

Implementasi Sistem Informasi Media Promosi Pada Semesta Resto Berbasis Website

Muhammad Rudi Efendi, Yohana Tri Widayati, Satrio Agung Prakoso

Universitas Aki

223210027@student.unaki.ac.id

ABSTRACT

This study focuses on the design and implementation of a web-based promotional media information system for Semesta Resto, a culinary business. The aim is to enhance the restaurant's operational efficiency and promotional effectiveness through a responsive website that offers interactive menus, online reservations, and real-time promotional updates. The research highlights the growing importance of digital media in the culinary industry, where consumer behavior is shifting towards online platforms. The study employs a qualitative descriptive approach, utilizing a case study methodology, and applies the Prototyping method in the development of the system. The findings demonstrate that the proposed system is expected to improve customer engagement, streamline operations, and increase revenue through better promotional strategies and easier customer interaction.

Keywords: *Web-based system, promotional media, restaurant information system, digital marketing, Prototyping, customer engagement, Semesta Resto.*

ABSTRAK

Penelitian ini berfokus pada desain dan implementasi sistem informasi media promosi berbasis web untuk Semesta Resto, sebuah bisnis kuliner. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan efisiensi operasional restoran dan efektivitas promosi melalui *website* responsif yang menawarkan menu interaktif, reservasi *online*, dan pembaruan promosi secara *real-time*. Penelitian ini menyoroti pentingnya media digital dalam industri kuliner, di mana perilaku konsumen semakin beralih ke platform *online*. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metodologi studi kasus, serta menerapkan metode *Prototyping* dalam pengembangan sistem. Temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem yang diusulkan diharapkan dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan, mempermudah operasional, dan meningkatkan pendapatan melalui strategi promosi yang lebih baik dan interaksi pelanggan yang lebih mudah.

Kata Kunci: Sistem berbasis web, media promosi, sistem informasi restoran, pemasaran digital, *Prototyping*, keterlibatan pelanggan, Semesta Resto.

PENDAHULUAN

Dalam era digital saat ini, promosi melalui media *online* menjadi sangat penting untuk meningkatkan jangkauan pasar dan daya saing bisnis, termasuk di industri kuliner. Semesta Resto, sebagai salah satu pelaku usaha di bidang kuliner, perlu memanfaatkan teknologi informasi untuk memperkenalkan produk, promosi, dan layanan secara lebih efektif dan efisien. Dengan sistem informasi media promosi berbasis web, Semesta Resto dapat menjangkau pelanggan lebih luas, memberikan

informasi yang aktual, serta meningkatkan loyalitas pelanggan melalui interaksi yang lebih intensif.

Dengan hidangan tradisional yang khas dan lokasi strategis, Semesta Resto memiliki potensi besar untuk memperluas jangkauan pasar melalui strategi promosi digital. Upaya menghadirkan *website* responsif yang menampilkan menu interaktif, promosi, galeri, reservasi *online*, dan integrasi media sosial akan memperkuat citra profesional, mempermudah manajemen konten, serta meningkatkan loyalitas dan penjualan pelanggan.

Secara praktikal, pemilik restoran menyadari bahwa *website* bisa menjadi alat promosi 24 jam nonstop, mengurangi biaya iklan cetak, memperkuat citra profesional, dan menyajikan konten yang mudah diperbarui seperti menu dan promosi terbaru. Selain itu, digitalisasi menu dan order *system* dapat meningkatkan penjualan hingga 30% serta menyediakan analitik data perilaku pelanggan *real-time* bagi manajemen.

dengan memadukan potensi kuliner autentik, perilaku digital konsumen, dan efektivitas media promosi digital, Semesta Resto sangat dibutuhkan memiliki sistem informasi media promosi berbasis web. Sistem ini akan menjadi tulang punggung strategi *branding*, peningkatan penjualan, dan efisiensi operasional jangka panjang.

Data survei menunjukkan bahwa sekitar 70% konsumen Indonesia mencari makanan dan restoran melalui platform digital, sementara 60% dipengaruhi ulasan atau konten media sosial sebelum melakukan pembelian makanan atau reservasi. Pada promosi kuliner menunjukkan *website* efektif membangun *empathy*, *persuasion*, dan *impact* pada audiens dengan skor kategori sangat efektif.

Manfaat memiliki *website* restoran antara lain: memperluas visibilitas online, menampilkan foto dan ulasan, menyediakan info menu, promosi, jadwal buka, galeri, hingga integrasi sosial media dan peta interaktif. Digitalisasi menu terbukti meningkatkan penjualan hingga 30% dan meningkatkan rata-rata nilai transaksi sebesar 20–30%, sekaligus memudahkan perubahan harga/menu tanpa biaya cetak ulang.

Selain efisiensi operasional seperti mengurangi tenaga kasir atau *waiter*, digitalisasi juga memungkinkan pengumpulan data pelanggan untuk analisis perilaku, segmentasi, dan personalisasi promosi. Kehadiran *website* profesional yang responsif, interaktif, dan mudah diakses dari Hp akan membantu menarik pelanggan modern, sekaligus meningkatkan reputasi digital dan kemudahan manajemen promosi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus pada Semesta Resto. Pendekatan ini dipilih karena sesuai untuk memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai kondisi nyata yang terjadi di lapangan, mulai dari proses bisnis, kendala promosi, hingga harapan terhadap pengembangan sistem informasi berbasis web.

Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggambarkan fenomena secara mendalam melalui pengumpulan data berupa kata-kata, dokumen, dan observasi.

langsung. Peneliti akan menginterpretasikan data tersebut untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai kebutuhan sistem dan menentukan solusi yang tepat.

Studi kasus pada Semesta Resto dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memusatkan penelitian pada satu objek secara intensif, sehingga hasilnya lebih fokus dan detail.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Sistem yang Berjalan

Berdasarkan observasi di Semesta Resto, sistem penjualan dan promosi masih dilakukan secara manual dengan prosedur. Adapun sistem penjualan yang berjalan pada Semesta Resto adalah sebagai berikut :

1. Pelanggan datang ke tempat, melihat menu-menu yang tersedia, lalu memilih dan membeli langsung di tempat.
2. Setiap pembelian dicatat ke dalam buku nota, yang berisi tanggal pembelian, nama, dan detail barang (jumlah, nama barang, dan total harga) yang dibeli oleh pelanggan.
3. Setelah dicatat, pelanggan membayar dan penjual menyiapkan pesanan yang dibeli oleh pelanggan tersebut.
4. Setelah pelanggan melakukan pembayaran lalu di kasih nomor meja.
5. Setelah itu pesanan di proses dan disiapkan oleh penjual, pelanggan dapat menunggu dan nanti pesanan di antar ke nomor meja yang sudah di berikan.

Pembahasan dalam analisis sistem yang akan dilakukan adalah sistem penjualan pada Semesta Resto yang masih memiliki kelemahan, yaitu :

1. Sistem penjualan masih bersifat tradisional, yaitu pelanggan datang langsung ke Resto
2. Sistem promosi hanya mengandalkan media sosial seperti Instagram, Facebook dan WhatsApp.
3. Banyaknya pencatatan data kategori menu, data menu dan data penjualan yang masih dicatat menggunakan buku nota sehingga masih belum dapat dikelola dengan baik.

Perancangan Sistem yang Sedang Diusulkan

Berdasarkan analisis sistem yang sedang berjalan saat ini, dapat dijadikan alasan dibutuhkannya suatu perancangan aplikasi yang dapat membantu Semesta Resto agar lebih mudah dalam menjualkan dan pendataan barang-barang yang dijual dan terjual sehingga waktu yang diperlukan lebih efektif dan efisien. Rancangan perbaikan tersebut akan dijelaskan dalam tabel berikut.

Tabel 1. Rancangan Perbaikan Sistem

No	Permasalahan Sistem Lama	Solusi / Perbaikan Sistem Baru	Manfaat
1	Tidak ada media penjualan <i>online</i>	<i>Website e-commerce</i> sederhana	Pelanggan bisa order kapan saja & dari mana saja
2	Promosi hanya lewat media sosial	Fitur promosi di <i>website</i> (<i>banner</i> , diskon, paket)	Jangkauan lebih luas, profesional
3	Pencatatan manual	<i>Dashboard</i> admin berbasis digital	Data rapi, mudah dicari, laporan otomatis
4	Pencatatan order manual	Form order di <i>website</i>	Mengurangi kesalahan, lebih cepat
5	Tidak ada manajemen stok	Fitur stok otomatis	Menu <i>update real-time</i>

Analisis Kebutuhan Sistem

Tahap analisis kebutuhan bertujuan mendefinisikan kebutuhan dari sistem yang akan dirancang atau dikembangkan. Suatu sistem harus memiliki *funksional requirement*, selain itu juga dapat memenuhi *non fungsional requirement*. Berikut penjelasan mengenai kebutuhan tersebut :

1. Fungsional Requirement

Merupakan persyaratan pokok yang harus dipenuhi oleh sistem yang baru atau merupakan fungsi-fungsi yang diperlukan oleh pengguna dari sistem :

- Sistem menyediakan sarana dari data yang telah ada, yaitu produk dari Semesta Resto.
- Sistem menyediakan sarana pencatatan sebagai data, seperti data admin, data menu, dan data pelanggan.
- Sistem memerlukan *hardware* dan *software* untuk mendukung berjalannya sistem. *Hardware* yang dibutuhkan seperti PC (*Personal Computer*), *hardisk*, *memory*. *Software* yang dibutuhkan adalah OS Windows.

2. Non Fungsional Requirement

Merupakan persyaratan tambahan yang dibutuhkan dari sistem. Pemenuhannya tetap merupakan hal yang penting untuk dipenuhi, tetapi tidak harus mutlak, yaitu :

- Tampilan : Sistem harus merespons cepat dalam hal peng-*inputan* data dan pencarian data.
- Informasi : Sistem harus menjamin integrasi pada data admin, data pelanggan, dan data menu.
- Ekonomi : Sistem harus menjaga efisiensi biaya operasional.
- Efisien : Sistem harus dapat mereduksi proses transaksi yang ada.

- e. *Service* : Sistem harus dapat digunakan dengan mudah, cepat dan nyaman untuk dipelajari dan digunakan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, perancangan, serta implementasi sistem informasi media promosi berbasis *website* pada Semesta Resto, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Penelitian ini berhasil merancang dan mengimplementasikan sistem informasi media promosi berbasis web yang mendukung kebutuhan Semesta Resto dalam memperluas jangkauan promosi, meningkatkan efektivitas pelayanan, serta memperbaiki sistem pencatatan transaksi.
2. Sistem yang dibangun mampu memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk memperoleh informasi menu, promo, serta melakukan reservasi secara *online*, sehingga lebih praktis dan sesuai dengan perkembangan era digital.
3. Bagi pihak pengelola, sistem ini mempermudah proses pengelolaan data menu, promo, reservasi, serta laporan transaksi yang sebelumnya masih dilakukan secara manual, menjadi lebih terstruktur, akurat, dan efisien.
4. Penerapan sistem informasi ini terbukti dapat meningkatkan daya saing Semesta Resto, karena promosi digital mampu menjangkau lebih banyak konsumen, mempercepat penyampaian informasi, serta mendukung strategi *branding* restoran.
5. Dengan adanya digitalisasi promosi dan transaksi, Semesta Resto tidak hanya memperoleh manfaat operasional, tetapi juga memiliki dasar yang kuat untuk pengembangan strategi bisnis berbasis data di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir. (2019). *Pengenalan sistem informasi*. Andi.
- Jogiyanto, J. (2005). *Analisis dan desain sistem informasi: Pendekatan terstruktur teori dan praktik aplikasi bisnis*. Andi.
- Jogiyanto, J. (2019). *Sistem teknologi informasi*. Andi.
- Pressman, R. S. (2010). *Software engineering: A practitioner's approach* (7th ed.). McGraw-Hill.
- Pressman, R. S., & Maxim, B. R. (2019). *Software engineering: A practitioner's approach* (8th ed.). McGraw-Hill.
- Saputra, E. (2013). *Pemrograman web dinamis menggunakan PHP dan MySQL*. Andi.
- Sommerville, I. (2011). *Software engineering* (9th ed.). Addison-Wesley.
- Sommerville, I. (2019). *Software engineering* (10th ed.). Pearson.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sutabri, T. (2019). *Analisis sistem informasi*. Andi.