

**LAPORAN  
PENGABDIAN MASYARAKAT  
SKEMA PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT**



**IMPLEMENTASI WEBSITE SISTEM RESERVASI DAN  
PROMOSI ONLINE UNTUK MENDONGKRAK DAYA SAING  
PADA SEJATI CATERING**

**oleh**

**Sri Kiswati, S.T, M.M (0508027305)**

**Gunawan Budi Sulisty, S.Kom, M.Kom (0518057202)**

**Noor Hasan, M.Kom (0503107301)**

**Nani Purwati, S.Kom, M.Kom (0501038801)**

**Mochamad Akbar Garudea Syahroni (12220875)**

**Irma Anggriani Leasa (12221056)**

**UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA  
DESEMBER 2024**

## HALAMAN PENGESAHAN

**Judul Penelitian** : Implementasi Website Sistem Reservasi Dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering

### **Ketua Pelaksana**

Nama Lengkap : Sri Kiswati, ST, M.M  
NIDN : 0508027305  
Jabatan Fungsional : Lektor (200)  
Program Studi : Sistem Informasi Kampus Kota Yogyakarta (D3)  
Nomor HP : 081325323378  
Alamat Surel (e-mail) : sri.srk@bsi.ac.id

### **Anggota Pelaksana (1)**

Nama Lengkap : Gunawan Budi Sulistyono, M.Kom  
NIDN : 0518057202  
Jabatan Fungsional : Lektor (300)  
Program Studi : Sistem Informasi Kampus Kota Yogyakarta (D3)

### **Anggota Pelaksana (2)**

Nama Lengkap : Nani Purwati, M.Kom  
NIDN : 0501038801  
Jabatan Fungsional : Lektor (200)  
Program Studi : Sistem Informasi Kampus Kota Yogyakarta (D3)

### **Anggota Pelaksana (3)**

Nama Lengkap : Noor Hasan, M.Kom  
NIDN : 0503107301  
Jabatan Fungsional : Lektor (300)  
Program Studi : Sistem Informasi Kampus Kota Yogyakarta (D3)

### **Institusi Mitra (jika ada)**

Nama Institusi Mitra : Catering Waluyo Sejati

Alamat : *Pejengkolan, Rt03, RW04, Kebumen, Jawa Tengah*

Penanggung Jawab : Sudarman

Biaya yang disetujui : Rp 3.255.000

Jakarta, 02 Desember 2024

Menyetujui,

Peneliti

Ketua LPPM


**(Dr. Taufik Baidawi, M.Kom)**

**NIP. 200304891**



**(Sri Kiswati)**

**NIP. 201107538**

Mengetahui,

Rektor


**(Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng)**

**NIP. 199810339**

## RINGKASAN

Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati tengah mengembangkan usahanya dalam 3 sektor, yakni simpan pinjam, retail dan catering yang diberi nama Sejati Catering. Sektor usaha simpan pinjam sudah berjalan dengan baik, sedangkan retail dan catering sedang dimulai. Sejati Catering didalam memulai usahanya masih terkendala dalam mengenalkan menu kepada konsumen. Selain itu dalam menerima dan melayani pesanan semua masih manual, sehingga menghambat berjalannya usaha ini. Dengan mengimplementasikan sistem reservasi dan promosi online, Sejati Catering dapat mengatasi permasalahan ini. Website akan memungkinkan pelanggan untuk melakukan reservasi secara efisien, sementara kampanye promosi online akan meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan. Adapun target luaran yang akan dicapai adalah, adanya Peningkatan Reservasi dengan membangun Sistem reservasi online akan mengurangi kesalahan dan mempercepat proses, meningkatkan jumlah reservasi. Peningkatan Omzet dengan promosi online, Sejati Catering akan menjangkau lebih banyak pelanggan potensial, menghasilkan peningkatan omzet. Peningkatan Brand Awareness Website dan kampanye promosi akan memperkuat citra merek Sejati Catering di mata pelanggan. Adapun tahapan rencana yang kami usulkan adalah Analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengembangan website, pengujian dan debugging, peluncuran dan pelatihan, monitoring dan pemeliharaan. Pengabdian Kemitraan Masyarakat ditargetkan mencapai luaran wajib berupa, Publikasi artikel ilmiah pada jurnal pengabdian ber-ISSN (status *published*), *pressrelease*, Video yang diunggah pada *channel YouTube*, Hak Kekayaan Intelektual, Poster dan x-banner, serta adanya peningkatan pesanan, omset dan citra catering.

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUTAN .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
RINGKASAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
DAFTAR ISI.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
I. PENDAHULUAN .....	1
1. Analisis Situasi .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2. Peta Lokasi Mitra.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3. Permasalahan Penyiraman Tanaman pada Mitra.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
II. SOLUSI PERMASALAHAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
III. METODE PELAKSANAAN.....	5
IV. LUARAN DAN TARGET CAPAIAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
V. ANGGARAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
VI. JADWAL KEGIATAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
DAFTAR PUSTAKA .....	9
LAMPIRAN.....	16

## I. PENDAHULUAN

Koperasi konsumen adalah koperasi barang dan jasa yang didirikan dan ditujukan bagi konsumen (Mentri/sekretaris negara Republik Indonesia, 1992). Koperasi ini umumnya menjual berbagai kebutuhan sehari-hari, seperti yang tersedia di toko kelontong atau retail. Pembeli di koperasi konsumen ini biasanya adalah anggotanya sendiri, sehingga harga barang yang dijual cenderung lebih murah dibandingkan dengan toko biasa. Koperasi konsumen menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari, seperti bahan makanan, furnitur, pakaian, dan barang konsumsi lainnya (Sitepu & Hasyim, 2018). Tujuan koperasi konsumen adalah untuk membantu, mendidik, dan melayani anggota guna meningkatkan kesejahteraan mereka (Putri & Saputra, 2023). Keuntungan dari penjualan dibagikan kepada anggota, dan karena pembeli umumnya adalah anggota sendiri, harga barang yang dijual biasanya lebih murah dibandingkan beberapa toko lainnya (Putri & Saputra, 2023).

Pertumbuhan jumlah koperasi di Indonesia dan peningkatan jumlah anggotanya, khususnya koperasi konsumen, menciptakan peluang usaha yang menjanjikan di sektor perkoperasian (Priandani et al., 2018). Para pengusaha di bidang ini perlu banyak belajar tentang proses dan isu-isu pemasaran serta produktivitas di usaha koperasi konsumen. Mereka juga harus memahami seluk-beluk pembuatan dan inovasi dari setiap aktivitas anggota koperasi konsumen. Saat ini, berbagai layanan yang ditawarkan di pasar sangat bervariasi dan menarik minat pasar dibandingkan dengan pasar lembaga keuangan lainnya.

Dunia usaha mengalami perkembangan pesat seiring dengan dinamisnya zaman, dan perkembangan ini tak terlepas dari pemanfaatan sistem informasi dalam berbagai aspek. Sistem informasi dapat diartikan sebagai suatu sistem yang digunakan untuk menyimpan data dan menganalisis data sehingga dapat menghasilkan laporan (Kurniawan et al., 2020). Dalam dunia usaha, terdapat dua jenis hal yang diperjualbelikan, yaitu produk dan jasa. Perkembangan sistem informasi dapat dimanfaatkan oleh manusia dalam menjalankan usaha, baik dalam bidang produk maupun jasa, guna membantu mereka dalam pekerjaan mereka. Perkembangan teknologi semakin beragam, termasuk dalam bidang telekomunikasi, yang dapat digunakan untuk mempromosikan dan menjual produk atau jasa. Perkembangan teknologi semakin mendorong dunia usaha untuk memanfaatkan teknologi sebagai alat dan media untuk bertahan dan mengungguli persaingan yang ketat. Globalisasi mengharuskan perusahaan untuk menjadi lebih modern karena kemajuan teknologi yang pesat, yang bertujuan untuk mendukung bisnis dan kemajuan perusahaan (Hidayat & Ernawati, 2023). Industri kuliner seringkali memerlukan pengolahan data untuk pengembangan dan penyusunan laporan hasil pekerjaan. Dalam menghadapi persaingan yang ketat di bidang kuliner, pemanfaatan kemajuan teknologi dapat menjadi solusi untuk tetap bersaing, misalnya dengan memanfaatkan internet sebagai platform untuk menyediakan layanan pemesanan online.

Sejati Catering adalah sebuah usaha kuliner yang bernaung dibawah Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati, fokus pada pemesanan makanan untuk acara, mulai dari produksi hingga pengantaran ke pelanggan. Lokasi Sejati Catering berada di Jl. bendung Pejengkolan Dukuh Sigondang, RT 03 RW 01. Kec. Padureso. Kebumen Provinsi Jawa Tengah.



Gambar 1. Peta Lokasi Mitra



Gambar 2. Pengurus dan sebagian anggota Koperasi

Sejati Catering masih tergolong usaha yang baru dikembangkan sehingga belum menerima banyak pesanan, proses pengolahan data dan penyampaian informasi terkait pemesanan masih dilakukan secara manual melalui komunikasi lisan, telepon, atau kunjungan langsung ke lokasi. Hal ini menyebabkan keterbatasan informasi dalam bidang promosi, sehingga menyulitkan pengembangan usaha dan peningkatan jumlah pelanggan serta keuntungan. Sejati Catering merasa perlu mempromosikan bisnis ini dengan penyampaian informasi ke masyarakat. Oleh karena itu, perlu adanya perubahan dengan menerapkan sistem informasi. Pemanfaatan sistem informasi yang baik diharapkan dapat membantu dan meningkatkan hasil penjualan, termasuk dalam kegiatan promosi dan strategi pemesanan berulang dari pelanggan.

Untuk dapat menyajikan olahan makanan dengan baik dan hasil yang menarik dan enak, Sejati Catering menghadirkan chief dari Universitas Bina sarana Informatika, untuk diberikan pelatihan pengolahan bahan makanan.

## II. TINJUAN PUSTAKA

### 2.1 Sistem Reservasi Online dalam Industri Catering

Sistem reservasi online merupakan salah satu inovasi teknologi yang semakin banyak digunakan oleh pelaku usaha di berbagai industri, termasuk dalam industri catering. Dalam konteks catering, sistem ini memungkinkan pelanggan untuk memesan layanan catering secara efisien dan fleksibel, tanpa perlu bertatap muka langsung dengan penyedia jasa (Ghosh & Choudhury, 2019).

Penerapan sistem reservasi online dalam bisnis catering dapat mempercepat proses pemesanan, mengurangi kesalahan dalam pengelolaan pesanan, dan memungkinkan pengelolaan data pelanggan yang lebih baik (Sharma & Chawla, 2016). Teknologi ini memungkinkan penyedia layanan catering untuk memberikan pengalaman pelanggan

yang lebih baik, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan (Arora & Garg, 2017).

## **2.2 Peran Website dalam Promosi Online**

Website adalah salah satu alat utama dalam promosi digital, yang dapat digunakan oleh bisnis catering untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Tuten & Solomon (2017), ditemukan bahwa website yang memiliki desain menarik dan fungsionalitas yang baik dapat meningkatkan pengalaman pengguna dan memperkuat citra merek sebuah perusahaan. Hal ini juga berlaku dalam industri catering, di mana website tidak hanya berfungsi sebagai platform pemesanan, tetapi juga sebagai sarana promosi yang efektif.

Selain itu, penggunaan SEO (Search Engine Optimization) dan teknik pemasaran berbasis konten seperti artikel dan testimonial pelanggan dapat meningkatkan daya saing bisnis catering di pasar yang kompetitif (Pereira et al., 2018). Website yang dioptimalkan dengan baik dapat menarik pengunjung dari berbagai platform online, termasuk media sosial, yang dapat berkontribusi pada peningkatan jumlah pemesanan (Sterne, 2010).

## **2.2 Pengaruh Media Sosial dalam Promosi Online**

Media sosial telah menjadi alat promosi yang sangat berpengaruh dalam meningkatkan daya saing bisnis di berbagai sektor, termasuk catering. Penelitian oleh Kietzmann et al. (2011) menyatakan bahwa media sosial memiliki potensi besar untuk membangun hubungan dengan pelanggan, meningkatkan brand awareness, dan menciptakan interaksi yang lebih dekat dengan audiens.

Penerapan strategi pemasaran media sosial yang efektif, seperti penggunaan platform Instagram, Facebook, dan TikTok untuk menampilkan foto makanan, testimoni pelanggan, dan promosi menarik, dapat membantu meningkatkan visibilitas bisnis catering secara signifikan. Dalam konteks Sejati Catering, promosi melalui media sosial yang terintegrasi dengan website dapat menciptakan sinergi yang kuat untuk menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas jangkauan pasar.

## **2.3 Daya Saing dalam Industri Catering**

Daya saing dalam industri catering sangat dipengaruhi oleh kemampuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara yang lebih efisien dan efektif dibandingkan pesaing. Dalam hal ini, inovasi teknologi seperti sistem reservasi online dan promosi melalui website sangat berperan dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Menurut Porter (1985), salah satu strategi utama untuk meningkatkan daya saing adalah dengan menggunakan teknologi untuk mengoptimalkan operasi dan memperbaiki hubungan dengan pelanggan.

Dengan mengimplementasikan website yang terintegrasi dengan sistem reservasi dan promosi online, Sejati Catering dapat meningkatkan kecepatan layanan, mempermudah proses pemesanan, dan memperluas jangkauan pemasaran mereka, yang pada akhirnya akan meningkatkan daya saing mereka di pasar catering.

## **2.4 Studi Kasus Penggunaan Sistem Reservasi dan Promosi Online dalam Industri Katering**

Berbagai studi kasus menunjukkan bahwa bisnis catering yang berhasil mengimplementasikan sistem reservasi online dan promosi digital mengalami peningkatan signifikan dalam hal efisiensi dan keuntungan. Sebagai contoh, sebuah studi oleh Raj et al. (2019) menunjukkan bahwa restoran dan catering yang mengadopsi

sistem pemesanan online mengalami peningkatan jumlah pelanggan dan kepuasan pelanggan yang lebih tinggi. Hal ini juga berlaku dalam sektor catering pernikahan dan acara besar, di mana pengelolaan pemesanan dan promosi yang efisien sangat penting untuk kelangsungan usaha.

### III. TUJUAN DAN MANFAAT

1. **Meningkatkan Efisiensi Proses Pemesanan:** Tujuan utama dari implementasi sistem reservasi online adalah untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan, yang dapat dilakukan kapan saja dan dari mana saja. Dengan sistem yang otomatis, pengelolaan pemesanan menjadi lebih cepat dan minim kesalahan.
2. **Memperluas Jangkauan Pasar:** Dengan menggunakan website sebagai platform utama, Sejati Catering dapat menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Melalui fitur promosi dan optimasi SEO pada website, bisnis ini dapat menarik lebih banyak pelanggan baru.
3. **Meningkatkan Visibilitas dan Citra Merek:** Website yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan citra Sejati Catering sebagai penyedia jasa yang profesional dan modern. Promosi melalui website, media sosial, dan integrasi dengan SEO bertujuan untuk memperkuat kesadaran merek dan meningkatkan visibilitas di pasar.
4. **Meningkatkan Pengalaman Pelanggan:** Tujuan lain dari implementasi website adalah untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dengan menyediakan kemudahan akses informasi, pemesanan yang cepat, serta layanan pelanggan yang lebih responsif. Dengan sistem ini, pelanggan dapat memperoleh informasi lengkap tentang menu, harga, dan paket catering tanpa kesulitan.
5. **Meningkatkan Daya Saing di Pasar Katering:** Dengan mengadopsi teknologi yang lebih modern dalam layanan dan promosi, Sejati Catering bertujuan untuk meningkatkan daya saing mereka terhadap pesaing, serta memposisikan diri sebagai bisnis katering yang lebih unggul dalam hal pelayanan dan pemasaran.

#### Manfaat:

**Peningkatan Penjualan dan Keuntungan:** Sistem reservasi online yang mudah digunakan dapat meningkatkan jumlah pemesanan, karena pelanggan dapat melakukan pemesanan kapan saja tanpa batasan waktu atau lokasi. Hal ini akan berdampak pada peningkatan penjualan dan keuntungan bagi Sejati Catering.

**Peningkatan Kepuasan Pelanggan:** Pelanggan akan merasa lebih puas dengan kemudahan yang diberikan oleh sistem pemesanan online yang praktis dan efisien. Selain itu, kemudahan dalam mendapatkan informasi produk secara langsung melalui website akan meningkatkan tingkat kepuasan mereka.

**Pengelolaan Data Pelanggan yang Lebih Baik:** Sistem reservasi online memungkinkan pengumpulan dan pengelolaan data pelanggan secara otomatis, yang dapat digunakan untuk strategi pemasaran lebih lanjut, seperti penawaran personalisasi atau program loyalitas untuk pelanggan tetap.

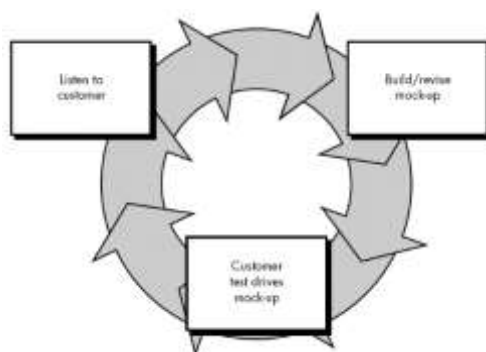
**Efisiensi Operasional:** Dengan sistem reservasi yang terintegrasi, proses pengelolaan pesanan menjadi lebih efisien, mengurangi ketergantungan pada pengelolaan manual yang rawan kesalahan. Hal ini juga memudahkan tim Sejati Catering untuk memonitor dan mengatur pesanan secara real-time.

**Mengurangi Biaya Pemasaran Tradisional:** Penggunaan website dan media sosial sebagai alat promosi memungkinkan Sejati Catering untuk mengurangi ketergantungan pada pemasaran tradisional yang mahal, seperti brosur cetak atau iklan media massa. Promosi melalui internet juga dapat menjangkau audiens yang lebih besar dengan biaya yang lebih rendah.

**Analisis Kinerja dan Umpan Balik Pelanggan:** Melalui integrasi dengan alat analitik web, Sejati Catering dapat memperoleh data dan wawasan mengenai perilaku pelanggan, serta umpan balik langsung dari pelanggan melalui fitur seperti testimonial atau survei online. Ini membantu dalam merancang strategi bisnis yang lebih baik ke depannya.

#### IV. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan diatas, kami menawarkan untuk membantu dibidang pemasaran. Sejati Catering sebagai usaha sub unit Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dalam memasarkan produknya belum menggunakan teknologi informasi, sehingga belum banyak yang mengenal dan memesan. Untuk itu perlu dirancang, dibangun dan diimplementasikan sebuah sistem yang mampu membantu pemecahan masalah tersebut. Metode yang digunakan dalam menyelesaikan masalah dalam perancangan Sistem Reservasi dan Promosi Catering yaitu *prototyping* model. Metode ini diambil dengan maksud agar aplikasi yang dibangun berjalan dengan baik. Adapun gambaran dari *prototyping* model seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. *Prototype Model* (McLeod & Doolin, 2010)

Sedangkan model Pengembangan Perangkat Lunak yang digunakan ialah menggunakan Pendekatan berorientasi objek pada *Metode Rapid Application Development (RAD)*, dengan tujuan untuk menghasilkan sebuah sistem dengan sasaran utama mempersingkat waktu pengerjaan aplikasi dan proses agar sesegera mungkin memberdayakan sistem perangkat lunak tersebut secara tepat dan cepat.



Gambar 4. Metode Rapid Application Development (RAD) (Martin, 1991)

Sedangkan metode untuk pelatihan implementasi sistem reservasi dan promosi online adalah dengan 3 tahapan yaitu 1) persiapan, 2) Pelaksanaan, dan 3) Evaluasi :



Gambar 5. Tahapan kegiatan

Persiapan dilakukan dengan observasi lapangan dan mencari informasi permasalahan usaha Catering dan sosialisasi kegiatan terkait program pengabdian masyarakat dan memberikan tambahan pengetahuan kepada masyarakat tentang penggunaan perangkat teknologi informasi dalam mendukung reservasi dan promosi.

Pelaksanaan dengan cara mengadakan pelatihan, workshop, penyuluhan, seminar, sosialisasi dan pendampingan kepada pengurus / anggota Sehati Catering. Sedangkan Evaluasi direncanakan dengan melakukan pendampingan serta monitoring terkait implementasi sistem tersebut.

## V. HASIL SERTA LUARAN YANG DICAPAI

Didalam merencanakan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, hasil dan luaran yang telah dicapai diuraikan dalam tabel dibawah ini.

Tabel 1. Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	Indicator Capaian	Status Capaian
1	Publikasi di jurnal ilmiah cetak atau elektronik	Artikel di Jurnal Internasional	Publish
		Artikel di Jurnal Nasional terakreditasi	
		Artikel di Jurnal Nasional Tidak terakreditasi	
2	Artikel ilmiah dimuat di prosiding cetak atau elektronik	Internasional	Tercapai
		Nasional	
		Lokal	
3	Artikel di media masa cetak atau elektronik	Nasional	
		Lokal	
4	Dokumentasi Pelaksanaan	Video Kegiatan	Tercapai
5	(Keynote Speaker/Invited) dalam temu ilmiah	Internasional	
		Nasional	
		Lokal	
6	Pembicara Tamu (Visiting Lecturer)	Internasional	
7	Kekayaan Intelektual (KI)	Patent	
		Patent Sederhana	
		Perlindungan Varietas Tanaman	
		Hak Cipta	Granted
		Merk Dagang	
		Rahasia Dagang	
		Desain Produk Industri	
		Indikasi Geografis	

8	Buku ber ISBN		
9	Book Chapter		
10	Mitra Non Produktif	Pengetahuannya meningkat	tercapai
		Ketrampilannya meningkat	tercapai
		Kesehatannya meningkat	tercapai
		Pendapatannya meningkat	
		Pelyanannya meningkat	

Link video : <https://www.youtube.com/watch?v=bNzJom27SSI>

Release : <https://jogjahitz.com/universitas-bina-sarana-informatika-gelar-kegiatan-pengabdian-implementasi-sistem-reservasi-dan-promosi-online-untuk-sejati-catering/>

## VI. RENCANA TAHAP SELANJUTNYA

Evaluasi dan pemeliharaan yang berkelanjutan merupakan bagian penting dari pengelolaan sistem reservasi dan promosi online. Salah satu langkah pertama adalah secara berkala memonitor kinerja website dan sistem reservasi untuk memastikan bahwa tidak ada gangguan teknis yang menghambat pengalaman pengguna. Pemantauan ini juga meliputi penilaian terhadap efektivitas SEO yang diterapkan serta kinerja iklan berbayar yang digunakan untuk promosi. Berdasarkan hasil evaluasi ini, strategi promosi dapat disesuaikan atau diperbarui untuk memastikan bahwa website tetap menarik perhatian audiens yang relevan dan dapat mendatangkan trafik yang optimal.

Selain itu, pengumpulan umpan balik dari pelanggan menjadi langkah penting untuk terus meningkatkan fungsionalitas website dan sistem pemesanan. Umpan balik pelanggan yang diperoleh dari berbagai saluran, seperti survei atau form komentar, dapat memberikan wawasan berharga untuk meningkatkan antarmuka pengguna (UI) dan pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Pengelolaan umpan balik ini memungkinkan Sejati Catering untuk menyesuaikan fitur-fitur yang ada dan memastikan bahwa sistem tetap relevan dengan kebutuhan pelanggan.

Pemeliharaan dan pembaruan berkala juga sangat penting untuk menjaga agar website tetap berjalan dengan optimal dan up-to-date. Ini meliputi pembaruan konten secara rutin, seperti menambahkan menu baru, informasi promosi, atau fitur-fitur baru yang mengikuti tren pemasaran terbaru. Selain itu, pemeliharaan teknis yang dilakukan secara rutin akan memastikan bahwa sistem dan website tidak mengalami gangguan teknis yang dapat merugikan pengguna. Dengan langkah-langkah evaluasi dan pemeliharaan yang tepat, Sejati Catering dapat menjaga kualitas layanan dan daya saing mereka di pasar yang dinamis.

## VII. KESIMPULAN DAN SARAN

### 4.1 Kesimpulan

Implementasi website sistem reservasi dan promosi online pada Sejati Catering memberikan peluang besar untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat daya saing bisnis di industri katering yang kompetitif. Melalui sistem reservasi online, Sejati Catering dapat memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pemesanan, sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan dengan proses yang lebih cepat dan transparan. Selain itu, promosi

yang terintegrasi dengan media sosial dan optimasi SEO dapat memperluas visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan potensial.

Pentingnya pemantauan kinerja website secara berkala dan pengumpulan umpan balik pelanggan akan memastikan bahwa website dan sistem reservasi terus beradaptasi dengan kebutuhan pelanggan dan perkembangan pasar. Pemeliharaan dan pembaruan konten yang rutin juga menjadi kunci untuk menjaga kualitas layanan dan memastikan bahwa website tetap relevan dengan tren pemasaran terkini.

Secara keseluruhan, dengan implementasi yang tepat dan pemeliharaan yang berkelanjutan, Sejati Catering dapat memanfaatkan teknologi untuk memperkuat posisi mereka di pasar, meningkatkan efisiensi, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik, yang pada gilirannya akan mendongkrak daya saing bisnis secara signifikan

#### 4.2 Saran

Pada tahap selanjutnya masih perlu pendampingan untuk pemeliharaan website serta perbaikan-perbaikan yang kemungkinan dibutuhkan mitra. Maka pengabdian berkelanjutan sangat disarankan.

**REALISASI ANGGARAN**

**Dana yang disetujui : 3.500.000 Anggaran yang sudah dikeluarkan: 4.192.188**

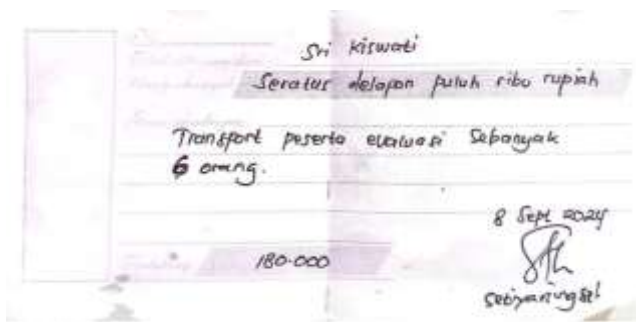
HONOR					
No	Tanggal	Nomor Bukti	Jenis Pembelanjaan	Uraian Pembelanjaan	Total (Rp)
1	08 September 2024	-	Pengganti transport peserta mitra	Pengganti transport peserta mitra	180000
2	25 Agustus 2024	-( belum ada notanya, dokumen ini menyesuaikan isian BAST)	Sistem reservasi web 1 paket	Web untuk mitra	421000
Total Honor					601000
BELANJA BAHAN					
No	Tanggal	Nomor Bukti	Jenis Pembelanjaan	Uraian Pembelanjaan	Total (Rp)
1	6 September 2024	-	X banner, materai, joyco, bulpoint	Alat dan bahan untuk persiapan pm	337500
Total Belanja Bahan					337500
BELANJA BARANG NON OPERASIONAL					
No	Tanggal	Nomor Bukti	Jenis Pembelanjaan	Uraian Pembelanjaan	Total (Rp)
1		(belum ada nota, mohon gnw buat nota sebagai pengganti nota 250.000 honor proposal)	Pembuatan Manual Book	Pembuatan manual book yang juga dijadikan sebagai modul untuk pelatihan mitra	100000
2		(belum ada nota, mohon gnw buat nota sebagai pengganti nota 250.000 honor proposal)	Editing Video	Pembayaran jasa pembuatan video pengabdian masyarakat	150000
3			Biaya HKI	HKI untuk web paket VW Tour (SIPATU)	300.000

4		(belum ada notanya, karena nota yang dikirim pak gnw tidak sesuai dengan yang tertera di BAST, mohon pak gnw buat dan isikan )	Domain dan hosting	Pembelian domain dan hosting untuk website mitra	603688
Total Belanja Barang Non Operasional					1.153.688
<b>BIAYA PERJALANAN</b>					
No	Tanggal	Nomor Bukti	Jenis Pembelanjaan	Uraian Pembelanjaan	Total (Rp)
1	29 September 2024	-	Transportasi survey awal dan koordinasi dengan mitra	Transportasi survey awal dan koordinasi dengan mitra	400.000
4	08 September 2024	2296034	Transportasi kelokasi mitra	Transportasi pengambilan dokumentasi	400000
5	08 September 2024		Konsumsi pengabdian	Konsumsi snack dan makan untuk peserta dan panitia,	1300000
Total Biaya Perjalanan					2.100.000
Total Keseluruhan					4.192.188

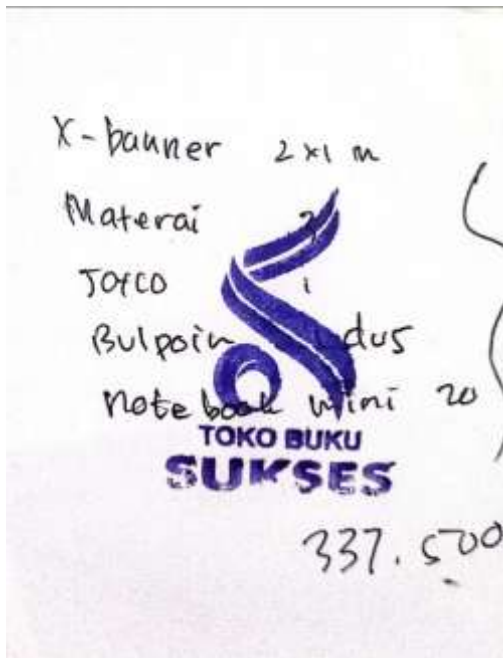
## Bukti Pembayaran

### I Honor

#### Honor transport peserta mitra



### II Belanja Bahan



### III Belanja Bahan Non Operasional

## Biaya HKI



Transaksi Anda Berhasil Diproses.

29/10/2024 - 19:38 WIB

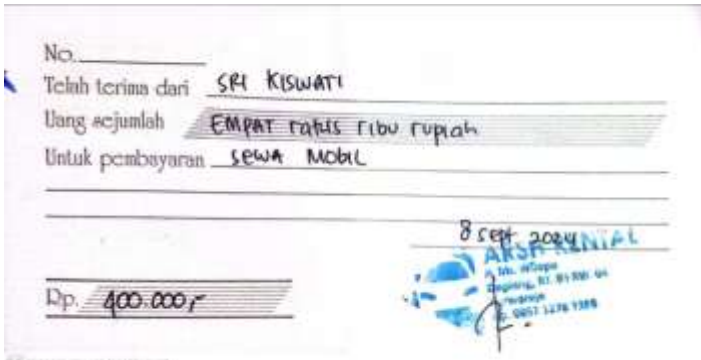
Transaksi ID	TRX000147658941
Ref No	ESB014307718
Rekening Sumber Dana	5101 5*** *266 6
Jenis Pembayaran	Non Pajak
Kode Billing	820241029331089
Nama Wajib Bayar	2024144898-SENTRA HKI UNIVERSI
Tanggal Dan Jam Bayar	29/10/2024 19:38:24
Tanggal Buku	30/10/24
Kode Cabang Bank	999
NTB	300000440074
NTPN	FCF2B3CIFKMO4U4H
STAN	759783
Kementrian/Lembaga	013
Unit Eselon I	07
Satuan Kerja	097102
<b>Jumlah Setoran</b>	<b>Rp 300.000,00</b>

## IV Biaya Perjalanan

Transportasi survey awal dan koordinasi dengan mitra



### Transportasi kelokasi mitra untuk pengabdian



### Konsumsi pengabdian

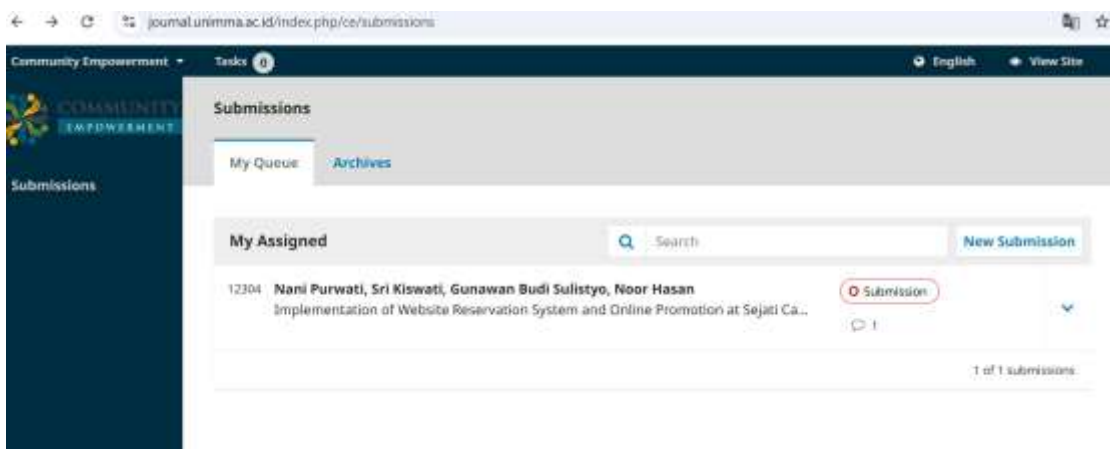


## DAFTAR PUSTAKA

1. Kemitraan P, Melalui M, Usaha B, Desa M, Sebagai B, Ekonomi P, et al. Jurnal abdi insani. 2024;11:64–72.
2. Aditama NP, Winarto AE. SUNGAI TABUK. 2021;41–53.
3. Pendahuluan I. Fiat Justitia Jurnal Ilmu Hukum Volume 7 No. 3, Sept – Des. 2013 ,. 2013;7(3):355–71.
4. Setyowati AI, Fitri A, Aden N, Retnawati R, Sakti RK, Utomo S, et al. Strategi Pemasaran Bibit Tanaman dalam Meningkatkan Perekonomian di Desa Juwet Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk Jawa Timur. 2024;4(3):557–66.
5. Fakhriyyah DD, Sari AFK, Damayanti LA, Susilawati M. Perluasan Pangsa Pasar Produk UMKM Selama Pandemi Covid-19 melalui Pemanfaatan Marketplace. J Pembelajaran Pemberdaya Masy. 2021;2(3):180.
6. Khotimah K, Sari S, Tuah Negeri Dumai S. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pajak (EJAK) PENGARUH PEMASARAN ONLINE, ONLINE CUSTOMER REVIEW DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN THE INFLUENCE OF ONLINE MARKETING, ONLINE CUSTOMER REVIEWS AND PRICE ON PURCHASING DECISIONS. J Ilm Ekon dan Pajak. 2024;4(1):18–25.
7. Eliana, Sri Sumiati. Kesehatan Masyarakat. Pusdik SDM Kesehat. 2018;1(1):1–8.
8. Nurlaela Sari D, Zisca R, Widayawati W, Astuti Y, Melysa M. Pemberdayaan Masyarakat dalam Pencegahan Stunting. JPKMI (Jurnal Pengabdian Kpd Masyarakat Indones. 2023;4(1):85–94.
9. Triana L, Andryani R, Kurniawan K. Aplikasi Monitoring Data Imunisasi Berkala Untuk Meningkatkan Pelayanan Posyandu Menggunakan Metode RAD Berbasis Android. J Sisfokom (Sistem Inf dan Komputer). 2021;10(1):106–12.
10. Perwitasari ID, Hendrawan J. Rancang Bangun Sistem E-Posyandu Penjadwalan Dan Monitoring Perkembangan Bayi Berbasis Android. INTECOMS J Inf Technol Comput Sci. 2020;3(1):1–8.
11. Anita, Apriyanto, Suppa R. Aplikasi E-Posyandu di Kecamatan Mungkajang berbasis Android. J Tek Inform Unanda. 2022;1(1):18–27.

## LAMPIRAN

1. Website :
2. Link video : <https://www.youtube.com/watch?v=bNzJom27SSI>
3. Release : <https://jogjahitz.com/universitas-bina-sarana-informatika-gelar-kegiatan-pengabdian-implementasi-sistem-reservasi-dan-promosi-online-untuk-sejati-catering/>
4. Luaran jurnal



5. HAKI



**Dokumentasi Kegiatan:**

**Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat Hibah Internal**

Tema : Implementasi Website Sistem Reservasi Dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering



Pembukaan acara pengabdian oleh Noorhasan. M.Kom



Forum diskusi dengan peserta pengabdian masyarakat



Penyampaian materi



Peserta pengabdian masyarakat



Penyerahan Berita Acara Serah Terima

**DAFTAR HADIR PANITIA KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT  
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA KAMPUS KOTA YOGYAKARTA**

Hari/Tanggal : Minggu, 8 September 2024

Jam : 09.00 – 14.00 Wib

Tema : Implementasi Website Sistem Reservasi Dan Promosi Online Untuk  
Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering

Tempat : Pejengkolan, Padureso, Kebumen Jawa Tengah

No	Nama Panitia	Jabatan	Tanda Tangan
1	Gunawan Budi Sulistyono, M.Kom	Ketua	1. 
2	Nani Purwati, M.Kom	Anggota	2. 
3	Sri Kiswati, S.T., M.M	Anggota	3. 
4	Noor Hasan, M.Kom	Mahasiswa	4. 
5	Mochamad Akbar Garudea Syahroni	Mahasiswa	5. 
6	Irma Anggriani Leasa	Mahasiswa	6. 

**DAFTAR HADIR PESERTA KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT  
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA KAMPUS KOTA YOGYAKARTA**

Hari/Tanggal : Minggu, 8 September 2024

Jam : 09.00 – 14.00 WIB

Tema : Implementasi Website Sistem Reservasi Dan Promosi Online Untuk  
Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering

Tempat : Desa Pejengkolan, Kec. Padureso, Kab. Kebumen Prov. Jawa Tengah

No	Nama Peserta	Tanda Tangan	
1	Cahyani P	1. 	
2	Setiyani ngati		2. 
3	Muslimah	3. 	
4	Budi s		4. 
5	Sri lestari	5. 	
6	ngatinah		6. 
7	Msatiyem	7. 	
8	Dwi Yuliasih		8. 
9	Yayi A	9. 	
10	eny		10. 
11	Marsali	11. 	

**SURAT TUGAS**  
**No.0652/C.01/LPPM-UBSI/IX/2024**

Tentang  
Panitia Pengabdian Masyarakat LPPM UBSI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, dengan ini menugaskan :

Penanggung Jawab : Prof. Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng  
Ketua Pelaksana : 201107538 Sri Kiswati  
Anggota : 201709188 Nani Purwati  
200509633 Gunawan Budi Sulistyio  
200003162 Noor Hasan

Bertanggung jawab terhadap jalanya acara dari awal s/d akhir sebagai Panitia Pengabdian Masyarakat UBSI berupa Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering masa penugasan pada:

Tanggal : 8 September 2024  
Tempat : Kantor Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati  
Desa Pejengkolan, Kec. Padureso, Kab. Kebumen, Prov.  
Jawa Tengah

Surat tugas dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Agar dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 3 September 2024  
Ketua LPPM  
Universitas Bina Sarana Informatika



Agus Junaidi, M. Kom

Tembusan  
- Rektor UBSI  
- Arsip  
- Ybs



# SERTIFIKAT



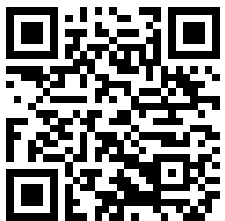
*Diberikan Kepada*

**Sri Kiswati**

**Sebagai Ketua Pelaksana**

Pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan di Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UBSI pada tanggal 8 September 2024 dengan materi Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering.

Jakarta, 15 September 2024  
Ketua LPPM



Agus Junaidi, M. Kom



# SERTIFIKAT



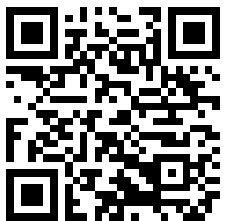
*Diberikan Kepada*

**Nani Purwati M.Kom**

**Sebagai Anggota**

Pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan di Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UBSI pada tanggal 8 September 2024 dengan materi Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering.

Jakarta, 15 September 2024  
Ketua LPPM



Agus Junaidi, M. Kom



# SERTIFIKAT



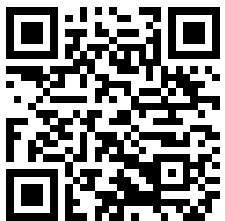
*Diberikan Kepada*

**Gunawan Budi Sulistyو**

**Sebagai Anggota**

Pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan di Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UBSI pada tanggal 8 September 2024 dengan materi Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering.

Jakarta, 15 September 2024  
Ketua LPPM



Agus Junaidi, M. Kom



# SERTIFIKAT



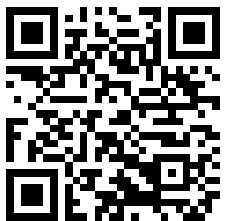
*Diberikan Kepada*

**Noor Hasan S. Kom, M. Kom**

**Sebagai Anggota**

Pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan di Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UBSI pada tanggal 8 September 2024 dengan materi Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering.

Jakarta, 15 September 2024  
Ketua LPPM



Agus Junaidi, M. Kom



# SERTIFIKAT



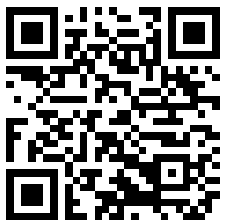
*Diberikan Kepada*

**Mochamad Akbar Garudea Syahroni**

**Sebagai Mahasiswa**

Pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan di Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UBSI pada tanggal 8 September 2024 dengan materi Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering.

Jakarta, 15 September 2024  
Ketua LPPM



Agus Junaidi, M. Kom



# SERTIFIKAT



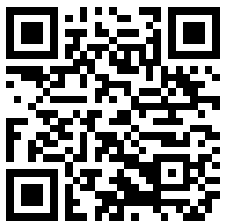
*Diberikan Kepada*

**Irma Anggriani Leasa**

**Sebagai Mahasiswa**

Pengabdian kepada Masyarakat yang diadakan di Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UBSI pada tanggal 8 September 2024 dengan materi Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering.

Jakarta, 15 September 2024  
Ketua LPPM



Agus Junaidi, M. Kom



**KOPERASI KONSUMEN MITRA WALUYO SEJATI**  
NO. BADAN HUKUM: 518.08/137/BH/XIV.12/1/2014  
Tanggal 16 Januari 2014

Nomor Induk Koperasi (NIK) 3305091070001  
NOMOR AHU-0002772.AH.01.27.TAHUN 2021

Ditetapkan di Jakarta, 25 Agustus 2021

Alamat : Desa Pejengkolan, Kec.Padureso, Kab.Kebumen, Jawa Tengah

Kode pos 54394, Email: [mitrawaluyosejati@gmail.com](mailto:mitrawaluyosejati@gmail.com)

### SURAT KETERANGAN

Nomor : 007/ SK/KKMWJ/IX/2024

Bersama surat ini saya selaku Ketua Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati Desa Pejengkolan menerangkan bahwa Dosen dan Mahasiswa Universitas Bina Sarana Informatika telah melakukan Pengabdian Masyarakat, dengan nama-nama yang tercantum di bawah ini:

Ketua Pelaksana	Sri Kiswati, S.T, M.M
Anggota	Gunawan Budi Sulisty, S.Kom, M.Kom Nani Purwati, S.Kom, M.Kom Noor Hasan, S.Kom, M.Kom
Mahasiswa	IrmaAnggaeni Leasa Mochamad Akbar Garudea Syaroni

Telah melaksanakan Pengabdian Masyarakat dengan Tema "Implementasi Website Sistem Reservasi dan Promosi Online Untuk Mendongkrak Daya Saing Pada Sejati Catering" pada :

Hari/Tanggal : Minggu, 08 September 2024

Waktu : Pukul 09.00 – Selesai

Tempat : Kantor Koperasi Konsumen Mitra Waluyo Sejati

Demikian surat keterangan Pengabdian Masyarakat di Desa Pejengkolan Kecamatan Padureso Kabupaten Kebumen ini, dibuat dengan sebenar-benarnya, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 12 September 2024  
Ketua Koperasi Mitra Waluyo Sejati

