

# Pengembangan *Website Responsive Company Profile* Klinik Fidelity Dental Bali

I Komang Krisnu Artha<sup>1</sup>, I Nyoman Yudi Anggara Wijaya<sup>2</sup>, A. A. Gede Adi Mega Putra<sup>3</sup>

Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi dan Desain, Universitas Primakara  
e-mail: krisnuartha09@gmail.com<sup>1</sup>, inyomanyudi@primakara.ac.id<sup>2</sup>, gungde@primakara.ac.id<sup>3</sup>

(Received: Nopember 2024, Revised: Februari 2025, Accepted: April 2025)

**Abstract** — *The rapid growth of tourism in Bali, accompanied by ongoing digital developments, especially through company profile websites, has become crucial for business operators targeting foreign tourists visiting Bali to expand their market reach and enhance visibility. In this context, Fidelity Dental Bali clinic aims to introduce itself to foreign tourists in Bali. However, up to this point, the clinic lacks a responsive and informative company profile website. Therefore, this research is conducted with the objective of developing a responsive company profile website for Fidelity Dental Bali clinic. This research identifies the objectives of website development, benefits for both the company and patients, and outlines the activities involved in the development process. The website development stages include data collection, planning, theme and plugin selection, website creation, staff training, and maintenance. The outcomes of this research are expected to contribute positively to Fidelity Dental Bali clinic by enhancing brand awareness, reaching a wider market, and providing easily accessible information for potential patients.*

**Keyword:** *Website Company Profile, Responsive, Dental Health, Foreign Tourists*

**Intisari** — *Pertumbuhan pariwisata yang pesat di Bali diikuti dengan perkembangan digital yang terus berkembang khususnya melalui website company profile menjadi penting bagi para pelaku usaha yang memiliki target pasar wisatawan asing yang sedang berkunjung ke Bali untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitasnya. Dalam konteks ini klinik Fidelity Dental Bali ingin memperkenalkan perusahaannya kepada wisatawan asing yang ada di Bali. Namun, hingga saat ini, klinik tersebut belum memiliki website company profile yang responsive dan informatif. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengembangkan sebuah website company profile yang responsive untuk klinik Fidelity Dental Bali. Penelitian ini mengidentifikasi tujuan pengembangan website, manfaat yang dapat diperoleh oleh perusahaan dan pasien, serta gambaran kegiatan yang dilakukan dalam proses pengembangan. Tahap pengembangan website meliputi tahap pengumpulan data, perencanaan, pemilihan tema dan plugin, pembuatan website, pelatihan kepada staf terkait, dan pemeliharaan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi klinik Fidelity Dental Bali dalam meningkatkan brand awareness, menjangkau pasar yang lebih luas, serta menyediakan informasi yang mudah diakses bagi calon pasien.*

**Kata Kunci:** *Website Company Profile, Responsif, Kesehatan Gigi, Wisatawan Asing*

## I. PENDAHULUAN

Pertumbuhan pariwisata yang cepat di Bali telah menghasilkan arus wisatawan asing yang signifikan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Bali jumlah wisatawan yang telah berwisata ke Bali pada tahun 2023 yaitu sejumlah 5.273.258 wisatawan asing. Menurut Dinas Pariwisata Provinsi Bali angka tersebut sudah melampaui dari target 4.5 juta

wisatawan asing ke Bali pada tahun 2023 [2]. Melihat dari data tersebut dapat dilihat bahwa jumlah wisatawan asing yang berkunjung ke Bali semakin berkembang. Hal tersebut memberikan peluang kepada klinik Fidelity Dental Bali sebagai klinik kesehatan gigi yang memiliki target pasar wisatawan asing yang sedang berkunjung di Bali, maka dari itu klinik ini memiliki kesempatan besar untuk memenuhi kebutuhan ini dan berpotensi menjadi pilihan utama bagi wisatawan yang mencari perawatan gigi di Bali.

Klinik Fidelity Dental Bali menekankan pada pengalaman pasien yang nyaman dan ramah wisatawan. Staf yang berpengalaman dalam berbahasa asing, lingkungan klinik yang bersih dan modern, serta pelayanan yang personal menjadi bagian dari komitmen klinik ini untuk memberikan pengalaman yang positif kepada setiap pasien, termasuk wisatawan yang mungkin merasa canggung atau tidak familiar dengan sistem kesehatan di Indonesia.

Salah satu teknologi informasi yang digunakan dalam bisnis adalah internet. Saat ini, banyak pemilik usaha yang memanfaatkan media internet sebagai alat untuk memasarkan produk mereka [3]. Fidelity Dental Bali sadar manfaat internet dan pentingnya memiliki sebuah *website company profile* dalam dunia usaha di era digital saat ini. *Website company profile* memiliki manfaat yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. *Website*

*company profile* dapat menjadi alat pemasaran yang efektif karena mengandung elemen visual seperti gambar dan teks, serta dapat menyertakan berbagai jenis media lainnya. Selain itu, media *website* juga dapat diakses dari mana saja dan kapan saja [4].

Sebelumnya klinik Fidelity Dental Bali belum sama sekali memiliki *website company profile* sehingga membuat calon pasien kesulitan untuk mendapatkan akses informasi terkait klinik ini. Sehingga permasalahan klinik Fidelity Dental Bali saat ini adalah belum memiliki media berbasis digital berupa *website company profile*. Media berbasis informasi dalam bentuk *website company* ini berperan penting dalam wirausaha.

Perusahaan-perusahaan besar maupun kecil semakin banyak yang memanfaatkan *website* sebagai media promosi untuk memasarkan produk dan jasa

yang mereka miliki. Maka dari itu memiliki *website company profile* yang informatif, *responsive*, dan menarik dapat membantu memperluas jangkauan pasar mereka. Wisatawan asing yang mencari informasi tentang perawatan gigi di Bali cenderung mencari secara *online*, sehingga keberadaan digital yang kuat dapat membantu klinik ini menjangkau target pasar mereka dengan lebih efisien. Dengan memahami pertumbuhan pariwisata di Bali, pentingnya keberadaan digital dalam pemasaran, dan komitmen klinik Fidelity Dental Bali, maka dari itu penulis ingin membantu klinik Fidelity Dental Bali dalam pengembangan *website company profile* berbasis WordPress untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas klinik Fidelity Dental Bali kepada target market mereka, terutama wisatawan asing di Bali.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dapat mempengaruhi cepat atau lambatnya pembuatan website. Semakin cepat penulis mendapatkan data yang akan digunakan di website maka semakin cepat proses pengerjaannya, adapun teknik pengumpulan data yang diterapkan yaitu:

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan proses interaksi lisan antara dua orang atau lebih yang bertujuan untuk mendapatkan pandangan, tanggapan, atau pendapat seseorang terhadap suatu topik atau objek tertentu [9]. Dalam konteks ini, penulis akan melakukan metode wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur yaitu sebuah proses tanya jawab di mana narasumber diizinkan untuk memberikan informasi secara bebas tanpa mengikuti pedoman wawancara yang terstruktur secara lengkap. Pertanyaan dalam wawancara ini umumnya mengarah pada garis besar permasalahan yang ingin diketahui. Metode ini memungkinkan penulis memberikan kebebasan kepada pemilik klinik untuk menjelaskan kebutuhan dan harapannya secara luas. Dengan begitu penulis dapat memahami kebutuhan dan harapannya terhadap pengembangan website ini.

#### 2. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah proses di mana seorang peneliti melakukan proses pengumpulan informasi yang relevan berdasarkan dengan topik atau masalah yang sedang atau akan diteliti. Fidelity Dental Bali memberikan informasi dan data-data yang diperlukan untuk pengembangan *website company profile* berupa profil perusahaan, visi misi perusahaan, fasilitas dan layanan perusahaan dan juga media seperti foto-foto klinik dan staf terkait.

### B. Identifikasi Masalah

#### 1. Kehilangan Kesempatan Pemasaran

Pertumbuhan pariwisata di Bali yang pesat menciptakan arus besar wisatawan asing. Klinik Fidelity Dental Bali kehilangan kesempatan pemasaran yang signifikan dengan tidak memiliki *website company profile*, yang menjadikannya sulit bagi wisatawan untuk mencari informasi sebelum memilih layanan kesehatan gigi.

#### 2. Keterbatasan Informasi

Tanpa *website company profile*, klinik Fidelity Dental Bali tidak dapat menyediakan informasi lengkap secara online kepada calon pasien, terutama wisatawan asing. Keterbatasan ini menghambat usaha klinik dalam menarik perhatian dan kepercayaan calon pasien.

#### 3. Keterbatasan Jangkauan Pasar

Tanpa kehadiran di ranah digital yang kuat, klinik Fidelity Dental Bali mengalami keterbatasan dalam memperluas jangkauan pasar mereka, khususnya untuk menjangkau wisatawan asing di Bali.

#### 4. Tingkat Kompetitivitas

Kehadiran di ranah digital yang kuat menjadi penting dalam meningkatkan tingkat kompetitivitas klinik di tengah banyaknya perusahaan yang menggunakan website sebagai alat pemasaran.

### C. Perencanaan Awal

Pada tahapan awal ini menentukan tujuan dan kebutuhan *website company profile* yang akan dibuat, seperti tujuan website, target audiens, dan fitur yang diinginkan.

#### 1. Tujuan Website

- Meningkatkan brand awareness. Brand awareness atau kesadaran merek merupakan kemampuan dari konsumen untuk mengenali suatu merek dalam berbagai situasi atau kondisi, yang mencakup pengenalan dan kemampuan mengingat kembali suatu merek tertentu.
- Menarik pelanggan baru yaitu dengan memberikan informasi lengkap dan menarik tentang perusahaan, produk/layanan, kepada pelanggan.
- Meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas klinik Fidelity Dental Bali. Calon pasien dapat bertanya dan konsultasi melalui formulir yang ada pada website.

#### 2. Target Audiens

- Menarik calon pasien yaitu wisatawan asing yang sedang berkunjung di Bali.
- Memberikan informasi pelayanan kepada wisatawan asing yang ada di Bali
- Wisatawan asing yang ingin mencari klinik

kesehatan gigi profesional dan berkualitas di Bali

### 3. Kebutuhan Website

- a) Informasi Profil perusahaan, sejarah, visi & misi, tim, produk/layanan, portofolio, dll.
- b) Fitur seperti formulir kontak, layanan produk, blog, FAQ, dll.
- c) Desain yang menarik, profesional, dan sesuai dengan branding perusahaan.

## III. METODOLOGI PENELITIAN

### Pengumpulan Data

Mengumpulkan segala informasi yang diperlukan dalam pembuatan konten website, mulai dari visi misi klinik, deskripsi layanan, logo, foto staf hingga foto-foto klinik.

- a) Mengumpulkan data
- b) Memilih foto.

Tahapan desain halaman website company profile menggunakan software Figma bertujuan untuk merencanakan struktur konten website mulai dari font, warna utama, desain halaman utama, halaman layanan, portofolio, halaman kontak, dll. Tahapan proses pembelian domain fidelitydentalbali.com dilakukan melalui salah satu penyedia domain.



**Gambar 1.** Melakukan Pemeriksaan Domain

Gambar adalah proses mengecek ketersediaan domain sebelum melakukan pembelian. Langkah ini penting untuk memeriksa terlebih dahulu ketersediaan domain sehingga dapat dilakukannya pembelian. Pemilihan nama domain ini sebelumnya telah dilakukan oleh pihak klinik Fidelity Dental Bali untuk mencerminkan identitas klinik dan menarik pengunjung serta pasien potensial.

Melakukan instalasi dan konfigurasi WordPress di hosting seperti username dan password. Kemudian menyesuaikan pengaturan umum, seperti judul website, tagline, dll.

Penampilan halaman website dapat ditingkatkan dengan menggunakan tema dan plugin yang memungkinkan pengguna untuk dengan mudah mengedit halaman website.

Berikut tema dan plugin yang dipakai pada pengembangan website company profile Fidelity Dental Bali. Tema yang sangat cocok dengan page builder elementor yang akan kita gunakan serta memiliki performa yang cepat dan juga gratis

Elementor adalah salah satu plugin pembuat halaman visual yang paling populer untuk WordPress. Elementor memungkinkan pengguna untuk membuat atau menambahkan elemen pada halaman website dengan hanya melakukan klik, drag, dan drop, tanpa

memerlukan pengetahuan tentang pemrograman.

### Plugin WPS Hide Login

Sebuah plugin untuk WordPress yang memungkinkan pengguna untuk menyembunyikan halaman login standar dari URL yang umumnya dikenal (seperti wp-login.php) dan menggantinya dengan url yang ditentukan oleh pengguna.

Digunakan untuk monitoring dan pencatatan kegiatan untuk WordPress yang menyediakan ringkasan aktivitas lengkap di dashboard admin. Ini membantu pengguna untuk melacak semua perubahan yang terjadi di situs website mereka, seperti perubahan pengguna, instalasi atau pembaruan plugin dan tema, serta aktivitas penting lainnya.

Sebuah plugin caching yang dirancang khusus untuk platform WordPress. Ini menyediakan berbagai fitur caching dan optimasi yang membantu meningkatkan kecepatan dan kinerja situs website WordPress.

Sebuah plugin untuk WordPress yang menyediakan integrasi yang ditingkatkan dengan layanan reCAPTCHA dari Google. reCAPTCHA adalah layanan yang digunakan untuk memverifikasi bahwa pengguna situs website adalah manusia dan bukan bot atau skrip otomatis. Plugin ini memungkinkan bisa menambahkan reCAPTCHA pada halaman login untuk memperkuat keamanan.

### Pembuatan Konten dan Desain Website

Memasukkan konten untuk setiap halaman, seperti layanan yang ditawarkan, informasi kontak, dan lainnya. Termasuk menyiapkan gambar dan materi visual lainnya yang akan digunakan dalam website. Menggunakan Elementor sebagai page builder untuk melakukan desain dan kustomisasi yang sesuai dengan logo, warna, dan estetika Fidelity Dental Bali. Termasuk design responsive.

### Tahap Akhir Pengembangan Website

Pada tahap ini website telah selesai diperiksa dan diuji dengan baik, selanjutnya melakukan tahapan akhir pada website ini yaitu melakukan cadangan data dan keamanan website seperti akses halaman login dan reCAPTCHA.

Melakukan backup data website

Mengganti halaman login.

Menggunakan Google reCAPTCHA.

## IV. HASIL PENELITIAN

### Analisis Hasil Pelaksanaan Program

Analisis hasil pelaksanaan program dilihat dari kesesuaian proses pelaksanaan dengan *timeline* yang telah ditentukan. Pelaksanaan program pengembangan *website company profile* Klinik Fidelity Dental Bali telah selesai sesuai dengan yang telah direncanakan. *Website* ini dikembangkan dengan menggunakan metode *waterfall* dengan beberapa tahapan, yaitu analisis kebutuhan, desain, implementasi, pengujian, penerapan, dan pemeliharaan.

**1. Analisis Kebutuhan**

Pada tahap analisis kebutuhan, dilakukan identifikasi target *audiens*, yaitu wisatawan asing yang mencari layanan kesehatan gigi di Bali. Selain itu, juga dilakukan pemahaman tentang fitur-fitur yang diperlukan, seperti informasi tentang klinik, layanan yang ditawarkan, tim dokter, dan formulir kontak.

**2. Desain**

Desain *website* dibuat dengan mengutamakan *branding* dari klinik Fidelity Dental Bali, serta kebutuhan fungsional *website*.

Desain halaman yang telah dibuat pada bagian ini meliputi:

a) Halaman *Home*



**Gambar 1.** Desain Halaman *Home*

b) Halaman *Treatments*

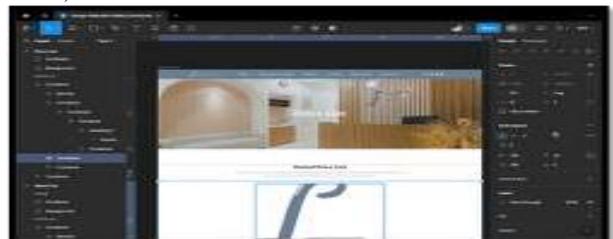


**Gambar 2.** Desain Halaman *Treatments* Halaman *About Us*



**Gambar 3.** Desain Halaman *About Us*

c) Halaman *Price List*



**Gambar 2.** Desain Halaman *Price List*

d) Halaman *Blog*



**Gambar 3.** Desain Halaman *Blog*

e) Halaman *Contact Us*



**Gambar 4.** Desain Halaman *Contact Us*

**3. Implementasi**

*Website* ini dikembangkan dengan *CMS* WordPress dan dibuat dengan *plugin page builder* Elementor, sehingga dapat dikostumisasi dengan mudah dan juga mementingkan tampilan *responsive* agar dapat diakses dengan mudah dari berbagai perangkat, seperti *desktop*, *tablet*, dan *smartphone*.

Fitur-fitur yang terdapat pada *website* ini meliputi:

a) Halaman utama yang berisi informasi secara umum tentang klinik Fidelity Dental Bali.



**Gambar 5.** Halaman Utama *Website*

b) Halaman *Treatments* yang berisi informasi tentang berbagai layanan kesehatan gigi yang ditawarkan oleh klinik, beserta portofolio yang sudah pernah dikerjakan.



**Gambar 6.** Halaman *Price List*

- e) Halaman *Blog* yang berisi artikel-artikel tentang kesehatan gigi.



**Gambar 7.** Halaman *Blog*

- f) Halaman *Contact Us* yang dapat digunakan oleh pasien untuk menghubungi klinik. Halaman *About Us* yang berisi profil dari klinik Fidelity Dental Bali serta informasi tentang klinik seperti visi misi, dan juga profil singkat para dokter gigi yang berpraktik di klinik.



**Gambar 8.** Halaman *About Us*

Halaman *Price List* yang berisi daftar harga dari setiap layanan yang ditawarkan.

#### Pengujian

*Website* ini diuji dengan metode Pengujian Pengalaman Pengguna (*User Testing*) untuk memastikan bahwa semua fitur berfungsi dengan baik dan *website* dapat diakses dengan mudah. Pengujian dilakukan dengan menggunakan berbagai perangkat, seperti *desktop*, *tablet*, dan *smartphone*. Pada tahapan pengujian ini ditemukan beberapa temuan yang dirasa belum cocok sehingga pada tahap ini dilakukan beberapa perbaikan yang sesuai dengan keinginan klinik Fidelity Dental Bali.

#### 4. Pemeliharaan

Pemeliharaan *website company profile* yang dikembangkan dengan WordPress untuk dilakukan untuk memastikan *website* tetap berjalan dengan baik, aman, dan *up-to-date*. Dengan melakukan pembaruan, yang mencakup pembaruan WordPress *core*, tema, dan *plugin* untuk mendapatkan fitur terbaru dan peningkatan keamanannya. Melakukan pencadangan dilakukan secara berkala serta sebelum pembaruan besar untuk menghindari kehilangan data saat hal tidak diinginkan terjadi.

#### 5. Hasil Pelaksanaan Pengujian

Berdasarkan hasil pengujian, *website company profile* Klinik Fidelity Dental Bali telah berhasil dikembangkan sesuai dengan *timeline* dan tujuan yang telah ditetapkan. *Website* ini memiliki tampilan *responsive*, serta fitur-fitur yang lengkap

untuk memenuhi kebutuhan informasi pasien.

#### 6. Keunggulan Metode *Waterfall*

- a) Kesesuaian dengan *Timeline*

Metode *waterfall* memiliki tahapan-tahapan yang terdefinisi dengan jelas, sehingga memudahkan perencanaan dan pengaturan jadwal proyek. Hal ini memastikan bahwa proyek dapat diselesaikan sesuai dengan *timeline* yang telah ditetapkan, seperti yang terjadi pada pembuatan *website company profile* untuk Klinik Fidelity Dental Bali.

- b) Keterstrukturkan yang Jelas

Setiap tahap dalam metode *waterfall* memiliki batasan yang terdefinisi dengan baik, memungkinkan pengembang untuk fokus pada satu tahapan pada satu waktu. Hal ini dapat membantu dalam pengendalian proyek dan mengurangi risiko kesalahan atau kebingungan selama pengembangan *website company profile* klinik Fidelity Dental Bali.

- c) Perencanaan yang Matang

Metode ini mendorong perencanaan yang matang sejak awal proyek, termasuk analisis kebutuhan dan perencanaan pengembangan. Dengan perencanaan yang kuat, risiko pengembangan yang tidak terduga dapat diminimalkan.

#### Kekurangan Metode *Waterfall*

- A. Kurang Fleksibel terhadap Perubahan

Adanya beberapa pembagian dalam pelaksanaan proyek yang diatur menjadi beberapa fase yang kurang fleksibel, karena komitmen proyek harus dilakukan pada bagian awal proyek [15]. Jika ada perubahan kebutuhan atau masalah yang muncul di tahap yang lebih lanjut, sulit untuk mengimplementasikannya tanpa mengganggu tahapan-tahapan sebelumnya.

- B. Kesulitan Memberikan Umpan Balik

Metode ini mengharuskan pengguna memberikan umpan balik hanya di tahap akhir proyek, setelah pengembangan selesai. Ini bisa menjadi masalah jika ada kesalahan atau masalah yang terungkap pada tahap tersebut, karena perbaikan akan memakan waktu dan biaya tambahan.

- C. Risiko Tidak Terdeteksinya Masalah secara Dini

Karena pengujian umumnya dilakukan di tahap akhir proyek, ada risiko bahwa masalah atau bug mungkin tidak terdeteksi sampai tahap akhir. Hal ini dapat memperpanjang waktu pengembangan dan meningkatkan biaya proyek secara keseluruhan.

#### Kompetensi yang Dicapai

- A. Mampu Memanajemen Proyek Teknologi Informasi Dengan adanya proyek pengembangan *website* mahasiswa mampu menentukan Langkah-langkah yang

diperlukan pada saat melakukan pengembangan *website*. Mahasiswa dapat melakukan perencanaan serta menerapkan tujuan sebuah proyek dilakukan. Termasuk membuat jadwal proyek untuk memastikan setiap tahapan dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang sudah ditetapkan.

**B. Pemahaman dan Keterampilan Teknologi Informasi**

- 1) Pemahaman Konsep *Website Development*. Mengembangkan sebuah *website* memungkinkan mahasiswa untuk memahami konsep dasar dalam pengembangan *website*, termasuk pembuatan tata letak dan pengelolaan konten.
- 2) Pengembangan Keterampilan Desain. Dalam pengembangan *website company profile* memungkinkan mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan desain *website*, termasuk pemilihan warna, *typography*, tata letak, dan elemen desain lainnya
- 3) Keterampilan Pengelolaan *Website*. Dengan mengelola *website*, mahasiswa akan mengembangkan keterampilan dalam mengelola dan memelihara sebuah *website*, termasuk melakukan pembaruan, manajemen konten dan melakukan *backup*.

**C. Mampu Menganalisis dan Pengolahan Data** Melalui proses pengembangan *website company profile* klinik Fidelity Dental Bali. Mahasiswa akan memperoleh keterampilan untuk menganalisis data termasuk pengumpulan data yang diberikan oleh *client* dan juga pemahaman dalam penyajian data secara visual.

**D. Memperoleh Keterampilan Komunikasi dan Pelatihan Penggunaan *Website*** Mahasiswa akan memiliki keterampilan berkomunikasi yang baik terutama dalam mengumpulkan Informasi yang diperlukan yang berhubungan dengan pengembangan *website*. Mahasiswa juga akan mendapatkan keterampilan berkomunikasi pada saat memberikan pelatihan bagaimana penggunaan *website* tersebut. Evaluasi Hasil Pelaksanaan Program

Evaluasi Proyek dilakukan penulis dengan melihat dampak dari implementasi pengembangan *website* yang telah dibuat dan kesesuaian dengan tujuan yang telah ditentukan di awal Tujuan utama proyek ini yaitu digunakan sebagai media promosi untuk

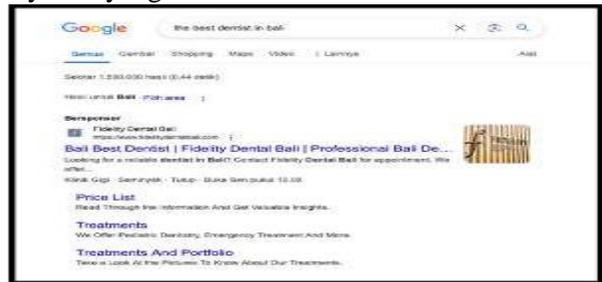
meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas klinik Fidelity Dental Bali. Adapun proses wawancara untuk mencari tahu secara langsung dampak dari adanya *website company profile* terhadap klinik Fidelity Dental Bali.

Berikut dampak dari pengembangan *website company profile* klinik Fidelity Dental Bali.

**A. Sebagai Media Promosi**

**1. Google Ads**

Google Ads merupakan sebuah platform yang disediakan oleh Google, platform ini menawarkan layanan iklan berbayar bagi bisnis atau pengguna yang ingin mempromosikan produk mereka Dengan menggunakan Google Ads, pemilik bisnis dapat meningkatkan eksposur *website company profile* mereka di mesin pencari Google. Iklan akan muncul di hasil pencarian yang relevan dengan jasa yang ditawarkan, membantu calon pelanggan menemukan *website* dengan lebih mudah. Google Ads memberi kemampuan untuk menargetkan iklan kepada *audiens* yang spesifik berdasarkan lokasi, kata kunci pencarian, perilaku online, dan karakteristik demografis. Dengan cara ini, pemilik bisnis dapat menjangkau orang-orang yang memiliki minat yang relevan terhadap produk atau layanan yang ditawarkan.



**Gambar 11.** Penggunaan Google Ads pada *Website* Klinik Fidelity Dental Bali



**Gambar 12.** Report Penggunaan Google Ads pada *Website*



**Gambar 15.** Penggunaan *Content Placement* pada Salah Satu Media Artikel Lainnya

Dengan menggunakan *Content Placement*, pemilik bisnis dapat menempatkan *website company profile* mereka di platform-platform online yang memiliki audiens yang relevan. Melalui penempatan konten atau iklan di situs- situs atau media sosial yang sering dikunjungi oleh target pasar mereka, pemilik bisnis dapat meningkatkan eksposur *website* mereka di antara calon pelanggan potensial. Penempatan ini memungkinkan pemilik bisnis untuk menampilkan *brand* mereka di konteks yang sesuai dengan minat dan kebutuhan *audiens*, memperkuat kesan merek, dan meningkatkan kemungkinan kunjungan ke *website* yang telah dibuat.

**B. Dampak Secara Umum**

Berdasarkan informasi yang diberikan pada saat wawancara dengan pihak klinik Fidelity Dental Bali pada tanggal 7 Mei 2024, untuk memastikan dampak *website* yang telah dibuat terhadap klinik Fidelity Dental Bali



**Gambar 16.** Proses wawancara dengan pihak klinik Fidelity Dental Bali

Proses wawancara bersama pihak klinik Fidelity Dental Bali dilakukan untuk mengetahui dampak dari *website company profile* yang telah dibuat terhadap kesesuaian dengan tujuan awal pengembangan *website*. Dengan adanya *website company profile* telah memberikan dampak positif bagi klinik. Berikut adalah beberapa dampak yang dirangkum dari proses wawancara:

**1. Meningkatnya Perolehan Pasien**

*Website company profile* klinik Fidelity Dental Bali telah menjadi sumber informasi utama bagi pasien wisatawan asing untuk mencari klinik yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Sekitar 70-80% pasien yang datang ke klinik berasal dari *website*, menunjukkan bahwa *website* telah menjadi alat yang efektif untuk menarik pasien baru.

**2. Meningkatnya Kepercayaan Pasien**

*Website company profile* yang telah dikembangkan dapat meningkatkan kepercayaan pasien terhadap klinik. Karena ketika pasien dapat menemukan semua informasi yang mereka butuhkan di *website*, selain itu kemudahan menemukan klinik ini di media digital membuat mereka akan merasa lebih yakin untuk memilih

klinik Fidelity Dental Bali.

**3. Meningkatnya Branding Klinik**

Sebuah *website company profile* dapat menjadi alat yang ampuh untuk membangun branding klinik dengan target pasar wisatawan asing. *Website* yang telah dirancang dengan baik dan informatif dapat membantu klinik untuk membangun reputasi sebagai klinik yang terpercaya dan berkualitas.

**4. Meningkatnya Efisiensi Komunikasi**

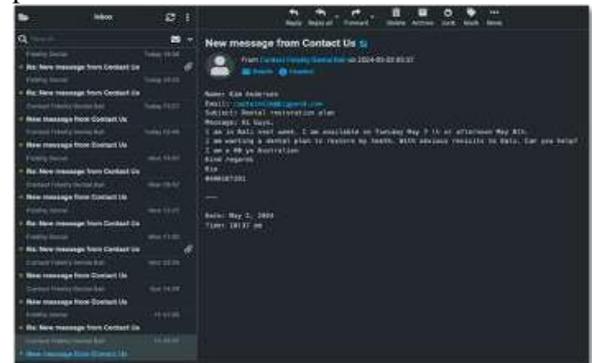
*Website company profile* dapat membantu klinik untuk berkomunikasi dengan calon pasien secara lebih efisien. Pasien dapat menemukan informasi yang mereka butuhkan di *website*, sehingga mengurangi kebutuhan untuk menghubungi staf klinik. Hal ini dapat menghemat waktu dan sumber daya klinik.

**5. Memperluas Jangkauan Pasar**

Penggunaan Google Ads bersamaan dengan *website* dapat memaksimalkan jangkauan target pasar. Iklan Google dapat membantu klinik untuk menjangkau target pasar yang lebih luas dan meningkatkan jumlah pengunjung *website*.

**C. Hasil Pelaksanaan Setelah Penggunaan**

Setelah *website* dipromosikan maka akan membuat *website* ini akan lebih mudah ditemukan oleh target pasar sehingga memperbesar peluang calon pelanggan untuk mengunjungi *website* dan menghubungi melalui *form contact us* yang ada pada *website*.



**Gambar 17.** Email yang Masuk dari Contact Form pada Website

Dengan adanya sebuah *website company profile* yang dapat digunakan sebagai media promosi menggunakan Google Ads dan juga menggunakan metode *Content Placement* yang mana *website* disisipkan secara strategis di dalam konten lain yang sudah ada. Google Ads dan *Content Placement* dapat memberikan manfaat yang signifikan untuk meningkatkan aksesibilitas dan visibilitas Klinik Fidelity Dental Bali bagi target wisatawan asing. Dengan menggabungkan Google Ads dan *Content Placement*, Klinik Fidelity Dental Bali dapat secara efektif meningkatkan aksesibilitas dan visibilitas mereka di antara wisatawan asing yang mencari layanan gigi di Bali.

#### D. Kesesuaian Proyek Dengan *Timeline*

Proses pengembangan proyek *website company profile* klinik Fidelity Dental Bali telah selesai. Di kembangkan sesuai dengan *timeline* yang direncanakan di awal pelaksanaan proyek.

##### 1. Perencanaan Awal

Pada perencanaan awal dilakukan perencanaan sebelum proses pengembangan berlangsung. Pada tahap ini penulis bertemu dengan pihak Fidelity Dental Bali untuk membahas bagaimana proyek *website* ini akan dikembangkan.

##### 2. Pengumpulan Data

3. Pada tahapan ini dilakukan pengumpulan beberapa data yang diperlukan untuk pengembangan *website*. Pada tahap ini terdapat kendala yaitu ada beberapa data yang masih belum ada dan pihak klinik Fidelity Dental Bali memastikan akan memberikan data tersebut akan segera menyusul. Perencanaan Konten  
Pada tahap ini proses dilakukan dengan melakukan penyusunan halaman, menentukan warna dan juga *font* yang akan digunakan pada saat pengembangan dan desain.

##### 4. Pemilihan Tema dan *Plugin*

Pada tahap pemilihan tema dan *plugin* penulis lakukan sebelum tahap pengembangan *website*. Pemilihan *plugin* sendiri berguna untuk mempermudah pada tahap desain.

##### 5. Pengembangan *Website* dan Desain

Pada tahap ini dilakukan pengembangan dan desain di semua halaman yang diperlukan dalam *website*. Pada tahap ini juga semua data dan konten dimasukkan ke dalam semua halaman.

##### 6. Finalisasi

Tahap finalisasi dilakukan penyesuaian akhir sebelum akhirnya *website* dapat diberikan kepada pihak klinik untuk dilakukan pengujian.

##### 7. Pengujian

Pada tahap pengujian dilakukan Pengujian Pengalaman Pengguna (*User Testing*) oleh pihak *client*. Selanjutnya *client* akan memberikan tanggapan seperti beberapa hal yang masih belum sesuai dan penulis memperbaiki hal tersebut sampai sesuai dengan yang diinginkan.

##### 8. Pelatihan

Pada tahap ini, ketika *website* sudah selesai dikembangkan dan sudah sesuai dengan keinginan pihak klinik Fidelity Dental Bali selanjutnya dilanjutkan melakukan pelatihan agar pihak klinik bisa mengelola *website* yang telah dibuat.

##### 9. Pemeliharaan

Tahap pemeliharaan dilakukan untuk memastikan *website* tetap dapat diakses dan memberikan informasi yang diperlukan sesuai dengan tujuan awal.

Sehingga proses pengembangan proyek *website* ini sudah sesuai dengan *timeline* yang direncanakan pada tahap awal. Namun pada tahap pengumpulan data ada beberapa data yang terlambat diberikan oleh pihak klinik Fidelity Dental Bali. Data tersebut seperti beberapa detail layanan, gambar portofolio dan foto-foto dokter. Tapi hal tersebut tidak mengganggu proses pengembangan dan desain *website*, karena data yang belum ada tersebut dikatakan akan segera menyusul jadi penulis memasukkan data yang sudah ada terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan data yang menyusul tersebut.

## V. PENUTUP

### A. Kesimpulan.

Klinik Fidelity Dental Bali adalah klinik kesehatan gigi yang memiliki target pasar wisatawan asing di Bali. Klinik ini berkomitmen untuk memberikan pengalaman pasien yang nyaman dan ramah wisatawan.

Pengembangan *website company profile* ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas klinik di ranah digital, penulis mengembangkan *website company profile* berbasis WordPress. *Website* ini memiliki manfaat bagi perusahaan dan pasien, seperti meningkatkan brand awareness, menjangkau audiens yang lebih luas, menyediakan informasi lengkap tentang layanan, dan membangun kepercayaan pasien. Pengembangan *website* ini menggunakan metode waterfall, yang terdiri dari lima tahap: analisis kebutuhan, desain, implementasi, dan pengujian. Metode pengembangan yang terstruktur dan terperinci, yaitu metode waterfall, memastikan kelancaran setiap tahap dari analisis kebutuhan hingga pengujian.

### B. Saran

Perlu optimalkan pelayanan klinik kesehatan gigi yang memiliki target pasar wisatawan asing di Bali. Klinik ini harus meningkatkan komitmen untuk memberikan pengalaman pasien yang nyaman dan ramah wisatawan.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Badan Pusat Statistik Provinsi Bali, "Banyaknya Wisatawan Mancanegara Bulanan ke Bali Menurut Pintu Masuk (Orang), 2023." Diakses: 28 Maret 2024. [Daring]. Tersedia pada: <https://bali.bps.go.id/indicator/16/106/2/banyaknya-wisatawan-mancanegara-bulanan-ke-bali-menurut-pintu-masuk.html>
- [2] A.disparda.baliprov.go.id, "Kunjungan Wisatawan ke Bali Diprediksi Meningkat di Nataru." Diakses: 28 Maret 2024. [Daring]. Tersedia pada: <https://disparda.baliprov.go.id/kunjungan-wisatawan-ke-bali-diprediksi-meningkat-di-nataru/2023/12/>

- [3] L. Yana Siregar, M. Irwan Padli Nasution Prodi Manajemen, dan U. Negeri Islam Sumatera Utara, "HIRARKI Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis DEVELOPMENT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON INCREASING BUSINESS ONLINE," vol. 2, no. 1, hlm. 71–75, 2020, doi: 10.30606/hjimb.
- [4] J. A. B. Jurnal, A. Bisnis, A. Mayangsari, U. Khabibah, A. Niaga, dan P. N. Malang, "PERANCANGAN DAN PEMBUATAN COMPANY PROFILE BERBASIS WEBSITE DENGAN MENGGUNAKAN WORDPRESS SEBAGAI MEDIA PROMOSI B2B DI SUPER KITCHEN MOJOKERTO".
- [5] A. Kridoyono dan A. Sudaryanto, "Web Company Profile CV. Priyandra Inarya Cipta," 2021.
- [6] L. Sriwidya Lafu, "IMPLEMENTASI SISTEM PENJUALAN ONLINE BERBASIS E-COMMERCE PADA USAHA UKM IKE SUTI MENGGUNAKAN METODE WATERFALL IMPLEMENTATION OF ONLINE SALES SYSTEM BASED ON E-COMMERCE IN UKM BUSINESSES IKE SUTI USING THE WATERFALL METHOD," 2021.
- [7] M. Agus Muhyidin, M. A. Sulhan, dan A. Seviana, "PERANCANGAN UI/UX APLIKASI MY CIC LAYANAN INFORMASI AKADEMIK MAHASISWA MENGGUNAKAN APLIKASI FIGMA," 2020. [Daring]. Tersedia pada: <https://my.cic.ac.id/>.
- [8] J. Bisnis, D. Pemasaran, S. Santosa, dan H. Ismaya, "PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN MENGGUNAKAN CMS WORDPRESS PADA TOKO IMPORTIR LAPTOP BANDUNG," vol. 11, no. 1, 2021.Y. Sutikno, "Implementasi Metode Penugasan untuk Meningkatkan Kemampuan Melakukan Wawancara untuk Mahasiswa STAB Maitreyawira pada Mata Kuliah Bahasa Indonesia," *JurnalMaitreyawira*, vol. 2, no. 2, 2021.
- [9] K. Desyawati, M. Goreti, R. Kristiantari, G. Agung, dan O. Negara, "Media Permainan Monopoli Berbasis Problem Based Learning Pada Pembelajaran Tematik di Sekolah Dasar," *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pendidikan*, vol. 5, no. 2, hlm. 168–174, 2021, [Daring]. Tersedia pada: <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJL/index>
- [10] N. F. Hadi dan N. K. Afandi, "Literature Review is A Part of Research," *Sultra Educational Journal*, vol. 1, no. 3, hlm. 64–71, Des 2021, doi: 10.54297/seduj.v1i3.203.
- [11] L. Brestilliani, "MARKETPLACE SHOPEE (Studi Pada Mahasiswa Stiesia) Suhermin Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya."
- [12] O. Bagi Alumni Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Lhokseumawe Hanafi, I. Suandi, A. Fauziah, dan J. B. Teknik Elektro Politeknik Negeri Lhokseumawe Jln, "Proceeding Seminar Nasional Politeknik Negeri Lhokseumawe Pelatihan Keterampilan Membangun Website Sebagai Media Promosi Produk Secara".
- [13] A. Aditya dan A. Ushud, "PERANCANGAN WEBSITE MOMMYMUM.COM MENGGUNAKAN ELEMENTOR PAGE BUILDER UNTUK WORDPRESS."
- [14] Titania Pricillia dan Zulfachmi, "Perbandingan Metode Pengembangan Perangkat Lunak (Waterfall, Prototype, RAD)," 2021.
- [15] A. Zulkarnain Hasibuan, D. Siregar, T. Diansyah, I. Faisal, dan U. H. Harapan Medan Ji Joni No, "Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM," 2024
- [16] Putri, A. N. R., Anggara, I. N. Y., & Permana, P. T. H. (2024). Rancang Bangun dan Implementasi E-Commerce Berbasis Website Pada UD. AM
- [17]. Menggunakan CMS Dengan Metode Agile Development. *Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, Vol.10 No.(p-ISSN :2640-7363 e-ISSN: 2615-8787).