

## Aplikasi Pemasaran dan Penjualan Karangan Bunga Berbasis *Website* Menggunakan Metode Fifo pada CV. Dikrez Florist

Nelfira<sup>1</sup>, Hariyadi<sup>2</sup>, Muhammad Ridho<sup>3</sup>

Sistem Informasi, STMIK Indonesia Padang<sup>1,3</sup>, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat<sup>2</sup>

Email: nelfira@stmikindonesia.ac.id<sup>1</sup>, hariefamily@yahoo.co.id<sup>2</sup>

DOI: <http://dx.doi.org/10.31869/rtj.v4i1.2212>

**Abstrak** :This research was conducted at the company CV. Dikrez Florist, this company is engaged in the sale of bouquets. Problems with CV. Dikrez Florist is sales of flower bouquets every year there is less increase and sales turnover has also decreased, because the marketing system is not optimal, because customers who order lots of flower bouquets are customers in the company area, while the wider community does not know the location or whereabouts of the company Then, if the customer wants to order a flower bouquet, he must come to the company. As well as processing sales data using simple notes using books. For this reason, it is necessary to make a website-based marketing and sales application of wreaths using the FIFO method so that the marketing system and sales of flower bouquets can be increased, and computerized processing of sales data. The research method used is SDLC with the waterfall model where the stages are analysis, design, coding and testing, and using the FIFO method in making flower bouquet sales reports. The results obtained from this study are in the form of a website-based marketing and sales application of flower arrangements using the FIFO method

**Keywords:** Applications, Sales, Marketing, Bouquet, FIFO

**Abstract** :Penelitian Ini dilakukan pada perusahaan CV. Dikrez Florist, perusahaan ini bergerak dalam penjualan karangan bunga. Permasalahan pada CV. Dikrez Florist adalah penjualan karangan bunga tiap tahun kurang ada peningkatan dan omset penjualan juga mengalami penurunan, dikarenakan sistem pemasaran yang dilakukan belum optimal, karena pelanggan yang banyak memesan karangan bunga adalah pelanggan yang berada di area perusahaan, sedangkan masyarakat luas kurang mengetahui lokasi atau keberadaan perusahaan. Kemudian kalau pelanggan mau memesan karangan bunga harus datang ke perusahaan tersebut. Serta pengolahan data penjualan menggunakan catatan sederhana dengan menggunakan buku. Untuk itu perlu dibuat aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis *website* dengan menggunakan metode FIFO agar sistem pemasaran dan penjualan karangan bunga dapat meningkat, dan pengolahan data penjualan secara terkomputerisasi. Metode penelitian yang digunakan yaitu SDLC dengan model *waterfall* dimana tahapannya yaitu analisis, desain, pengkodean dan pengujian, serta menggunakan metode FIFO dalam pembuatan laporan penjualan karangan bunga. Hasil diperoleh dari penelitian ini berupa aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis *website* menggunakan metode FIFO

**Kata Kunci:** Aplikasi, Penjualan, Pemasaran, Karangan bunga, FIFO

### PENDAHULUAN

Kemajuan yang sangat pesat di bidang teknologi, terutama teknologi informasi komputer, mendorong munculnya inovasi baru dalam penyajian informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi. Sebagai alat bantu, komputer juga memiliki kelebihan, diantaranya kecepatan, keakuratan, serta efisiensi dalam pengolahan data bila dibandingkan dengan pengolahan data secara manual. Komputer juga telah merambah dunia perdagangan dan menciptakan persaingan yang ketat antar pedagang. (Wongso, 2015:1)

Perkembangan teknologi informasi dapat dimanfaatkan sebagai media pemasaran yang sangat murah dan menjadi peluang bisnis baru bagi suatu

perusahaan untuk memperluas pangsa pasar dengan membangun sebuah sistem informasi. Sistem Informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Septavia, Gunadhi, 2015:7).

Masalah yang dihadapi selama ini oleh CV. Dikrez Florist adalah menurunnya omset penjualan karangan bunga tiap tahun, itu dikarenakan sistem pemasaran masih di area sekitar perusahaan, masyarakat luas kurang mengetahui lokasi atau keberadaan perusahaan tersebut. Perusahaan ini

hanya mampu memasarkan hasil produksinya sebatas pada daerah sekitar lokasi tempat penjualan papan karangan bunga dan kepada pelanggan yang telah biasa memesan papan karangan bunga. Dalam pemesanan produkpun masih menggunakan cara sederhana, Pelanggan datang memilih desain, tema, kalimat yang akan dibuat, dan jangka waktu pemesanan papan karangan bunga yang diinginkan, pelanggan langsung melakukan transaksi pembayaran kepada pemilik, lalu menunggu untuk dikirim ke alamat yang dituju. Kondisi ini menyulitkan pelanggan yang berada jauh dari lokasi perusahaan tersebut.

Pengolahan data penjualan saat ini masih dilakukan secara manual yaitu hanya dilakukan pencatatan dalam buku penjualan yang sederhana. Hal ini kurang akurat jika dilakukan di perusahaan yang sudah memiliki data yang cukup banyak, karena akan menyebabkan beberapa permasalahan diantaranya sulitnya pencarian data transaksi penjualan, belum terorganisasinya penyimpanan data transaksi penjualan yang baik, dan mudahnya hilang data atau arsip, sehingga akan sangat merugikan karena pembuatan laporan penjualan akan terhambat dan tidak lagi akurat.

Ada beberapa penelitian yang sama terkait dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu peneliti pertama dengan judul penelitian Penerapan Layanan *e-commerce* Pada Laras *florist*, hasil penelitian merancang sistem *e-commerce* untuk memasarkan jasa laras *florist* secara luas dan memudahkan konsumen dalam melakukan pemesanan. Peneliti kedua dengan judul Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Buket Bunga Kain Flanel *Florist* Menggunakan Metode *Waterfall*, hasil penelitian merancang *website* penjualan buket bunga sebagai sarana promosi. Peneliti ketiga dengan judul Pengembangan *e-Marketing* Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega *Florist* Bandar Lampung, hasil penelitian aplikasi secara *online* berbasis *e Marketing* untuk menyebarkan informasi paket penyewaan dan pengiriman bunga papan kepada pelanggan serta memudahkan pelanggan.

Berdasarkan beberapa penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis *website* untuk meningkatkan penjualan dan kinerja pegawai. Ini memang sangat dibutuhkan oleh pengelola CV. Dikrez Florist sistem Berbasis Web, dan sangat membantu dalam pengolahandata; input data, proses data penjualan, dan membuat laporan setiap saat.

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu cara atau prosedur dalam mengumpulkan data yang diperlukan sehingga data tersebut dapat dianalisis. Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan adalah:

### 1. Kepustakaan (*Literatur*)

Sebagai bahan dasar untuk memperoleh gambaran mengenai ruang lingkup masalah yang diteliti, mempelajari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah dalam penelitian ini.

### 2. Lapangan (*Field Research*)

Melakukan pengamatan secara langsung ke CV. Dikrez Florist untuk mendapatkan segala sesuatu yang ada kaitannya dengan kegiatan pendataan untuk mengetahui masalah yang terjadi. Adapun kegiatan yang peneliti lakukan di lapangan adalah:

- Survei (*Observation*), Survei dilakukan untuk mempelajari sistem yang sedang berjalan saat ini, dengan melihat dokumen-dokumen data yang sudah ada di CV. Dikrez Florist.
- Wawancara (*Interview*), Suatu bentuk Penelitian dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada pihak yang memiliki peran penting pada objek penelitian. Peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pihak-pihak yang terkait dengan CV. Dikrez Florist.

### 3. Penelitian Laboratorium (*Laboratory Research*)

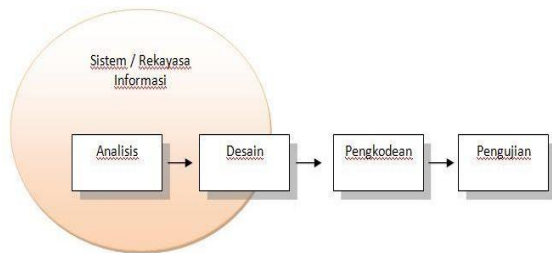
Penelitian dilakukan di laboratorium komputer membuat dan menguji rancangan program, apakah sudah sesuai dengan yang diuji. Dalam membuat program aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP (*Hypertext Preprocessor*) dan database MySQL.

### 4. Perangkat Lunak (*System Development LifeCycle*)

Menurut Rosa dan Shalahudin (2015:26) menyimpulkan bahwa “SDLC atau *software development life cycle* atau sering disebut *system development life cycle* adalah poses mengembangkan atau mengubah suatu sistem perangkat lunak dengan menggunakan model-model dan metodologi yang digunakan orang untuk mengembangkan sistem perangkat lunak sebelumnya.” dan menggunakan alat bantu pengembangan sistem informasi UML.

Model pengembangan yang digunakan dalam perancangan *website* ini adalah model *waterfall*. Model *Waterfall* menurut Rosa dan Shalahudin (2015:28) “Model SDLC air terjun (*waterfall*) sering juga disebut model sekuensial linier (*sequential*

*linier*) atau alur hidup klasik. Model air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sikluensial atau terurut dimulai dari analisis design, pengkodean, pengujian, dan tahap pendukung (*support*).”Gambaran model air terjun dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Gambaran Model Air Terjun  
Sumber : Rosa dan Shalahudin (2015:29)

### 1. Analisis kebutuhan perangkat lunak

Proses pengumpulan kebutuhan dilakukan secara menspesifikasi kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami perangkat lunak seperti apa yang dibutuhkan oleh *user*. Spesifikasi kebutuhan perangkat lunak pada tahap ini perlu untuk didokumentasikan.

### 2. Desain

Desain perangkat lunak adalah proses multi langkah yang fokus pada desain pembuatan program perangkat lunak termasuk struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi antarmuka prosedur pengkodean. Tahap ini mentransalasi perangkat lunak dari analisis kebutuhan kerepresentasi desain radar dapat diimplementasikan menjadi program pada tahap selanjutnya, desain perangkat lunak dihasilkan juga perlu dokumentasi.

### 3. Pembuatan Kode Program

Desain harus ditranslasi ke dalam program perangkat lunak. hasil dari tahap ini adalah program komputer sesuai dengan desain yang telah dibuat pada tahap desain.

### 4. Pengujian

Desain harus ditranslasi kedalam program perangkat lunak. hasil dari tahap ini adalah program komputer sesuai dengan desain yang telah dibuat pada tahap desain.

### 5. Pendukung atau pemeliharaan (*maintenance*)

Tidak menutup kemungkinan sebuah perangkat lunak mengalami perubahan ketika sudah dikirimkan ke *user*. Perubahan bisa terjadi karena adanya kesalahan muncul dan tidak terdeteksi saat pengujian. Proses pengembangan dimulai dari analisis spesifikasi untuk perubahan perangkat lunak yang sudah ada.

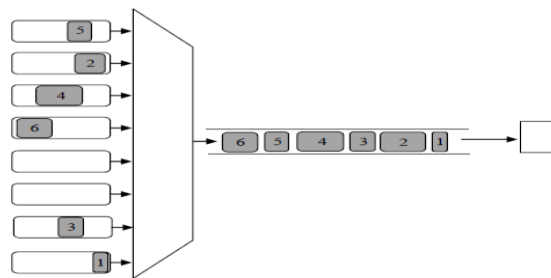
### 6. Metode FIFO (*First In, First Out*)

Metode FIFO mengasumsikan bahwa barang yang dijual terlebih dahulu adalah barang yang dibeli pertama kali (Kieso dkk., 2017:32).

Metode FIFO adalah metode yang menganggap barang yang dibeli lebih dulu maka akan dijual lebih dulu, sehingga harga perolehan barang yang dibeli pertama kali akan dibebankan lebih dahulu sebagai harga pokok penjualan (Riswan dan Fasa, 2015:1).

*First in first out* adalah metode antrian yang paling sederhana. Semua paket diperlakukan samadenganmenempatkannyapadasebuah antrian, lalu dilayanidengan urutan yang sama ketika paket-paket tersebut memasuki antrian. (Afina, 2017:20)

Metode antrian FIFO dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Metode Antrian FIFO  
Sumber: (Afina, 2017:20)

## ANALISA DAN HASIL

Analisis sistem yang diusulkan merupakan gambaran umum prosedur dari aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga yang akan dibangun. Pemasaran, penjualan dan pemesanan karangan bunga yang dilakukan saat ini oleh perusahaan CV Dikrez Florist terbatas di area perusahaan tersebut dan pencatatan data penjualan dengan menggunakan buku sederhana. Untuk itu perlu dibangun aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis *website*, tujuannya adalah untuk mempermudah perusahaan dan pelanggan. Serta pencatatan data menggunakan *database* sebagai media penyimpanan data, sehingga data tersebut terorganisir dengan baik serta dapat mempermudah dalam penyajian informasi. Adapun bentuk sistem yang akan dibangun digambarkan dalam bentuk *use case diagram* yang dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Use Case Diagram Pemasaran dan penjualan Karangan Bunga

Hasil analisis dari aplikasi yang dibangun atau yang diusulkan adalah:

1. Tersedianya *website* pemasaran dan penjualan dan pemesanan karangan bunga.
2. Pelanggan tidak perlu datang lagi ke perusahaan untuk memesan karangan bunga karena sudah tersedianya *website*.
3. Tersedianya *website* berbasis *database* dalam pengolahan data penjualan dan pemesanan karangan bunga.

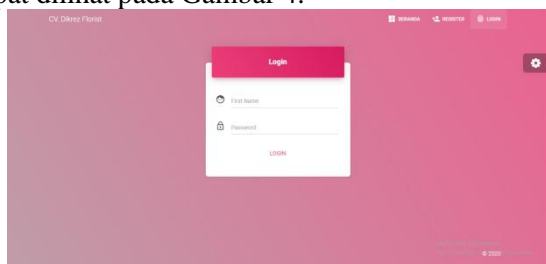
Aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis *website* diimplementasikan pada CV. Dikrez Florist. Dengan sistem ini memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya dan penjualan. Serta memudahkan pemesanan karangan bunga oleh pelanggan.

Adapun bentuk dari implementasi aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis *website* pada CV. Dikrez Florist adalah:

Adapun rancangan tampilan antar muka admin sebagai berikut :

#### Halaman Login

Halaman *login* ini merupakan *form* untuk masuk ke halaman *dashboard admin*. Tampilan *login admin* dapat dilihat pada Gambar 4.

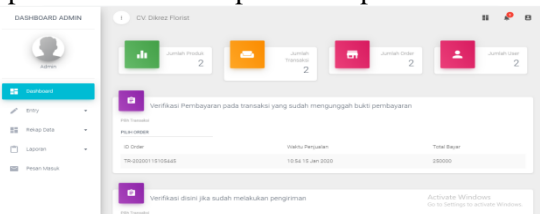


Gambar 4. Tampilan Login Admin

#### Halaman Utama Admin

Halaman Utama *Admin* merupakan halaman kerja untuk *admin* dalam mengelola sistem informasi penjualan. Pada halaman ini akan ditampilkan informasi jumlah produk, informasi jumlah transaksi,

informasi jumlah order, informasi jumlah *user*, menu verifikasi pembayaran, menu verifikasi pengiriman. Tampilan *dashboard* dapat dilihat pada Gambar 5.

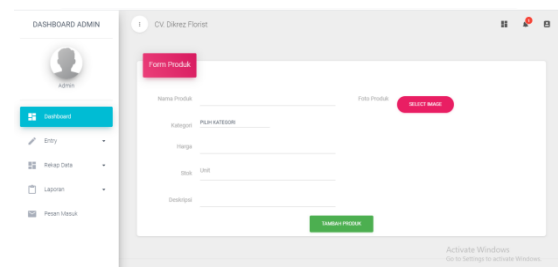


Gambar 5. Halaman Utama Admin

Pada halaman utama ini, *admin* dapat melakukan berbagai aktifitas yang diinginkannya. Pada halaman ini *admin* dapat melihat menu *dashboard*, menu *entry*, menu rekap data, menu laporan, dan menu laporan masuk. aktifitas-aktifitas yang dapat dilakukan oleh *admin* tersebut dijabarkan sebagai berikut:

#### Tampilan Entry Data Produk

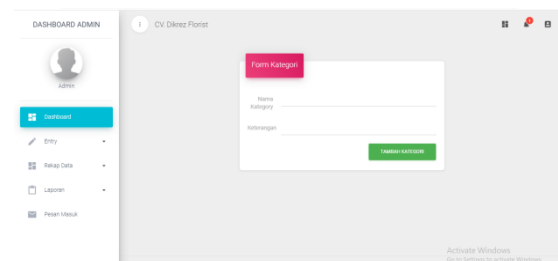
*Entry* data produk merupakan *form* untuk menambahkan data produk. Tampilan *entry* data produk dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Tampilan Entry Data Produk

#### Tampilan Entry Data Kategori

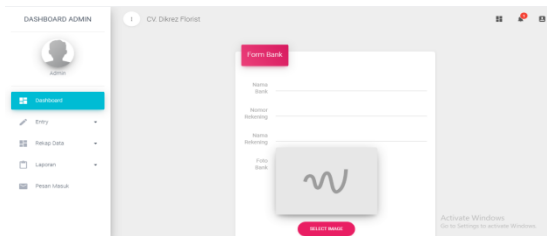
*Entry* data kategori merupakan *form* untuk menambahkan data kategori. Tampilan *entry* data kategori dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Tampilan Entry Data Kategori

#### Tampilan Entry Data Bank

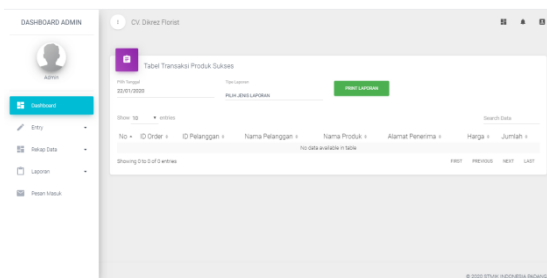
*Entry* data bank merupakan *form* untuk menambahkan data bank. Tampilan *entry* data bank dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Tampilan Entry Data Bank

**Tampilan Laporan Transaksi Sukses**

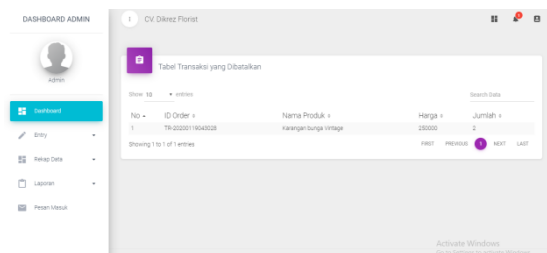
Tampilan laporan transaksi sukses adalah halaman untuk melihat transaksi yang telah diverifikasi dan transaksi telah diverifikasi pengiriman. Tampilan data transaksi sukses dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Tampilan Laporan

**Tampilan Data Transaksi Batal**

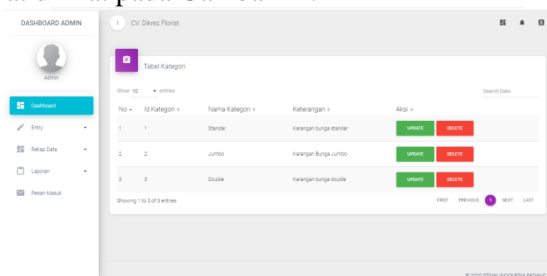
Tampilan data transaksi batal adalah halaman untuk melihat transaksi yang telah dibatalkan. Tampilan data transaksi batal dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Tampilan Data Batal

**Tampilan Data Kategori**

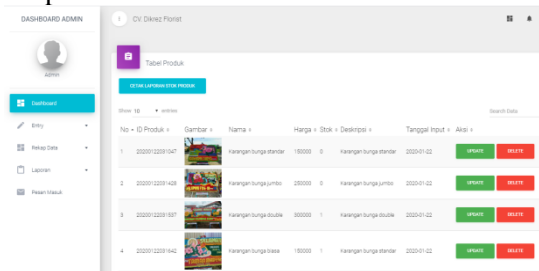
Tampilan data kategori adalah halaman untuk mengelola data kategori. Tampilan data kategori dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Tampilan Data Kategori

**Tampilan Laporan Produk**

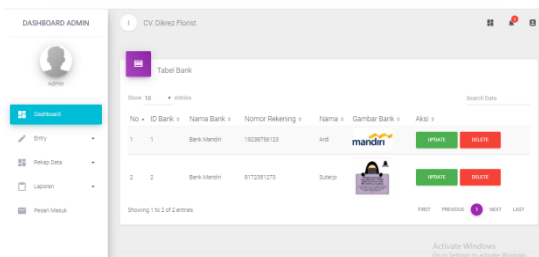
Tampilan laporan produk adalah halaman untuk mengelola data produk. Tampilan data produk dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 12. Tampilan Laporan Produk

**Tampilan Data Bank**

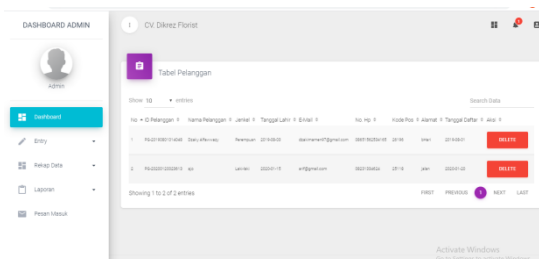
Tampilan data bank adalah halaman untuk mengelola data bank. Tampilan data bank dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 13. Tampilan Data Bank

**Tampilan Data Pelanggan**

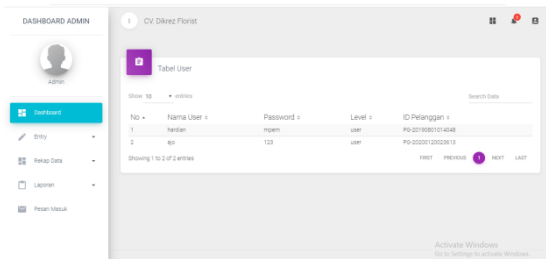
Tampilan data pelanggan adalah halaman untuk mengelola data pelanggan. Tampilan data pelanggan dapat dilihat pada Gambar 14.



Gambar 14. Tampilan Data Pelanggan

**Tampilan Data User**

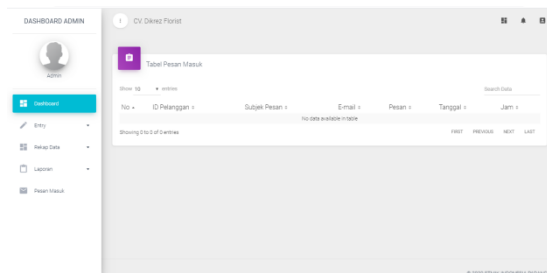
Tampilan data pelanggan adalah halaman untuk melihat data user. Tampilan data user dapat dilihat pada Gambar 15.



Gambar 15. Tampilan Data User

**Tampilan Data Pesan Masuk**

Tampilan data pelanggan adalah halaman untuk melihat data pesan masuk. Tampilan data pesan masuk dapat dilihat pada Gambar 16.



Gambar 17. Tampilan Data Pesan Masuk

Adapun tampilan antar muka user sebagai berikut:

**Tampilan Beranda**

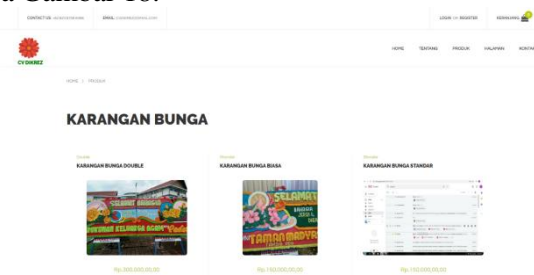
Tampilan beranda merupakan tampilan utama pada saat website diakses. Tampilan beranda dapat dilihat pada Gambar 17.



Gambar 17. Tampilan Beranda

**Tampilan Produk**

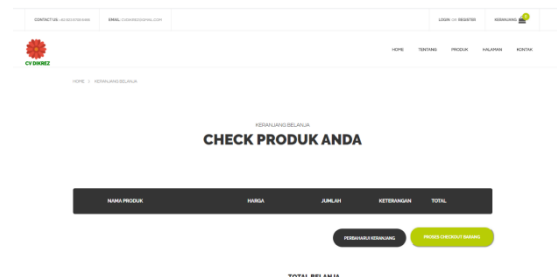
Tampilan Produk merupakan tampilan untuk melihat produk yang tersedia. Tampilan dapat dilihat pada Gambar 18.



Gambar 18. Tampilan Produk

**Tampilan Keranjang**

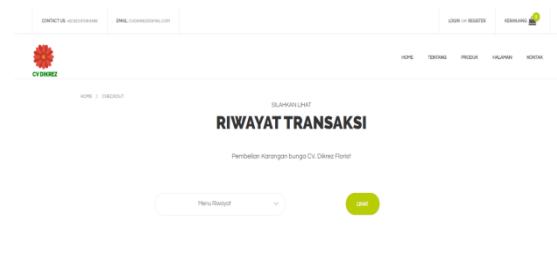
Tampilan keranjang merupakan form untuk mengelola pembelian dari user. Tampilan keranjang dapat dilihat pada Gambar 19.



Gambar 19. Tampilan Keranjang

**Tampilan Riwayat Pemesanan**

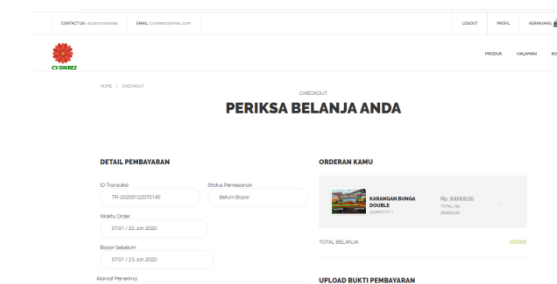
Tampilan riwayat pemesanan merupakan tampilan untuk melihat riwayat pemesanan yang pernah dilakukan. Tampilan riwayat pemesanan dapat dilihat pada Gambar 20.



Gambar 20. Tampilan Riwayat Pemesanan

**Tampilan Status Pemesanan**

Tampilan status pemesanan merupakan tampilan untuk melihat status pemesanan yang dibuat. Tampilan status pemesanan dapat dilihat pada Gambar 21.

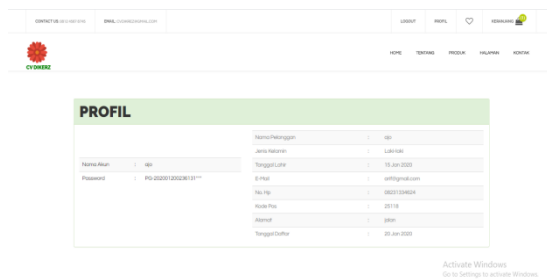


Gambar 21. Tampilan Status Pemesanan

**Tampilan Buat Pemesanan**

Tampilan buat pemesanan merupakan form untuk membuat pemesanan oleh user.

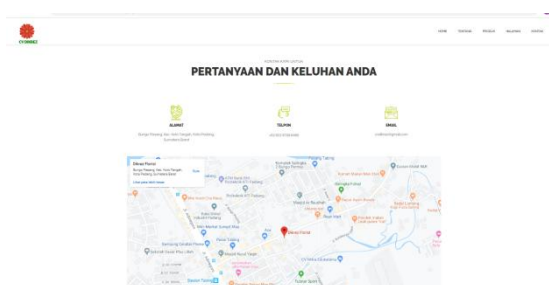
Tampilan profil user merupakan form untuk mengelola data user. Tampilan dapat dilihat pada Gambar 23.



Gambar 23. Tampilan Profil

### Tampilan Kontak

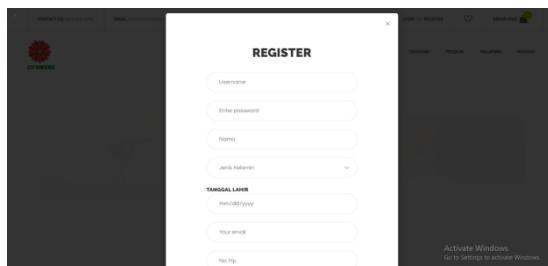
Tampilan kontak merupakan kontak yang disediakan oleh CV. Dikrez Florist. Tampilan dapat dilihat pada Gambar 24.



Gambar 24. Tampilan Kontak Kami

### Tampilan Form Pendaftaran

Tampilan form pendaftaran merupakan form untuk membuat akun baru. Tampilan dapat dilihat pada Gambar 25.

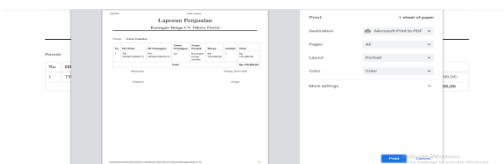


Gambar 25. Tampilan Form Pendaftaran

Adapun tampilan output sebagai berikut :

### Tampilan Laporan Penjualan

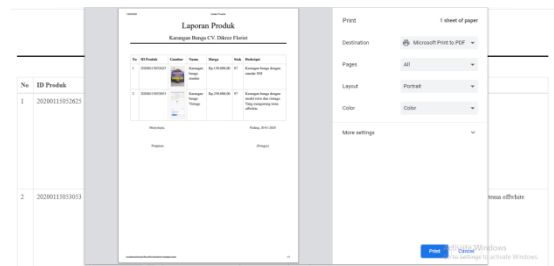
Tampilan laporan penjualan merupakan laporan dari transaksi penjualan yang sudah selesai, dimana laporan tersebut bisa difilter berdasarkan tanggal, bulan dan tahun. Tampilan dapat dilihat pada Gambar 26.



Gambar 26. Tampilan Laporan Penjualan

### Tampilan Laporan Produk

Tampilan laporan penjualan merupakan laporan dari produk yang telah dimasukkan. Tampilan dapat dilihat pada Gambar 27.



Gambar 27. Tampilan Laporan Produk

### SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dengan memanfaatkan aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga berbasis website menggunakan metode FIFO sebagai sarana untuk mengembangkan usaha pada CV. Dikrez Florist dapat disimpulkan bahwa aplikasi pemasaran dan penjualan karangan bunga yang dibangun untuk meningkatkan penjualan, serta masyarakat luas juga dapat mengetahui keberadaan CV. Dikrez, dan pengolahan data penjualan sudah terkomputerisasi

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada lembaga LPPM STMIK Indonesia Padang dan juga kepada pimpinan CV. DIKREZ FLORIST yang berlokasi di Padang yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Afina (2017). "Perancangan Sistem Warehouse dengan Luasan Terbatas Menggunakan Crane. (Studi Kasus PT. Tansri Gani, Ciracas, Jakarta Timur)".
- Hariyadi, Putri Mutira, et al. "Traveling Salesman Problem Solution using Genetic Algorithm." *Journal of Critical Reviews* 7.1 (2020): 56-61.
- Kieso, dkk. (2017). "Akuntansi Keuangan Menengah Volume 1". Surabaya: Salemba Empat.
- Kifti, Wan Mariatul dan Nasrun Marpaung. "Penerapan Layanan e-Commerce Pada Laras Florist", *Journal of Science and Social Research*, February 2018,1(1):19-24, ISSN 2615-4307(print), ISSN 2615-3262 (online).
- Kom, HARIYADI S. "Pengembangan Sistem Pakar Berbasis Aturan Untuk Menentukan Mata Kuliah Yang Akan Diambil Ulang (Remedial)

- Dengan Metode Forward Chaining." *Menara Ilmu* 10.60-65 (2016).
- Nuryamin, Yamin dan Sandra Dewi Saraswati. "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Buket Bunga Kain Flanel *Florist* Menggunakan Metode Waterfall", *Jurikom*, Vol. 5, No.5, Oktober 2018, ISSN 2407-389X.
- Riswan & Fasa (2015). "*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Metode Penilaian Persediaan pada Perusahaan Dagang yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014*". *Jurnal Akutansi dan Keuangan*.
- Rosa & Shalahuddin (2015). "*Rekayasa Perangkat Lunak*". Badung: Informatika Bandung.
- Rosmalasari, Tri Darma, dkk." Pengembangan *E-Marketing* Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan *Florist* Bandar Lampung", *Journal of Social and Technology for Community Service (JSTTS)*, Vol.1, No.1, March 2020.
- Septavia, Gunadhi(2015). "*Sistem Informasi Penyewaan Mobil Berbasis Web*. 13, 1-8".
- Wongso, F. (2015). "*Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Java Studi Kasus Pada Toko Karya Gemilang Pekanbaru*". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*.