

## Perancangan Website Company Profile UMKM Zamindo Berbasis Laravel dengan Metode Waterfall

<sup>1</sup>Muhammad Risyad Fadilah, <sup>2</sup> Ali Alamsyah Kusumadinata, <sup>3</sup> Aisah Rini Susanti

<sup>1</sup>Program Studi Ilmu Komputer, Universitas Djuanda, Bogor

<sup>2</sup>Program Studi Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Djuanda, Bogor

<sup>3</sup>Program Studi Ilmu Komputer, Universitas Djuanda, Bogor

email: [i.2210148@unida.ac.id](mailto:i.2210148@unida.ac.id), [ali.alamsyah@unida.ac.id](mailto:ali.alamsyah@unida.ac.id), [aisahrini@unida.ac.id](mailto:aisahrini@unida.ac.id)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan merancang dan mengimplementasikan website company profile UMKM Zamindo sebagai media informasi dan promosi yang lebih terstruktur. Permasalahan penelitian berangkat dari penyampaian informasi Zamindo yang sebelumnya tersebar melalui media sosial, marketplace, dan radio, sehingga identitas usaha, informasi produk, dan kontak belum tersaji dalam satu media resmi. Pengembangan sistem menggunakan framework Laravel dengan model Waterfall yang meliputi analisis kebutuhan, desain, implementasi, pengujian, dan support. Data kebutuhan diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan pihak Zamindo. Sistem diimplementasikan menggunakan Laravel 10, Blade, CSS, JavaScript, dan MySQL. Hasil penelitian berupa website yang menyediakan Beranda, Tentang Kami, keunggulan, katalog produk, detail produk, testimoni, Tim Kami, Kontak, Call to Action, serta footer. Pengujian menggunakan Black Box Testing terhadap 12 skenario menunjukkan seluruh skenario berhasil, sehingga tingkat keberhasilan pengujian mencapai 100%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa website dapat digunakan sebagai pusat informasi resmi yang melengkapi media promosi Zamindo dan mendukung branding digital UMKM.

Kata kunci: \*company profile, UMKM, Laravel, Waterfall, media promosi, website\*

### ABSTRACT

This study aims to design and implement a company profile website for Zamindo, a micro, small, and medium enterprise (MSME), as a more structured information and promotional medium. The problem addressed in this study is that Zamindo's information was previously distributed across social media, a marketplace, and radio, making business identity, product information, and contact information less centralized. The system was developed using the Laravel framework and the Waterfall model, consisting of requirements analysis, design, implementation, testing, and support. Requirements data were collected through observation and interviews with Zamindo. The system was implemented using Laravel 10, Blade, CSS, JavaScript, and MySQL. The resulting website provides Home, About Us, company advantages, product catalog, product details, testimonials, Team, Contact, Call to Action, and footer sections. Black Box Testing was conducted using 12 scenarios, and all scenarios passed, resulting in a 100% success rate. The findings indicate that the website can serve as an official information center that complements Zamindo's existing promotional channels and supports the MSME's digital branding.

Keywords: \*company profile, MSME, Laravel, Waterfall, promotional media, website\*

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan internet telah mengubah cara pelaku usaha menyampaikan informasi, membangun citra merek, dan menjangkau calon pelanggan. Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), media digital yang terstruktur dapat membantu

menyatukan informasi usaha sekaligus memperluas jangkauan promosi. Website company profile menjadi salah satu bentuk media digital yang dapat digunakan untuk menyajikan identitas usaha, produk, layanan, dan informasi kontak secara lebih profesional (Damara & Arribe, 2023).

UMKM Zamindo merupakan usaha yang bergerak pada produk kesehatan alami, khususnya Air Bambu Herbal. Zamindo didirikan pada tahun 2017 oleh Nanang Suherman dan dalam kegiatan pemasaran telah memanfaatkan media sosial, marketplace, serta radio. Pola tersebut membantu promosi, tetapi informasi produk, profil usaha, dan komunikasi pelanggan masih tersebar pada beberapa media sehingga belum terpusat pada satu kanal resmi. Kondisi tersebut menjadi dasar kebutuhan terhadap website company profile yang dapat berfungsi sebagai pusat informasi dan pendukung branding.

Penelitian ini berfokus pada perancangan dan implementasi website company profile UMKM Zamindo berbasis web menggunakan framework Laravel dengan metode Waterfall. Ruang lingkup website dibatasi sebagai media informasi dan promosi, bukan sebagai sistem transaksi e-commerce. Website menyediakan informasi usaha, katalog produk, detail produk, testimoni, tim, kontak, dan pengarah komunikasi kepada Zamindo. Pendekatan Laravel dipilih karena mendukung pengembangan aplikasi web yang terstruktur melalui konsep MVC, sedangkan Waterfall digunakan karena tahapan pengembangannya sistematis dan berurutan (Surahmat & Darmawan, 2024; Fitria et al., 2025).

Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan penelitian adalah: (1) merancang website company profile sebagai media promosi Zamindo; (2) membangun website resmi yang menyajikan informasi usaha dan produk secara lengkap dan terstruktur; dan (3) menerapkan model Waterfall dalam proses pengembangan. Kontribusi penelitian ini adalah menghasilkan media informasi resmi yang melengkapi kanal promosi yang telah digunakan Zamindo.

## 2. LANDASAN TEORI

### 2.1 Website dan Company Profile

Website merupakan media berbasis internet yang memungkinkan informasi disajikan dan diakses melalui peramban. Dalam konteks UMKM, website dapat menjadi media promosi yang lebih terkontrol karena struktur informasi dapat dirancang sesuai identitas usaha. Company profile merupakan media yang memperkenalkan identitas, nilai, produk, serta informasi pendukung suatu organisasi kepada publik. Dengan demikian, website company profile tidak hanya berfungsi sebagai halaman informasi, tetapi juga sebagai representasi digital usaha.

### 2.2 Laravel

Laravel adalah framework berbasis PHP yang menerapkan pola Model-View-Controller (MVC). Pemisahan komponen model, tampilan, dan pengendali membantu pengembang mengorganisasi kode sehingga proses pemeliharaan dan pengembangan fitur lebih terarah. Laravel juga menyediakan routing, middleware, dan Eloquent ORM yang mendukung pengembangan aplikasi web secara sistematis.

Dalam penelitian ini Laravel 10 digunakan sebagai kerangka utama pengembangan. Blade digunakan sebagai template engine untuk menyusun tampilan, sedangkan CSS dan JavaScript mendukung desain serta interaktivitas halaman. Pemanfaatan Laravel juga sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa framework tersebut dapat digunakan untuk membangun website company profile dengan struktur pengembangan yang terorganisasi (Surahmat & Darmawan, 2024; Fitria et al., 2025).

### 2.3 MySQL dan Teknologi Pendukung

MySQL digunakan sebagai sistem manajemen basis data untuk menyimpan data yang dibutuhkan website, terutama data produk dan konten yang dikelola sistem. Integrasi Laravel dan MySQL memungkinkan data ditampilkan secara dinamis sehingga informasi produk dapat disusun dalam struktur yang konsisten. HTML digunakan untuk membangun struktur halaman, CSS untuk mengatur tampilan dan responsivitas, sedangkan JavaScript digunakan untuk mendukung interaksi pengguna.

### 2.4 Metode Waterfall

Waterfall merupakan model pengembangan perangkat lunak yang dilakukan melalui tahapan berurutan. Pada penelitian ini tahapan tersebut terdiri atas analisis kebutuhan, desain, implementasi atau code generation, testing, dan support. Tahap analisis digunakan untuk menentukan kebutuhan website; tahap desain menghasilkan rancangan arsitektur, navigasi, dan antarmuka; tahap implementasi menerjemahkan rancangan ke dalam kode; tahap testing memeriksa fungsi sistem; dan support mencakup dokumentasi serta pengembangan lanjutan.

Pemilihan Waterfall didasarkan pada kebutuhan sistem yang relatif jelas sejak awal sehingga proses pengembangan dapat dilakukan secara terarah dan terdokumentasi. Pendekatan serupa digunakan pada beberapa penelitian pengembangan website berbasis Laravel,

termasuk company profile dan sistem informasi lainnya (Fakhirah et al., 2025; Koentjoro et al., 2022).

## 2.5 Penelitian Terkait

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa Laravel dan model pengembangan berurutan dapat digunakan untuk membangun berbagai sistem berbasis web. Fitria et al. (2025) mengembangkan website company profile dengan Laravel dan Waterfall serta menghasilkan halaman informasi perusahaan dan dashboard admin yang responsif. Surahmat dan Darmawan (2024) menggunakan Laravel untuk sistem informasi company profile dan menunjukkan bahwa penerapan tahapan SDLC dapat membuat proses pengembangan lebih terstruktur. Koentjoro et al. (2022) juga menerapkan Waterfall pada website company profile dan menekankan pentingnya tahapan requirement analysis, desain, development, testing, deployment, dan maintenance.

Penelitian lain memperlihatkan penerapan Laravel pada konteks e-commerce, sistem penjualan, dan pengelolaan gudang. Fakhirah et al. (2025) mengembangkan e-commerce dengan Waterfall dan Laravel, sedangkan Wijaya et al. (2024) menggunakan Waterfall untuk sistem manajemen gudang berbasis web. Perbedaan penelitian ini terletak pada fokus objek dan tujuan sistem: penelitian Zamindo tidak membangun transaksi e-commerce, melainkan company profile sebagai pusat informasi dan media promosi UMKM. Dengan demikian, fitur dirancang lebih menekankan penyajian identitas usaha, katalog, keunggulan, testimoni, dan kontak.

| Penelitian                 | Pendekatan                      | Relevansi dengan penelitian Zamindo                                          |
|----------------------------|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Fitria et al. (2025)       | Laravel + Waterfall + Black Box | Menjadi rujukan pengembangan company profile yang terstruktur dan responsif. |
| Surahmat & Darmawan (2024) | SDLC + Laravel                  | Mendukung penggunaan Laravel untuk sistem informasi company profile.         |
| Koentjoro et al. (2022)    | Waterfall + Laravel             | Menunjukkan tahapan pengembangan berurutan pada website company profile.     |
| Fakhirah et al. (2025)     | Waterfall + Laravel             | Mendukung penggunaan Laravel dan pengujian fungsi pada sistem berbasis web.  |
| Wijaya et al. (2024)       | Waterfall PHP/HTML/CSS/JS +     | Menunjukkan penerapan Waterfall untuk                                        |

|  |  |                                                      |
|--|--|------------------------------------------------------|
|  |  | sistem web yang membutuhkan pengelolaan terstruktur. |
|--|--|------------------------------------------------------|

Tabel 1. Perbandingan penelitian terkait

## 3. METODOLOGI

### 3.1 Objek dan Teknik Pengumpulan Data

Objek penelitian adalah UMKM Zamindo yang bergerak pada penjualan produk kesehatan alami berupa air bambu dan produk herbal lainnya. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara. Observasi digunakan untuk memahami kondisi media promosi, informasi produk, alur komunikasi, dan kebutuhan tampilan website. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan pihak Zamindo untuk memperoleh informasi mengenai profil usaha, kebutuhan media promosi, produk, dan informasi yang perlu ditampilkan.

Kondisi sistem berjalan menunjukkan bahwa promosi Zamindo dilakukan melalui Instagram, Facebook, WhatsApp, Shopee, dan radio. Media sosial digunakan untuk menyampaikan informasi produk dan komunikasi pelanggan, Shopee digunakan untuk transaksi, sedangkan radio digunakan sebagai media promosi tambahan. Informasi yang tersebar tersebut menjadi dasar perancangan website sebagai pusat informasi resmi.

### 3.2 Tahapan Pengembangan

| Tahap              | Aktivitas                                                                    | Luaran                   |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| Analisis kebutuhan | Mengidentifikasi kebutuhan informasi, fitur, pengguna, dan batasan sistem.   | Spesifikasi kebutuhan    |
| Desain             | Merancang arsitektur, navigasi, struktur data, dan antarmuka.                | Rancangan sistem         |
| Implementasi       | Membangun website menggunakan Laravel 10, Blade, CSS, JavaScript, dan MySQL. | Website Zamindo          |
| Testing            | Menguji fungsi utama menggunakan Black Box Testing.                          | Hasil pengujian          |
| Support            | Menyiapkan dokumentasi dan rekomendasi pengembangan lanjutan.                | Dokumentasi dan dukungan |

Tabel 2. Tahapan pengembangan website dengan metode Waterfall

Pengujian sistem menggunakan Black Box Testing. Pengujian berfokus pada masukan dan keluaran setiap fungsi tanpa memeriksa struktur kode internal. Skenario meliputi Beranda, Tentang Kami, Keunggulan, Produk, Detail Produk, Testimoni, Tim, Kontak, tombol



Hubungi Kami, navigasi, footer, dan responsivitas. Keberhasilan dihitung dengan membandingkan jumlah skenario berhasil terhadap seluruh skenario pengujian.

### 3.3 Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan menghasilkan dua kelompok kebutuhan. Kebutuhan fungsional mencakup kemampuan pengguna membuka Beranda, Tentang Kami, Keunggulan, Produk, Detail Produk, Testimoni, Tim Kami, dan Kontak; menggunakan navigasi antarbagian; melihat kategori produk; memperoleh informasi kontak; serta menggunakan tombol Hubungi Kami. Kebutuhan nonfungsional mencakup akses melalui browser, tampilan responsif pada laptop dan smartphone, struktur antarmuka yang mudah dipahami, serta penggunaan teknologi yang sesuai dengan lingkungan pengembangan Laravel dan MySQL.

Batasan sistem juga ditetapkan sejak tahap analisis. Website tidak menangani checkout, pembayaran, pengiriman, maupun pengelolaan transaksi secara langsung. Ketika pengguna berminat membeli, sistem menyediakan informasi dan mengarah menuju kanal komunikasi atau platform penjualan yang digunakan Zamindo. Pembatasan tersebut menjaga kesesuaian sistem dengan tujuan penelitian sebagai company profile dan media promosi.

### 3.4 Teknik Analisis Hasil Pengujian

Analisis hasil pengujian dilakukan dengan pendekatan deskriptif. Setiap skenario dinilai berdasarkan kesesuaian antara tindakan pengguna, keluaran sistem, dan hasil yang diharapkan. Status “Berhasil” diberikan apabila keluaran sistem sesuai dengan kebutuhan. Tingkat keberhasilan kemudian dihitung menggunakan rasio jumlah skenario berhasil terhadap jumlah seluruh skenario. Pendekatan ini digunakan karena pengujian ditujukan untuk memverifikasi fungsi antarmuka dan navigasi website, bukan untuk mengukur performa server secara kuantitatif.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Perancangan Sistem

Arsitektur sistem dirancang dengan alur pengguna mengakses website melalui browser, kemudian permintaan diproses oleh web server dan framework Laravel. Laravel mengelola logika aplikasi serta akses data melalui basis data MySQL, kemudian menghasilkan halaman yang dikirim kembali kepada pengguna. Arsitektur tersebut mendukung pemisahan antara antarmuka, logika aplikasi, dan pengelolaan data.



Gambar 1. Arsitektur sistem website company profile UMKM Zamindo

Perancangan navigasi mengelompokkan informasi menjadi Beranda, Tentang, Produk, Tim Kami, dan Kontak. Pada bagian Produk, pengguna dapat melihat kategori Herbal dan Obat serta membuka detail produk. Footer menyediakan menu tambahan, kategori produk, serta informasi lokasi dan kontak. Struktur ini dibuat agar pengguna dapat berpindah antarbagian dengan mudah.

### 4.2 Implementasi Website

Hasil implementasi menghasilkan website company profile yang dapat diakses secara online melalui alamat <https://zamindo.my.id/>. Halaman Beranda menjadi titik masuk pengguna dan menampilkan identitas Zamindo sebagai penyedia produk herbal alami. Pada halaman tersebut terdapat headline, informasi singkat, tombol Belanja Sekarang dan Tentang Kami, serta statistik Zamindo.



Gambar 2. Tampilan halaman Beranda website Zamindo

Bagian Tentang Kami menyampaikan nilai usaha seperti 100% herbal alami, bahan berkualitas, produksi higienis, harga terjangkau, pelayanan ramah, dan terpercaya. Bagian statistik pada hasil implementasi menampilkan 5000+ pelanggan, 2 produk, 9 tahun pengalaman, dan 98% kepuasan. Informasi tersebut berfungsi sebagai ringkasan visual untuk memperkuat identitas dan kepercayaan pengguna.

Bagian Kenapa Memilih Kami menampilkan enam keunggulan, yaitu Produk Terjamin, 100% Herbal, Kualitas Premium, Pengiriman Cepat, Customer Support, dan Menjaga Kesehatan. Selanjutnya, Produk Unggulan menampilkan Zamindo Air Ruas Bambu Murni dengan harga Rp150.000 dan X-More/X-Klor dengan harga Rp100.000. Air Ruas Bambu Murni ditampilkan sebagai produk Best Seller.



**Gambar 3. Tampilan katalog Produk Unggulan Zamindo**

Detail produk memberikan informasi lebih lengkap setelah pengguna memilih produk. Bagian Testimoni menampilkan tanggapan pelanggan terkait kualitas produk, pelayanan, harga, pengiriman, dan pengalaman berbelanja. Call to Action menggunakan pesan “Siap Menjalani Hidup Lebih Sehat Bersama Zamindo?” dan menyediakan tombol Hubungi Kami untuk mengarahkan pengguna ke kanal komunikasi.

Footer menjadi bagian penutup halaman dan memuat logo atau nama Zamindo, deskripsi singkat, menu, kategori, lokasi Bogor, Jawa Barat, email, nomor telepon, dan jam operasional. Implementasi keseluruhan menggunakan Laravel 10, Blade, CSS, JavaScript, dan MySQL. Struktur fitur juga mencakup dashboard admin untuk pengelolaan data yang disiapkan dalam rancangan sistem.

#### 4.3 Struktur Informasi dan Pengalaman Pengguna

Struktur informasi website dirancang mengikuti kebutuhan pengunjung yang pertama kali mengenal Zamindo. Beranda berperan sebagai pengantar dengan menampilkan identitas dan pesan utama. Pengguna yang membutuhkan informasi lebih lanjut dapat menuju Tentang Kami, sedangkan pengguna yang berorientasi pada produk dapat menuju Produk dan Detail Produk. Pola ini membentuk alur informasi dari pengenalan usaha menuju informasi produk dan komunikasi.

Dari sisi pengalaman pengguna, elemen navigasi ditempatkan secara konsisten sehingga pengguna dapat berpindah ke bagian yang dipilih tanpa harus kembali ke halaman awal. Kartu produk digunakan untuk memperlihatkan nama, kategori, deskripsi singkat, harga, dan tombol

Lihat Detail. CTA ditempatkan setelah konten utama untuk mendorong pengguna melakukan tindakan lanjutan. Footer menjadi titik akhir navigasi yang mengulang informasi penting dan kontak.

#### 4.4 Implementasi Teknologi

Implementasi teknis memanfaatkan Laravel 10 sebagai framework aplikasi, Blade sebagai template engine, MySQL sebagai basis data, serta CSS dan JavaScript untuk antarmuka. Pemisahan komponen tampilan dan logika memungkinkan halaman Beranda, Produk, Tim, dan Kontak disusun secara terpisah tetapi tetap menggunakan layout yang sama. Struktur route digunakan untuk menghubungkan menu navigasi dengan halaman terkait, sedangkan data produk dipanggil dari basis data agar informasi dapat ditampilkan secara dinamis.

Implementasi tersebut menunjukkan bahwa framework tidak hanya digunakan sebagai alat penulisan kode, tetapi juga membantu membentuk struktur aplikasi yang lebih terorganisasi. Pendekatan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menggunakan Laravel untuk website company profile dan sistem berbasis web lainnya (Fitria et al., 2025; Surahmat & Darmawan, 2024).

#### 4.5 Pengujian Black Box

Hasil pengujian menunjukkan seluruh fungsi utama dapat berjalan sesuai kebutuhan. Sebanyak 12 skenario diuji, meliputi fungsi halaman, navigasi, komunikasi, footer, dan responsivitas. Ringkasan hasil pengujian disajikan pada Tabel 2.

| No | Fitur         | Hasil yang diharapkan                     | Status   |
|----|---------------|-------------------------------------------|----------|
| 1  | Beranda       | Informasi utama Zamindo tampil            | Berhasil |
| 2  | Tentang Kami  | Informasi Zamindo tampil                  | Berhasil |
| 3  | Keunggulan    | Informasi keunggulan tampil               | Berhasil |
| 4  | Produk        | Daftar produk tampil                      | Berhasil |
| 5  | Detail Produk | Informasi detail produk tampil            | Berhasil |
| 6  | Testimoni     | Tanggapan pelanggan tampil                | Berhasil |
| 7  | Tim           | Informasi tim tampil                      | Berhasil |
| 8  | Kontak        | Informasi kontak tampil                   | Berhasil |
| 9  | Hubungi Kami  | Pengguna diarahkan ke kanal komunikasi    | Berhasil |
| 10 | Navigasi      | Pengguna berpindah ke bagian yang dipilih | Berhasil |
| 11 | Footer        | Menu, kategori, dan kontak tampil         | Berhasil |
| 12 | Responsive    | Tampilan menyesuaikan perangkat           | Berhasil |

**Tabel 3. Ringkasan hasil pengujian Black Box**

Berdasarkan 12 skenario, seluruh skenario dinyatakan berhasil dan tidak terdapat skenario gagal. Persentase keberhasilan dihitung dengan Persamaan (1).

$$\text{Persentase keberhasilan} = (12 / 12) \times 100\% = 100\% \quad (1)$$

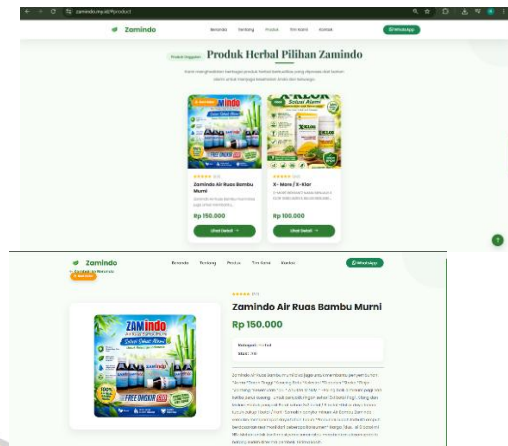
Hasil 100% menunjukkan bahwa fungsi yang diuji telah memberikan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Temuan ini memperkuat bahwa website telah memenuhi kebutuhan fungsional yang ditetapkan pada penelitian. Hasil tersebut juga sejalan dengan penelitian Fitria et al. (2025) yang menunjukkan bahwa website company profile berbasis Laravel dengan Waterfall dapat menghasilkan sistem yang informatif, mudah dinavigasi, dan responsif.

#### 4.6 Pembahasan

Dari sisi permasalahan pertama, website berhasil menyediakan media promosi digital yang lebih terpusat. Sebelumnya, informasi Zamindo tersebar pada media sosial, marketplace, dan radio; setelah implementasi, informasi identitas usaha, produk, keunggulan, testimoni, dan kontak dapat ditemukan dalam satu website. Website tidak menggantikan kanal sebelumnya, tetapi melengkapinya dengan pusat informasi resmi.

Dari sisi permasalahan kedua, informasi usaha dan katalog produk telah dibagi ke dalam bagian yang memiliki fungsi jelas. Tentang Kami digunakan untuk profil usaha, Kenapa Memilih Kami untuk keunggulan, Produk Unggulan untuk katalog, Detail Produk untuk informasi lanjutan, Testimoni untuk pengalaman pelanggan, serta CTA dan footer untuk komunikasi. Struktur tersebut membuat penyajian informasi lebih terorganisasi dan mudah dipahami.

Dari sisi permasalahan ketiga, proses pembangunan mengikuti tahapan Waterfall mulai dari analisis kebutuhan, desain, implementasi, pengujian, hingga support. Penggunaan Laravel membantu implementasi sistem secara terstruktur. Dengan demikian, hasil penelitian memenuhi tujuan utama perancangan website company profile sebagai media informasi dan promosi UMKM Zamindo.



Gambar 4. Tampilan detail produk Zamindo

Secara keseluruhan, hasil implementasi menunjukkan keterkaitan antara kebutuhan, rancangan, dan fitur yang dihasilkan. Kebutuhan akan informasi yang terpusat diterjemahkan menjadi struktur navigasi dan halaman company profile; kebutuhan akan promosi diterjemahkan menjadi katalog, keunggulan, testimoni, dan CTA; sedangkan kebutuhan aksesibilitas diterjemahkan melalui desain responsif. Kesesuaian tersebut menjadi salah satu indikator bahwa hasil implementasi telah menjawab tujuan penelitian.

Implementasi produk juga memperlihatkan bahwa website dapat berfungsi sebagai katalog digital meskipun belum menangani transaksi secara langsung. Informasi harga dan deskripsi produk dapat menjadi referensi awal bagi calon pelanggan, sedangkan proses pembelian tetap diarahkan ke kanal penjualan yang telah digunakan Zamindo. Dengan demikian, sistem yang dibangun tetap konsisten dengan batasan penelitian.

Halaman detail produk memperlihatkan penerapan prinsip penyajian informasi bertahap. Kartu pada katalog hanya menampilkan informasi inti agar halaman tetap ringkas, sedangkan halaman detail menyediakan ruang untuk informasi yang lebih lengkap. Pola tersebut membantu pengguna memilih produk terlebih dahulu sebelum membaca uraian yang lebih panjang.

#### 4.7 Perbandingan dengan Kondisi Sebelum Implementasi

Sebelum implementasi, penyampaian informasi dilakukan melalui beberapa kanal yang memiliki karakteristik berbeda. Media sosial efektif untuk promosi visual dan komunikasi, Shopee mendukung transaksi, sedangkan radio menjangkau masyarakat



melalui siaran. Namun, masing-masing kanal tidak dirancang sebagai pusat identitas usaha. Website yang dibangun mengisi kebutuhan tersebut dengan menyediakan halaman yang dapat dijadikan rujukan ketika calon pelanggan ingin memahami profil, produk, keunggulan, dan cara menghubungi Zamindo.

Perubahan utama bukan pada penggantian seluruh media promosi, tetapi pada integrasi informasi. Website berfungsi sebagai hub informasi yang dapat ditautkan dari media sosial maupun kanal promosi lain. Strategi tersebut lebih sesuai untuk UMKM karena kanal yang sudah berjalan tetap dapat dimanfaatkan, sementara website memberikan identitas digital yang lebih stabil dan terstruktur.

#### 4.8 Interpretasi Hasil Pengujian

Nilai keberhasilan 100% pada pengujian Black Box menunjukkan bahwa seluruh skenario yang dipilih untuk memverifikasi fungsi utama menghasilkan keluaran sesuai harapan. Hasil tersebut mencakup fungsi informasional, navigasi, komunikasi, dan responsivitas. Walaupun demikian, angka tersebut tidak dapat ditafsirkan sebagai jaminan bahwa sistem bebas dari seluruh kemungkinan masalah karena pengujian dibatasi pada skenario yang telah ditentukan. Pengujian lanjutan seperti usability testing, pengujian keamanan, dan pengukuran performa dapat dilakukan pada penelitian berikutnya.

#### 4.9 Kelebihan dan Keterbatasan

Kelebihan sistem meliputi penyediaan informasi Zamindo dalam satu website, struktur informasi yang terorganisasi, penyajian produk dan harga secara visual, testimoni pelanggan, informasi kontak, Call to Action, informasi keunggulan, serta akses online. Keterbatasannya adalah website belum difokuskan sebagai sistem transaksi e-commerce; proses pembelian masih diarahkan melalui platform yang digunakan Zamindo. Selain itu, statistik pada halaman utama perlu disesuaikan dengan data aktual dan pengelolaan konten dapat dikembangkan agar pemilik dapat memperbarui informasi secara mandiri.

#### 4.10 Implikasi terhadap Media Promosi UMKM

Dari perspektif pengembangan sistem, hasil penelitian membuka peluang untuk pengembangan tahap berikutnya. Dashboard admin dapat diperluas sehingga pemilik dapat mengubah produk, harga, gambar, testimoni, dan statistik secara mandiri. Integrasi dengan marketplace, SEO, analitik pengunjung, artikel edukasi, serta sistem e-commerce juga dapat

ditambahkan sesuai kebutuhan bisnis. Pengembangan tersebut dapat dilakukan setelah kebutuhan baru ditetapkan dan dapat menggunakan pendekatan pengembangan yang lebih iteratif apabila perubahan kebutuhan menjadi lebih sering.

Implikasi tersebut tetap perlu dipahami sebagai potensi manfaat dari sistem, bukan sebagai pengukuran peningkatan penjualan secara langsung. Penelitian ini tidak melakukan eksperimen sebelum dan sesudah penggunaan website terhadap omzet atau jumlah pelanggan. Oleh sebab itu, keberhasilan penelitian diukur melalui tercapainya kebutuhan sistem dan hasil pengujian fungsional. Pengukuran dampak promosi terhadap penjualan dapat menjadi agenda penelitian lanjutan dengan menggunakan data pengunjung, sumber trafik, interaksi pengguna, dan data transaksi.

Keberadaan katalog produk juga membantu mengurangi ketergantungan terhadap penyampaian informasi secara manual. Calon pelanggan dapat melihat nama produk, kategori, harga, dan detail produk melalui website sebelum menghubungi admin. Walaupun website belum melakukan transaksi, informasi yang tersedia dapat memperpendek tahap pencarian informasi awal. Dari sisi branding, konsistensi penggunaan identitas Zamindo pada Beranda, Tentang Kami, Produk, CTA, dan footer juga membantu membentuk citra digital yang lebih seragam.

Website company profile memberikan implikasi pada strategi promosi Zamindo karena informasi yang sebelumnya bergantung pada format masing-masing kanal dapat dikonsolidasikan pada satu alamat web. Media sosial dapat digunakan untuk menarik perhatian dan mengarahkan pengguna ke website, radio dapat memperkenalkan nama dan produk, sedangkan website menyediakan informasi lanjutan yang dapat dibaca kembali oleh calon pelanggan. Pola ini menciptakan hubungan antara media promosi yang bersifat cepat dengan media informasi yang lebih permanen.

### 5. KESIMPULAN

Penelitian menghasilkan website company profile UMKM Zamindo yang berhasil dirancang dan diimplementasikan menggunakan Laravel 10 dengan model Waterfall. Website dapat diakses secara online dan berfungsi sebagai media informasi serta promosi. Informasi perusahaan dan produk disajikan secara terstruktur melalui Beranda, Tentang Kami, Keunggulan, Produk, Detail Produk, Testimoni, Tim Kami, Kontak, Call to Action, dan footer.

Pengujian Black Box terhadap 12 skenario menunjukkan seluruh fungsi yang diuji berhasil dengan tingkat keberhasilan 100%. Dengan hasil tersebut, website dapat digunakan sebagai pusat informasi resmi yang melengkapi media sosial, marketplace, dan media radio yang sebelumnya digunakan Zamindo. Penelitian juga menunjukkan bahwa Waterfall sesuai diterapkan pada kebutuhan sistem yang telah dapat didefinisikan sejak awal.

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Universitas Djuanda, Fakultas Ilmu Komputer, dosen pembimbing, pihak UMKM Zamindo, serta semua pihak yang telah memberikan dukungan, data, arahan, dan motivasi selama proses penelitian dan pengembangan website.

## 7. DAFTAR PUSTAKA

- Damara, M. Z., & Arribé, E. (2023). Perancangan Sistem Informasi Company Profile Dan Pemesanan Layanan Jasa Berbasis Web PT Geoterra.
- Fakhirah, S. F., Tyanafisya, A., Annaufal, A. N., & Mahendar, I. A. (2025). Design and Development of an E-Commerce Website Using the Waterfall Method with the Laravel Framework. 8(2), 441–452.
- Fitria, L., Indriyani, T., Akirudin, M. R., & Ramadhan, R. A. (2025). Pengembangan Website Company Profile CV. Azinda Jaya dengan Framework Laravel Menggunakan Metode Waterfall. 4(1), 280–292. <https://doi.org/10.31284/p.semtik.2025-1.7124>
- Koentjoro, E. Y., Sutanto, T., & Putra, R. S. (2022). Penerapan Metode Waterfall dalam Membangun Website Company Profile Matrix Laptop. 4(2), 89–100.
- Prilantana, K. L., Putra, I. N. T. A., & Emmy, F. T. (2021). Rancang bangun sistem informasi E-commerce berbasis web pada Concordia Music Shop. Saintek Jurnal Penelitian Saintek, 26, 178–188.
- Sentosa, E. A., Khotimah, T., & Maharani, R. M. (n.d.). Website-Based Point of Sales (POS) Application Design Using The Laravel Framework. 266–277.
- Surahmat, A., & Darmawan, R. (2024). Application of SDLC Method and Laravel Framework in the Development of Web-Based Company Profile Information Systems.
- Toko, D. I., & Bella, K. (2025). Application of Waterfall Method in Sales System Using Laravel 10 Framework in Bella Grocery Store. 10(1), 180–190.
- Wijaya, V., Joeanca, V., Yap, H., & Lim, S. (2024). Methodical Approach: Building a Web-Based Warehouse Management System Using the Waterfall Method. 1(1), 8–19. <https://doi.org/10.55123/ijisit>