimbing sekelompok mahasiswa dengan tujuan untuk membantu mahasiswa menyelesaikan studinya dengan cepat dan efisien (Yuli, 2015). Bimbingan dari dosen pembimbing akademik (PA) dan dosen pembimbing berupa saran akan sangat membantu mahasiswa untuk menulis skripsi lebih baik dan lebih cepat. Namun dalam menyusun tugas akhir atau skripsi banyak sekali kendala dan hambatan yang terjadi seperti bingung merumuskan topik/masalah skripsi, kesulitan membuat *literature review*, kesulitan menulis isi skripsi, dan kesulitan memperoleh progress.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Andani, hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala dari diri sendiri penyebab lama penulisan skripsi mahasiswa adalah malas (Andani, 2019). Sedangkan kendala dari luarnya adalah dosen susah ditemui karena sibuk ataupun faktor lainnya. Selain itu juga diketahui penyebab mahasiswa kesulitan dalam menulis skripsi adalah susah menemukan referensi. Dengan kata lain antara *das sollen* dan *das sein* mahasiswa tidak berjalan beriringan, hal ini menyebabkan mahasiswa menjadi tertekan, stress, dan tidak bisa berkonsentrasi penuh, sehingga berdampak pada penyelesaian skripsi. Solusimuu merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa seperti jasa olah data *SPSS*, *SmartPLS*,

Anates, jasa tulis, ketik, jasa les private mata kuliah, mata pelajaran dan lain sebagainya. Bisnis bidang pendidikan online ini sudah berjalan selama 1 tahun, sehingga sudah banyak orang yang menggunakan jasa Solusimuu sebagai alternatif dalam membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Namun selama ini untuk pengelolaan bisnis masih dilakukan secara manual dan sendiri seperti admin mendata pesanan dan membuat laporan keuangan pada aplikasi Microsoft Office Excel, promosi yang dilakukan juga masih manual menggunakan Instagram yang tidak menentu jadwal postingannya. *Customer* hanya dapat informasi melalui chat *Whatschap* sehingga harus berkali kali memberi tahu *pricelist* dan produk jasa yang tersedia. Sehingga seringkali banyak *customer* yang bertanya namun belum sempat terbalas dikarenakan kurangnya informasi yang dapat diakses secara langsung. Berikut data hasil jumlah pengguna jasa Solusimuu selama 1 tahun terakhir:

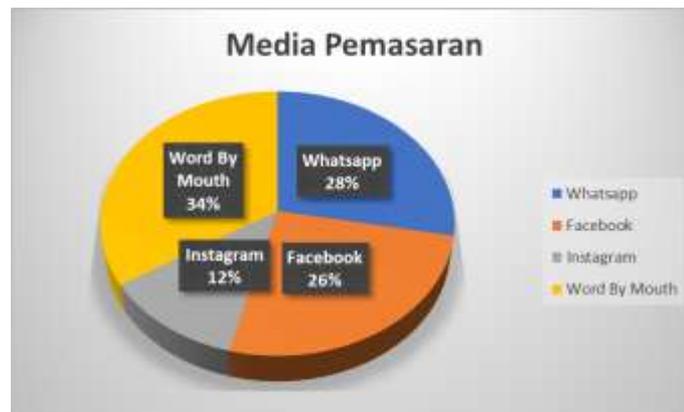


Gambar 1.1 Grafik Jumlah Orderan Jasa Solusimuu

Sumber: Data Jasa Solusimuu 2022

Berdasarkan hasil grafik diatas merupakan jumlah orderan dan pendapatan yang masuk pada 1 tahun terakhir. Terlihat orderan yang masuk paling banyak pada

bulan Juni sebanyak 56 orderan masuk dengan pendapatan Rp.7.545.000,00 dan bulan Desember sebanyak 67 orderan masuk dengan pendapatan Rp.7.890.000,00, sedangkan orderan paling kecil pada bulan September sebanyak 25 orderan dengan pendapatan Rp.2.495.000. Dapat disimpulkan bahwasannya orderan yang masuk masih fluktuatif artinya tidak menentu, hal ini dapat dijadikan evaluasi agar kedepannya jumlah orderan akan terus meningkat. Selanjutnya pemasaran yang digunakan oleh jasa Solusimuu yaitu sebagai berikut:



Gambar 1.2 Presentase Media Pemasaran Jasa Solusimuu

Sumber: Data Jasa Solusimuu 2022

Menurut penelitian Winarti transaksi bisnis melalui internet merupakan satu fenomena bisnis baru (Winarti, 2021). Salah satu manfaat internet sebagai sarana memperkenalkan dan memasarkan produk barang atau jasa. Dari sisi finansial, pemasaran online sangat menjanjikan untuk peningkatan laba usaha. Terlihat pada data pemasaran yang dilakukan jasa solusimuu masih menunjukkan presentase yang terbesar yaitu *word by mouth* artinya masih dalam proses pemasaran dari mulut ke mulut. Dan ketika ada yang bertanya mengenai jasa yang ditawarkan dan

harga yang tersedia, pemberitahuan masih dilakukan secara manual dengan membalas satu persatu melalui *whatsapp message*, tentu hal ini kurang efektif dilakukan. Untuk itu jika ada *Website* yang dapat diakses oleh seluruh *customer* dapat memudahkan dalam pemasaran dan juga pemberian informasi. Kelebihan yang dimiliki oleh *website* sebagai media promosi dan penjualan online adalah dapat menghemat waktu *customer* untuk mencari informasi brand dan informasi produk yang berguna untuk memberi kepercayaan kepada *customer* terhadap brand tersebut, mempermudah akses *customer* untuk memberikan *feedback* kepada penjual, memiliki akses untuk menjangkau target audience dengan luas, serta memperkecil biaya promosi yang dikeluarkan (Yovansa & Asthararianty, 2022). Dalam membuat *website* yang mudah dan cepat penulis menggunakan CMS. Menurut Sibarani (2019) *Content Management System (CMS)* adalah suatu sistem yang digunakan untuk mengelola dan memfasilitasi proses pembuatan, pembaharuan, dan publikasi konten secara bersama *collaborative content management*, konten mengacu pada informasi dalam bentuk teks, grafik, gambar maupun dalam format-format lain yang perlu dikelola dengan tujuan memudahkan proses pembuatan, pembaharuan, distribusi, pencarian, analisis, dan meningkatkan fleksibilitas untuk ditransformasikan ke dalam bentuk lain. Kegunaan CMS adalah untuk mempermudah user membangun sebuah situs *Website* dan juga memudahkan dalam mengedit konten ataupun template tanpa harus mempelajari begitu dalam beberapa bahasa pemrograman *Website* yang membutuhkan waktu yang sangat lama, seperti *HTML, PHP, MySQL* dan lain-lain.

Webflow adalah alat desain web visual yang menerjemahkan keputusan desain ke dalam kode yang bersih dan siap produksi. Dibuat untuk memungkinkan perancang dan pengembang dan pada dasarnya siapa saja membuat situs web yang sepenuhnya responsif (Torque 2021). *Webflow* pada dasarnya adalah tool desain web yang mudah digunakan bagi pemula karena tidak membutuhkan kemampuan coding. Selain itu, *Webflow* juga menawarkan layanan hosting dan content management system (CMS). Dari permasalahan tersebut, maka dibutuhkan sebuah media informasi yang dapat diakses oleh *customer* dimanapun dan kapanpun. Oleh karena ini dibuatlah rancangan *Website* yang berjudul “**Pemasaran Berbasis Website Menggunakan Webflow Pada Usaha Jasa Solusimuu**”. *Website* ini digunakan sebagai media informasi dan promosi produk jasa yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan di atas maka rumusan masalah yang akan menjadi bahan pembahasan yaitu bagaimana pemasaran berbasis *Website* menggunakan *Webflow* pada usaha jasa Solusimuu?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan yang ingin dicapai dari penulisan dan pembuatan skripsi ini adalah untuk mengembangkan pemasaran berbasis *Website* menggunakan *Webflow* pada usaha jasa Solusimuu sehingga dapat digunakan sebagai media promosi dan informasi produk jasa yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun.

1.4 Kontribusi Hasil Penelitian

Adapun kontribusi yang dihasilkan mahasiswa dengan adanya skripsi ini yaitu:

- a. Mengimplementasikan materi-materi yang didapat selama perkuliahan.
- b. Dapat merancang dan membuat *Website* menggunakan *Webflow* pada usaha jasa Solusimuu.
- c. Mempermudah kinerja admin sehingga pengelolaan bisnis menjadi lebih cepat.
- d. Mempermudah *customer* dalam mengakses informasi dan melakukan pemesanan jasa yang dibutuhkan.

1.5 Metode Penelitian

Adapun metode yang digunakan berupa metode pengembangan sistem dan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1.5.1 Metode Pengembangan

Dalam pemasaran berbasis *Website* menggunakan *Webflow* pada usaha jasa Solusimuu ini metode yang digunakan adalah *System Development Life Cycle* atau *SDLC*, dan berikut adalah uraian dari tahapan dalam metode *SDLC* menurut penelitian Norasela (2021) sebagai berikut:

- a. *Requirement Gathering and Analysis*

Pada tahap ini dilakukan analisis kebutuhan sistem yang akan dibangun berupa pengumpulan data terkait proses bisnis yang dilakukan pada jasa

Solusimuu. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung pada bisnis yang sudah berjalan selama 1 tahun terakhir, serta melalui studi pustaka. Pengumpulan data ini digunakan untuk mengetahui rumusan masalah dan batasan masalah dalam pembuatan *Website* sehingga dapat melanjutkan ke tahap berikutnya.

b. Design

Desain menggunakan bantuan *Webflow* dimana desain dirancang sesuai dengan kebutuhan. Desain yang telah dibuat akan menjadi informasi yang lengkap. Tahap ini juga termasuk pembuatan menu menu yang akan menjadi tampilan website dan mempersiapkan prosedur dan desain konten-konten sesuai dengan rancangan yang telah dibuat pada tahap sebelumnya.

c. Testing

Pada tahap ini dilakukan pengujian terhadap *website* yang telah dibuat. Pengujian sistem bertujuan untuk memastikan bahwa semua fitur yang ada berjalan sesuai serta memastikan input yang digunakan menghasilkan output yang diharapkan. Dalam penelitian ini nantinya testing dilakukan dengan membagikan link website yang sudah di publish dan *customer* mengisi kuesioner yang menyatakan sudah dapat mengakses *website* yang berisi informasi-informasi terkait.

d. Maintenance

Pada tahap ini dilakukan setelah sistem digunakan oleh user. Sehingga mendapatkan feedback untuk melakukan perbaikan sistem jika terdapat

kesalahan. Oleh karena itu sistem disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan user.

1.5.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan pada tahap ini adalah studi pustaka, observasi, dan kuesioner. Berikut penjelasan dari metode pengumpulan data yang dilakukan:

a. Studi Pustaka

Studi pustaka yang dilakukan dalam membangun *website* ini meliputi pencarian referensi melalui buku, internet, atau sumber lain seperti hasil penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dan berguna untuk mendapatkan landasan teori. Penulis mencari teori yang berkaitan dengan penelitian ini dengan cara membaca buku yang berhubungan dengan pembuatan website menggunakan *Webflow*, serta mencari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya tentang pembuatan *website* sebagai media pemasaran. Selain itu, penulis juga mencari literatur online melalui internet.

b. Observasi

Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi atau pengamatan langsung yang dilakukan pada bisnis yang dijalankan. Observasi dilakukan pada bisnis penulis sendiri yaitu jasa Solusimuu selama 1 tahun terakhir, terhitung dari awal pembukaan bisnis pada bulan Maret 2022 hingga bulan Maret 2023. Dalam observasi ini yang terlibat langsung yakni penulis

sendiri sebagai pemilik usaha sekaligus peneliti dan total *customer* yang sudah menggunakan jasa Solusimuu dengan kurun waktu 1 tahun terakhir. Kemudian secara langsung melihat hasil yang didapat dari observasi berupa bagaimana proses bisnis yang sudah diterapkan dan mengalami kendala yaitu belum adanya website sebagai media promosi dan informasi yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun oleh *customer*.

c. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Dalam hal ini responden hanya menjawab dengan cara memberi tanda tertentu pada alternatif jawaban yang disediakan. Dalam penelitian skala ini, skala pengukuran yang digunakan adalah skala *Likert*, yaitu skala yang digunakan untuk mengukur pendapat orang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial, penulisan analisis kuantitatif menggunakan pertanyaan dan skor sebagai berikut :

- (1) Skor 5 untuk jawaban Sangat Baik (SB)
- (2) Skor 4 untuk jawaban Baik (B)
- (3) Skor 3 untuk jawaban Cukup Baik (CB)
- (4) Skor 2 untuk jawaban Kurang Baik (KB)
- (5) Skor 1 untuk jawaban Sangat Kurang Baik (SKB)

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang menjabarkan garis besar dalam setiap bagian penelitian ini sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini terdiri dari analisis situasi, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini membahas mengenai teori-teori yang dijadikan sebagai bahan dasar acuan dalam menyusun skripsi ini

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini membahas mengenai sejarah perusahaan, bidang usaha jasa Solusimuu, produk jasa yang ditawarkan, logo usaha jasa Solusimuu serta struktur organisasi perusahaan.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini membahas mengenai bentuk kegiatan, sumber daya yang dibutuhkan, hasil desain dan inovasi serta implikasi ekonomi

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini terdiri dari simpulan serta saran-saran yang diajukan bagi pihak-pihak terkait.

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis, perancangan, dan implementasi yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat kesimpulan yang dapat diambil dari Pemasaran Berbasis Website Menggunakan *Webflow* Pada Usaha Jasa Solusimuu adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan website menggunakan *Webflow* pada usaha jasa solusimuu, dibuat dengan tahapan menganalisis situasi, analisis sistem yang sedang berjalan, membuat *flowmap* sistem baru, membuat rancangan *Information Architecture* dan sitemap, membuat desain tampilan website, melakukan pengujian dan perbaikan.
2. Pembuatan website menggunakan *Webflow* pada usaha jasa solusimuu sudah berhasil dibuat dengan baik dan hasil pengujian 90,1% menyatakan layak dan berhasil diperoleh dari hasil rekapitulasi penyebaran kuesioner kepada responden.
3. Dalam website usaha jasa Solusimuu ini ada 4 menu utama sesuai dengan *information architecture* dan sitemap yaitu Beranda, Tentang Kami, Layanan Jasa, dan Testimoni. Memuat informasi-informasi seputar yang dibutuhkan *customer* nantinya.

1.2 Saran

Adapun beberapa hal yang disarankan oleh penulis untuk mengembangkan website usaha jasa Solusimuu ini agar bisa menjadi lebih baik lagi, diantaranya sebagai berikut:

1. Menambahkan Fitur Prosedur Pesan
2. Menambahkan Bypass To Whatsapp Dipojok Kanan Bawah
3. Menambahkan Live Chat Yang Bisa Dijawab Langsung Melalui Website
4. Selanjutnya untuk publikasi tentang website ini dapat melalui social media Instagram, facebook, dan mengikuti pameran atau event-event yang diselenggarakan seperti seminar entrepreneur AN atau lain sebagainya. Agar dikemudian hari dapat secara luas memperkenalkan usaha jasa Solusimuu ini.
5. Untuk kedepannya dapat dipertimbangkan menggunakan domain yang berbayar agar website akan semakin berkualitas dan dari segi keamanan akan terjaga.

DAFTAR PUSTAKA

- Andani, E. M., & Oktaviani, O. (2019). Analisis Kendala Mahasiswa Dalam Proses Penulisan Skripsi (Studi Kasus: Mahasiswa Tahun Masuk 2010-2013 Program Studi Pendidikan Teknik Bangunan Jurusan Teknik Sipil Ft Unp). *Cived*, 5(4).
- Alphama, B. A. (2015). Sistem Informasi Promosi Berbasis Web pada Jimm's Bridal. *Information System for Educators and Professionals*.
- Anwariningsih, S. H. (2011). Multi Faktor Kualitas Website. *Jurnal Gaung Informatika* 4, 0271, 17-29.
- Anggraini Vita 2023. Testing : Pengertian, Tujuan, Prinsip dan Manfaat
<https://dosenpintar.com/testing-adalah/>
Diakses: 22 Mei 2023
- Arfyanti, I., Wati, H. E., & Ma, A. (2017.). *Dan Material Pada Pt Alfajar Sejahtera Samarinda*.
- Assauri, S. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT. Rajagrafindo Persada.
- Baihaqi Sofyan Ashshiddiqy (2020), Analisis Perbandingan Responsive Web Design Tool Antara Webflow Dengan Bootstrap Studio Pada Aplikasi Berbasis Web. Skripsi. Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Dan Komputer Akakom Yogyakarta
- Dwinanda, G. (2019). Jurnal Mirai Management Jurnal Mirai Management. *Jurnal Mirai Managemnt*, 4(2), 122-136.
<https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/mirai>
- Elisabeth Harmonia Pradita, N. Y., & Atasa, D. (2022). *Implementasi Bauran Pemasaran 7P Pada Cv . Citra Kreasindo Di Kota Surabaya Implementation of the 7P Marketing Mix At Cv . Citra Kreasindo in Surabaya City*. 24(3), 1338-1347.
- Febriani, Y. I., & Siswahyudianto, S. (2022). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Pada Home Industry Suiip Desa Karangrejo Kabupaten Tulungagung. *Journal Of Management Small And Medium Enterprises (Smes)*, 15(3), 355-366.
- Granqvist, R. (2022). *The performance of Webflow : a comparative study*.
- Hakim, L., & Vida, T. (2017). Sistem Informasi Promosi Dan Pemasangan Jasa Iklan Berbayar berbasis Web Mobile. *Jusim*, 2(1), 1-6.
- Habibi, R., Masruro, D. A., & Khonsa, N. H. (2020). *Aplikasi Inventory barang menggunakan QR code* (Vol. 1). Kreatif.
- Hasugian, P. S. (2018). Perancangan website sebagai media promosi dan informasi. *Journal Of Informatic Pelita Nusantara*, 3(1).
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kelima Belas Jilid I, terj. Bob Sabran, MM, Erlangga, Jakarta.
- Kristiyanti, M., & Rahmasari, L. (2015). Website sebagai media pemasaran produk-produk unggulan umkm di Kota Semarang. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 13(2), 186-196.
- Nadiyah Rahmalia 2021. Webflow Tool Mudahkan Desan Web Tanpa Coding
<https://glints.com/id/lowongan/Webflow-adalah/#apa-itu-Webflow>
Diakses: 23 Desember 2022

- Norasela. (2021). *Sistem informasi promosi dan manajemen reseller berbasis Website pada sansansnack*. Tugast Akhir. Politeknik Negeri Bali.
- Nurhadi. (2019). Manajemen Strategi Pemasaran Bauran (Marketing Mix) Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6(2), 142–157.
- Nurcholifah, I. (2014). Strategi marketing mix dalam perspektif syariah. *Jurnal Khatulistiwa LP2M IAIN Pontianak*, 4(1), 73-86.
- Puguh Anggit 2020. Maintenance: Arti, Tujuan, hingga Perbedaannya dengan Repair <https://blog.rumahweb.com/maintenance-adalah/>
Diakses: 22 Mei 2023
- Rahim, E., & Mohamad, R. (2021). Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah. *MUTAWAZIN (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1), 15–26. <https://doi.org/10.54045/mutawazin.v2i1.234>
- Rivai, V. (2013). *Islamic risk management for Islamic bank*. Gramedia Pustaka Utama.
- Ryan, D. (2014). *Understanding Digital Marketing*. Great Britain: Kogan Page Limited.
- Satriadev (2023). Perbandingan Webflow dan WordPress: Kelebihan dan Kekurangan Platform Pembuatan Website. diakses 22 Agustus 2023. <https://satriadev.com/perbandingan-webflow-dan-wordpress-kelebihan-dan-kekurangan-platform-pembuatan-website/>
- Sari, S (2022). Implementasi Marketing Mix Pada Pemasaran Produk Cookies Cucurbita Moschata (Labu Kuning) Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Skripsi. Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (Uinfas) Bengkulu
- Sibarani, D. (2019). *Sistem Informasi Makanan Menggunakan Cms Wordpress* (Doctoral Dissertation, Stmik Akakom Yogyakarta).
- Soedewi, S., Swasty, W., Mustikawan, A., & Naufalina, F. E. (2021). Information Architecture Pada Aplikasi E-Commerce (Studi Komparasi Aplikasi Shopee Dan Tokopedia). *Jurnal Bahasa Rupa*, 5(1), 22–34. <https://bit.ly/jurnalbahasarupa>
- Sudirman, A., Wardhana, A., & Hartini. (2022). *Manajemen Pemasaran Era Revolusi Industri 4.0*. PENERBIT MEDIA SAINS INDONESIA (CV. MEDIA SAINS INDONESIA) Melong Asih Regency B40 -Cijerah Kota Bandung -Jawa Barat www.Medsan.Co.Id, March, 196.
- Suri, M. I., & Puspaningrum, A. S. (2020). Sistem Informasi Manajemen Berita Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 8-14.
- Supriyanta, I. M. (2019). *Perancangan Sistem Informasi Jasa Katering Berbasis Website*.
- Wardhana, A. (2015). *Strategi Digital marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia*.
- Warlina, L., & Ambara, J. P. (2018). Information System in Promoting and Ordering of Web-based Confection Service. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 407(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/407/1/012047>
- Winarti, C. (2021). *Pemanfaatan Sosial Media oleh UMKM Dalam Memasarkan*

Produk di Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Nasional Bisnis Seri Ke-4*, 195–206.

Yovansa, V., & Asthararianty, A. (2022). Analisa Pembuatan Konten Visual Esye Atelier Modest Collection 2022 Untuk Wanita Dewasa. *Jurnal DKV Adiwarna*.

<https://publication.petra.ac.id/index.php/dkv/article/view/12261%0Ahttps://publication.petra.ac.id/index.php/dkv/article/viewFile/12261/10747>

Yuli, S. E. (2015). Peran Penasehat Akademik Dalam Mempercepat Kelulusan Mahasiswa. *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, 10(1).