

MINI REPORT

PHASE 1

Untuk memenuhi tugas IMK kali ini yang ditugaskan menentukan ide bagi final project kedepannya. Tim kami memutuskan membuat katalog produk untuk sebuah bisnis yang sedang berkembang di industri kopi, yaitu Kodai Kopi. Kodai Kopi berada di salah satu ruko di Mall of Indonesia, Jakarta Utara. Selama pandemi, cafe-cafe memiliki kecenderungan untuk mengalami penurunan income atau pendapatan. Penjual harus bisa mencari cara untuk menaikkan target pendapatan tersebut agar tidak bangkrut. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah melakukan pemasaran yang lebih gencar lagi agar menarik minat pembeli.

Pada kasus ini, tim kami bekerja sama dengan pemilik cafe Kodai Kopi yaitu Darell Goewyn. Sebelumnya, kami telah mendiskusikan tentang bagaimana tujuan dan apa yang ingin ditampilkan oleh pemilik cafe by phone atau melalui telpon Whatsapp, berikut adalah wawancara antara kelompok kami dengan klien yang bersangkutan, yaitu Darell Goewyn sebagai Owner dari Kodai Kopi.

INTERVIEW

Team: Kepada klien harap memberikan gambaran umum tentang tujuan dari web yang akan dibuat

Client: Untuk memberikan informasi lanjutan produk yang lebih mendetail melalui gambar katalog

Team: Siapa target pemasaran produk yang akan ditawarkan?

Client: Pengonsumsi kopi dan varian-variannya, baik customer lama maupun baru

Team: Jenis konten apa yang diharapkan oleh klien?

Client: Lebih ke layanan promosi produk melalui katalog

Team: Bagaimana jenis style yang diinginkan klien?

Client: Simple dan efektif, meaning terlihat jelas apa yang ingin dipromosikan dan tidak bertele-tele dalam menjelaskan tiap menu

Team: Untuk pemilihan skema warna apa yang diinginkan klien?

Client: Hijau, putih dan hitam

Team: Jadi jenis web yang ingin dibuat adalah katalog, apa ada situs referensi yang diinginkan secara lebih spesifik?

Client: Ya dan untuk konten referensi bisa lihat dari Kopi kurang lebih, janji jiwa, haus

Team: Fitur fitur apa yang akan ditampilkan dalam web?

Client: About us, menu, deskripsi singkat

Team: Untuk data gambar kontennya apakah dari klien?

Client: Untuk gambar konten coffee, menu dari dine in

Team: Apakah klien ingin menambahkan permintaan tersendiri untuk bagian design, button, dll?

Client: Sesuai dari kalian saja, nanti untuk kelanjutannya tinggal dilaporkan di progress

Team: Baik untuk progressnya akan terus kami update untuk saat ini sampai sini saja terima kasih

OBSERVATION

Menurut tim kami yang belum pernah membuat katalog seperti yang dibutuhkan klien tersebut, sistem yang diminta cukup simpel karena klien tidak meminta untuk mengadakan transaksi jual beli dalam sistem tersebut melainkan fokus ke pemasaran perusahaan klien dan produk yang ditawarkannya. Setelah mengobservasi dan mengamati lebih lanjut referensi yang diberikan klien yaitu Haus! Indonesia, Kopi Kenangan, etc, kami dapat mengetahui jenis pemasaran yang dibutuhkan klien. Untuk bagian design konten juga telah terpenuhi, karena data-data seperti gambar produk, list harga serta gambar toko telah diberikan kepada tim kami oleh klien melalui Google Drive.

CONCLUSION

Sistem yang akan kami fokuskan adalah sistem pemasaran produk melalui katalog dan penampilan produk serta harganya. Katalog yang dimaksud adalah galeri atau tampilan foto dari produk sebagai fitur utamanya. Tujuan untuk promosi produk dalam bentuk katalog yang simple dan efektif dengan tema warna hijau, putih dan hitam. Fitur yang akan ditunjukkan berupa

gambar produk, nama produk serta deskripsi produk. Kontak dan lokasi dari perusahaan yang menjual juga harus terdapat di sistemnya.

Fitur-fitur yang akan ditampilkan yaitu:

1. Home : Tampilan utama yang pertama dilihat dan menunjukkan promo yang ditawarkan
2. About : Menampilkan profil perusahaan Kodai Kopi serta asal dan pengenalan lanjut secara jelas
3. Gallery : Menampilkan foto produk beserta deskripsinya yang bertujuan untuk menarik minat pembeli
4. Product : Mengenai harga dan foto dasar produk
5. Contact : Berisi informasi lebih lanjut mengenai perusahaan agar bisa dihubungi