

Rancang Bangun Website Bucket Bunga Medan Dengan Metode Waterfall

Putri Nabila Zahra¹, Siti Nurfadilah², Nurlela Pangaribuan³, Ahmad Sani⁴, Heri Kurniawan^{5*}

^{1,2,3,4,5}Sains dan Teknologi, Teknologi Informasi, Universitas Pembangunan Panca Budi, Medan, Indonesia
Email: nurlela9966@gmail.com¹, sitinurfadilah073@gmail.com², putrinabilaazahra03@gmail.com³, sani8754@gmail.com⁴,
herikurnia@pancabudi.ac.id^{5*}

Abstrak

Bucket bunga Medan merupakan bisnis yang menyediakan berbagai macam jenis bucket. Saat ini, proses pemesanan bucket masih dilakukan dengan cara datang langsung ke toko dan proses pengelolaan data penjualan masih menggunakan pembukuan manual, sehingga berisiko terjadi kesalahan dalam pencatatan. Proses bisnis yang kurang efektif ini membuat Toko Bucket Bunga Medan membutuhkan strategi bisnis yang lebih inovatif untuk dapat bersaing dengan bisnis lainnya. Oleh karena itu, pada penelitian ini dikembangkan sistem informasi penjualan bucket berbasis web dengan menerapkan metode Customer Relationship Management (CRM) yang bertujuan untuk menciptakan pelayanan yang optimal sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Dalam penelitian ini, sistem dikembangkan menggunakan metode Waterfall. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP dan MySQL sebagai basis data. Metode Waterfall diterapkan untuk memastikan setiap tahap pengembangan sistem dilakukan secara sistematis dan berurutan, dari analisis kebutuhan hingga pemeliharaan. Pengujian sistem menggunakan metode blackbox memperoleh hasil 100% valid. Hasil ini menunjukkan bahwa sistem berhasil berjalan dengan baik secara fungsional sehingga dapat mengoptimalkan pelayanan yang terdapat pada Toko Bucket Bunga Medan. Penggunaan metode ini diharapkan dapat memberikan solusi yang efektif dan efisien dalam mengelola bisnis bucket bunga.

Kata Kunci: Penjualan, CRM, Bucket Bunga, Website, Waterfall

Abstract

Bucket Bunga Medan is a business that offers a variety of bucket flowers. Currently, the ordering process requires customers to visit the store directly, and sales data management is still done manually, which risks errors in record-keeping. This inefficient business process necessitates a more innovative business strategy for Bucket Bunga Medan to compete with other businesses. Therefore, this study aims to develop a web-based sales information system by implementing Customer Relationship Management (CRM) to create optimal service and enhance customer satisfaction. The system development in this research uses the Waterfall method. The programming language used is PHP, and MySQL is used for the database. The Waterfall method is applied to ensure each development phase is carried out systematically and sequentially, from requirements analysis to maintenance. System testing using the blackbox method yielded 100% valid results. These results indicate that the system functions well and can optimize the services provided by Bucket Bunga Medan. The use of these methodologies is expected to provide an effective and efficient solution in managing the flower bucket business.

Keyword: Sales, CRM, Flower Bucket, Website, Waterfall

1. PENDAHULUAN

Pada era sekarang, terdapat banyak pebisnis yang berkeaktivitas untuk bersaing dengan para pebisnis yang terlebih dahulu terjun di dunia bisnis yang sudah semakin berkembang. Tingkat persaingan bisnis yang tinggi membuat pelaku usaha harus selalu melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas mutu baik pelayanan terhadap pelanggan maupun produk yang dihasilkan. Tidak hanya memikirkan strategi untuk memperoleh pelanggan baru, tetapi pelaku usaha bisnis harus juga memikirkan bagaimana loyalitas pelanggan.

Saat ini, bisnis yang sedang mengalami perkembangan yang signifikan salah satunya adalah bisnis bucket. Hadiah bucket masih menjadi jajaran pilihan teratas dalam acara yang berkesan seperti wisuda, ulang tahun, pernikahan dan masih banyak lagi. Saat ini jenis bucket tidak hanya bucket bunga saja melainkan berkembang menjadi lebih bervariasi mengikuti perkembangan zaman. Persaingan bisnis bucket yang semakin kompetitif mengharuskan pelaku usaha untuk mencari strategi bisnis baru agar dapat bersaing dengan toko lainnya. penulis membuat sebuah website penjualan bucket bunga yang memanfaatkan internet yang sangat berpengaruh dalam mempromosikan[1]. Di era Digitalisasi seperti saat ini, kemajuan teknologi semakin berkembang dengan cepat dengan adanya teknologi dapat mempermudah masyarakat tidak hanya sebagai sarana komunikasi dan informasi, tetapi juga sebagai peluang usaha[2].

Apa itu bucket? Bucket adalah bunga yang di susun menjadi rangkaian indah yang di berikan kepada seseorang untuk mengungkapkan perasaan dengan cara visual dan penuh makna, setiap bunga dalam bucket memiliki makna tersendiri untuk menciptakan pesan yang mendalam. Buket merupakan sebuah kerajinan tangan yang saat ini lebih banyak diminati khususnya dikalangan remaja, tidak hanya itu saat ini buket juga banyak digunakan sebagai hadiah ataupun simbol ucapan selamat. Buket ini terbuat dari kain flanel, spunbond dan lem[4]. Kebanyakandari mereka masih kurang kreatifitas dalam membuat ketrampilan atau memanfaatkan barang bekas, untuk itu pengabdian ini dilakukan untuk memberikan mereka ketrampilan agar dapat menghasilkan produk bernilai jual[5].

Jenis bucket juga beragam tidak hanya jenis bucket bunga tapi juga ada bucket uang, bucket boneka, bucket snack, dan bucket bunga artificial jenis bucket sesuai yang anda inginkan. Bucket juga bisa di jadikan sebuah hadiah untuk orang-orang tersayang yang sedang berulang tahun, wisuda, atau juga bisa untuk mengungkapkan sebuah perasaan kepada orang terkasi. Buket Bunga Kertas adalah sebuah bisnis dibidang industri kreatif yang memproduksi buket bunga yang berbahan dasar dari kertas, bisnis merupakan hasil kreatif yang terinspirasi dari buket bunga yang mempunyai bunga asli sebagai bahan dasarnya[6].

Sejarah bucket dimulai dengan adanya seni merangkai bunga sejak zaman kuno dan menjadi populer pada berbagai budaya di abad berikutnya. Pada abad ke-15, terdapat buku tentang seni rangkaian bunga dari Jepang yang di kenal *ikebada*. Meskipun dari Cina, buku ini kemudian di bawa oleh para biksu dan biksuni ke Jepang sebagai pedoman untuk merangkai bunga. Seiring zaman berkembang seni merangkai bunga menarik minat banyak orang di berbagai negara. Salah satunya adalah Eropa di abad 19 yang membuat karangan bunga dengan *ikebada*. Jepang dan berkembang menjadi sebuah seni formal seperti sekolah dan pekerjaan profesional. Bahkan pada abad ke 18, Belanda menjadikan karangan bunga sebagai bagian dari *dekorasi rumah bangsawan*. Trend pemberian buah tangan seperti buket bunga berbahan limbah kain perca dan buket snack dapat menjadi salah satu bentuk usaha bagi kalangan kawula muda[7]. Proses pembuatan buket menggunakan bahan-bahan yang mudah ditemukan dan harga yang terjangkau[8].

Adanya strategi bisnis baru yang dapat mengoptimalkan kualitas mutu pelayanan yang ada di toko Rhyuu. Bouquet sehingga loyalitas pelanggan dapat terjaga. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perlu dikembangkan sistem informasi penjualan dengan mengimplementasikan metode Customer Relationship Management (CRM) berbasis website sebagai strategi bisnis baru yang digunakan untuk mempererat hubungan antara bisnis dan pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan[9] Tujuan metode CRM diterapkan adalah untuk memaksimalkan proses bisnis yang ada pada toko buket Rhyuu sehingga dapat memberikan pelayanan terbaik untuk pelanggan. Seiring dengan berkembangnya kemajuan teknologi sekarang ini sangat ber-manfaat sekali bagi kita dalam mencari suatu informasi yang begitu cepat, tepat dan akurat[10]. Keterampilan adalah hasil belajar pada ranah psikomotorik, yang terbentuk menyerupai hasil belajar kognitif. Keterampilan adalah kemampuan untuk mengerjakan atau melaksanakan sesuatu dengan baik[11]. Kreativitas bagi seorang wirausahawan artinya mampu menciptakan sesuatu yang baru atausebuah daya cipta[12]. Dengan perkembangan teknologi manfaat penggunaan internet terasa bagi para pemakainya. Beberapa orang ketergantungan dengan adanya internet, termasuk aktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)[13]. dengan pelatihan pembuatan buket bunga beserta pengembangandigital marketing[14].

Pemasaran memiliki komunitas pemasaran yang mana didalam-Nya terdapat bauranpemasaran, yang dari beberapa tahapannya salah satunya ialah promosi[15]. Merancang dan membangun sebuah aplikasi penjualan buket bunga berbasis web. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk menjelajahi koleksi buket bunga yang tersedia, memilih buket yang diinginkan, dan melakukan pembelian secara online[16]. Digital marketing adalah kegiatan Keywords: Digital Marketing, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Social Media promosi dan pencarian pasar melalui media digital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana misalnya jejaring sosial[17]. Metode Penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode waterfall. Model waterfall adalah model yang paling banyak digunakan untuk tahap pengembangan. Model waterfall ini juga dikenal dengan nama model tradisional atau model klasik[18]. Manajemen keuangan merupakan faktor penting untuk mengembangkan suatu usaha agar berjalan dengan efektif. Pelatihan manajemen keuangan dilakukan dengan pokok bahasan cara mengelola keuangan usaha[19]. Tujuan penelitian yang hendak dicapai dapat penelitian adalah untuk menganalisis pengaruh desain produk terhadap keputusan pembelian, menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian, dan menganalisis pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian [20].

Dengan menerapkan Customer Relationship Management (CRM) dapat menghasilkan sistem informasi penjualan buket yang memudahkan pelanggan untuk melakukan pemesanan buket melalui website tanpa perlu datang langsung ke toko. Dalam sistem tersebut juga menampilkan informasi detail mengenai buket dan telah terintegrasi dengan paymet gateway midtrans sehingga memiliki metode pembayaran yang bervariasi mulai dari transfer bank, debit, dan e-wallet. Pelanggan juga difasilitasi untuk menyampaikan kritik dan saran terhadap pelayanan yang diberikan maupun kualitas produk yang telah dibeli di toko buket Rhyuu. Tidak hanya pelanggan, pemilik usaha juga mendapat kemudahan dalam mengelola data dan rekap laporan secara akurat, detail, dan realtime. Selain itu, pemilik usaha juga mendapat testimoni dari pelanggan yang dapat dijadikan sebagai bahan perbaikan pelayanan untuk ke depannya. Dengan berbagai fasilitas yang disediakan, maka proses pelayanan yang diberikan kepada pelanggan akan lebih optimal sehingga dapat tercipta rasa puas pada pelanggan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Metode

Metode Waterfall adalah model pengembangan sistem yang sistematis dan berurutan, dimana setiap tahapan harus diselesaikan sebelum tahapan berikutnya dimulai. Metode ini terdiri dari beberapa tahapan yang saling berkaitan sebagai berikut:

1. **Requirement Analysis (Analisis Kebutuhan)** Pada tahap ini dilakukan pengumpulan semua kebutuhan sistem dari stakeholder. Informasi yang diperoleh akan digunakan untuk merancang sistem yang sesuai dengan kebutuhan bisnis.
2. **System Design (Perancangan Sistem)** Tahap ini bertujuan untuk merancang arsitektur sistem berdasarkan kebutuhan yang telah dikumpulkan. Desain sistem meliputi perancangan database, antarmuka pengguna, dan arsitektur perangkat lunak.
3. **Implementation (Implementasi)** Pada tahap ini, desain yang telah dibuat akan diterjemahkan ke dalam kode program menggunakan bahasa pemrograman yang sesuai. Pengembang akan membangun modul-modul sistem sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan.
4. **Integration and Testing (Integrasi dan Pengujian)** Tahap ini melibatkan penggabungan semua modul yang telah dikembangkan dan melakukan pengujian untuk memastikan bahwa sistem bekerja sesuai dengan yang diharapkan. Pengujian dilakukan secara menyeluruh untuk mendeteksi kesalahan atau bug dalam sistem.
5. **Deployment (Penerapan)** Setelah pengujian selesai dan sistem dinyatakan bebas dari kesalahan, sistem akan diimplementasikan ke lingkungan produksi. Pada tahap ini, pengguna akan mulai menggunakan sistem untuk operasional sehari-hari.
6. **Maintenance (Pemeliharaan)** Tahap terakhir adalah pemeliharaan, dimana sistem akan terus dipantau dan diperbaiki jika ditemukan kesalahan atau jika ada kebutuhan untuk peningkatan sistem. Pemeliharaan bertujuan untuk memastikan sistem tetap berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan pengguna.



Gambar 1. Tahapan penelitian

2.2 Tahapan persiapan alat dan bahan

Tahapan ini merupakan tahap untuk mempersiapkan alat dan bahan dalam pembuatan bucket. Adapun alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan bucket adalah sebagai berikut:

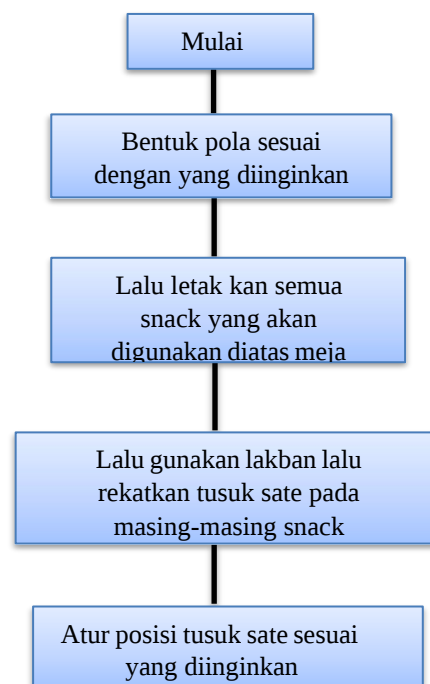
1. Gunting.
2. Pisau.
3. Lem tembak.

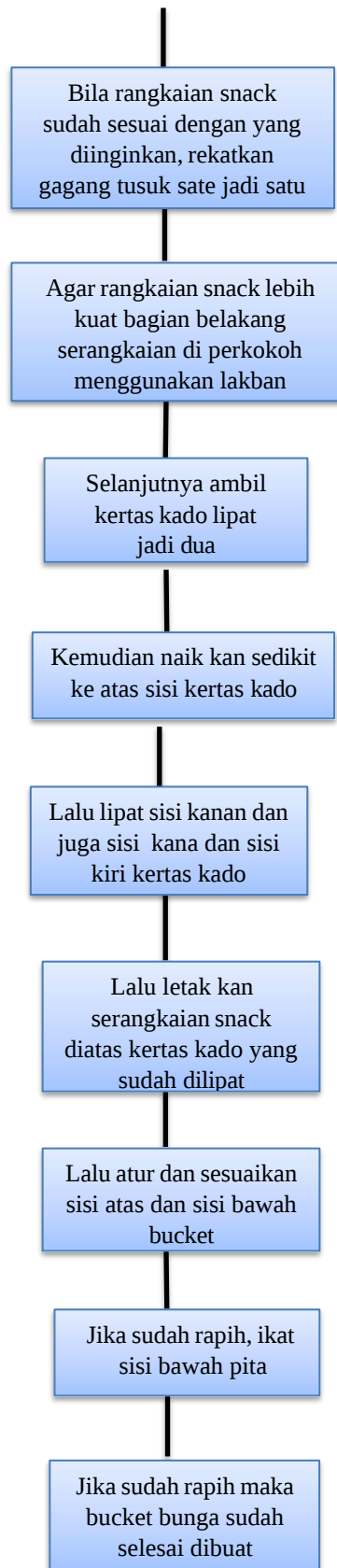
Bahan yang digunakan:

1. Bunga.
2. Pita.
3. Styrofoam.
4. Selotip.
5. Tusuk sate.
6. Kertas cellophane.
7. Snack.

2.3 Tahapan pembuatan

Tahap berikutnya yakni pembuatan bucket bunga menggunakan bunga dan snack. Proses pembuatan bucket yang dirangkai sedemikian rupa untuk menjadi produk yang bernilai jual. Adapun proses pembuatan bucket ialah:





Gambar 2. Tahapan Pembuatan bucket

2.4 Tahapan penjualan

Jika menggunakan penjualan berbasis website kita harus memasuki akun websitenya. Kita juga harus membuat konten tentang produk kita menjadi semenarik mungkin agar orang-orang tertarik untuk membelinya, dan kita juga harus membuat sebuah promosi agar para pembeli tertarik. Dan juga harus membuat konten tentang bucket atau produk yang kita jual secara rutin sehingga akan membuat para audiens menjadi terbiasa dengan iklan produk bucket kita. Dengan begitu secara tidak langsung hal ini akan membantu meningkatkan brand.

Tak hanya produk saja yang inovasi, namun juga pelayanan. Caranya dengan memperbaikinya agar menjadi semakin lebih baik. Salah satu caranya adalah dengan membuat akun chat bisnis yang memuat berbagai info tentang usaha serta bisa membalas konsumen dengan otomatis.

Kita juga harus menemukan target audiens yang akan kita tuju. Untuk produk bucket bunga target audies kita adalah kalangan remaja dan pelajar/mahasiswa, karena bucket bunga biasanya menjadi hadiah ulang tahun, wisuda, anniversary, atau semacamnya. Dan kita juga harus membuat sebuah tabel harga untuk setiap masing-masing bucket yang kita jual agar para pembeli tau harga pada masing-masing bucket dengan jenis yang berbeda. Bisa juga mengunjungi link website kami: <https://bucketmedan.store>.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Proses pemesanan buket pada Buket Medan.

Penjualan bucket masih dilakukan secara konvensional. Dimana pelanggan baru harus memesan melalui Website atau datang langsung ke toko. Pelanggan harus menanyakan terlebih dahulu kepada penjual mengenai informasi dan stok produk. Pelanggan harus mengisi format pemesanan terlebih dahulu untuk memesan bucket. Kemudian total biaya akan dihitung oleh penjual dan diserahkan kepada pelanggan. Selanjutnya pelanggan melakukan pembayaran sesuai nominal yang tertulis. Metode yang tersedia hanya uang tunai dan transfer pada satu bank saja. Selanjutnya penjual akan menghubungi pelanggan ketika pesanan sudah siap dan pelanggan dapat mendatangi toko untuk mengambil pesanan.

3.2. Proses pengelolaan data penjualan.

Pada perkembangan bisnis saat ini, berbagai industri di Indonesia tentunya sudah tidak asing lagi dengan istilah data penjualan. Data penjualan tersebut berisi penjualan secara *online* maupun *offline*, yang berisi terkait dengan jumlah transaksi dalam satu hari, bulan, atau bahkan tiap tahunnya. Untuk itu para pelaku bisnis harus mengetahui cara mengelola dan menganalisis data transaksi dengan tepat, guna menciptakan strategi bisnis yang lebih baik, untuk kedepannya. Sayangnya sebagian besar pengelola bisnis tidak tau cara mengumpulkan, menganalisis, serta mengelola data penjualan secara efektif. Sehingga data transaksi atau penjualan hanya akan menjadi tumpukan kertas atau data biasanya yang tidak ada artinya.

Padahal data penjualan yang telah ada dapat perusahaan gunakan untuk kedepannya. Salah satunya adalah untuk memprediksi barang atau produk mana saja dengan penjualan tertinggi hingga kemudian perusahaan dapat menambah stoknya atau menambahkan variasi pada produk tersebut. Adapun cara mengelola data penjualan dengan baik yaitu, dengan cara merapikan data penjualan, dan perhatikan barang dengan penjualan tertinggi dan terendah. Proses pengelolaan data penjualan bucket pada toko **Bucket Bunga Medan**, ditulis secara manual menggunakan buku catatan. Setelah pelanggan melakukan transaksi, penjual akan mencatat transaksi tersebut ke dalam buku catatan.

A. Retain (Mempertahankan)

Retain merupakan strategi yang digunakan untuk memelihara hubungan baik dengan pelanggan sehingga pelanggan tidak beralih pada kompetitor lain. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan adalah hal yang selayaknya dilakukan oleh setiap organisasi pelayanan baik perusahaan maupun lembaga pemerintah. Hal ini dikarenakan posisi dan keberadaan pelanggan sangat memberikan pengaruh dalam keberlangsungan bisnis.

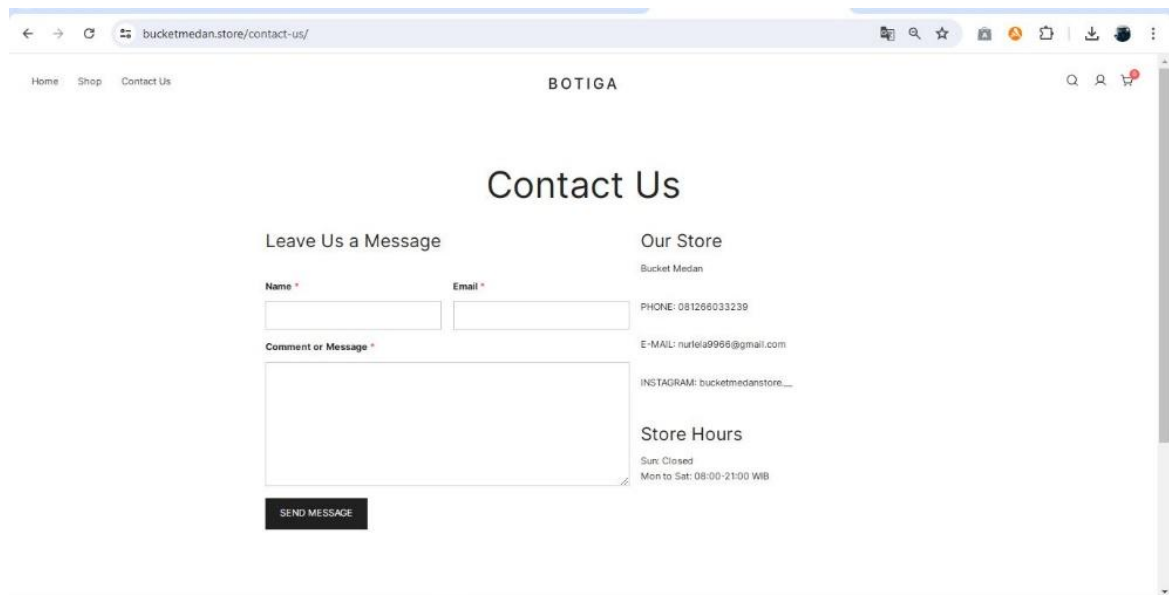
Terdapat beberapa alasan mengapa jalinan hubungan baik dengan pelanggan sangat penting dilakukan. Diantaranya:

1. Untuk mengetahui lebih jauh kebutuhan dan harapan melalui sudut pandang pelanggan sehingga akan memudahkan organisasi pelayanan dalam menyusun strategi pelayanan.
2. Mendorong tingkat loyalitas pelanggan terhadap jasa layanan yang diberikan oleh organisasi (perusahaan/pemerintah).
3. Untuk meningkatkan pertumbuhan jangka panjang dan profabilitas perusahaan melalui pengertian yang lebih baik terhadap kebiasaan (behavior) pelanggan.

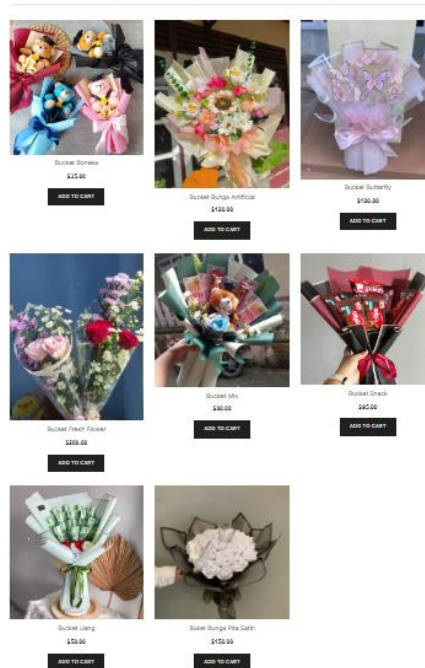
Berikut analisis sistem pada tahap retain bisa di lihat seperti berikut:

Analisi tahap retain

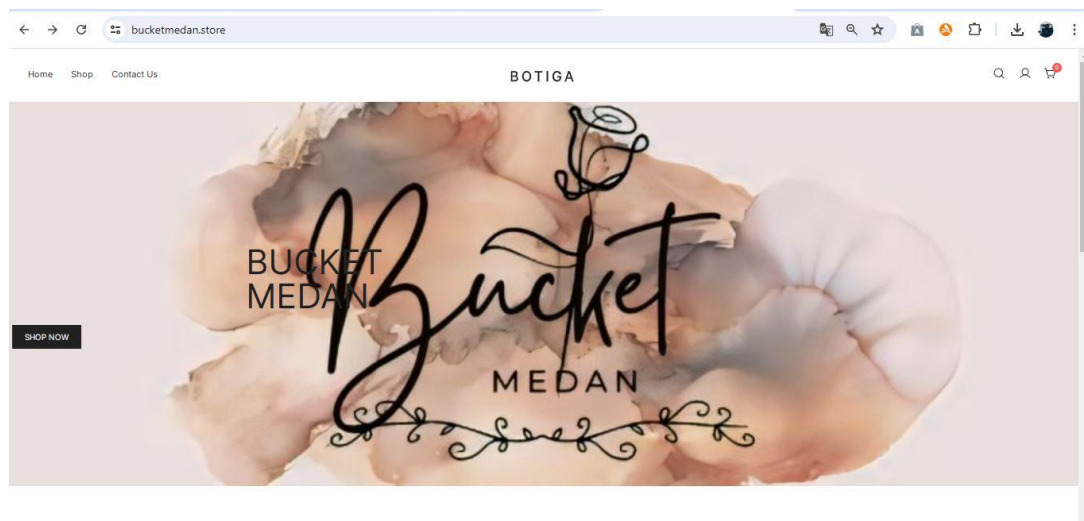
- Sistem yang berjalan: Belum terdapat ruang yang memfasilitasi pelanggan untuk memberikan penilaian terhadap produk yang dibeli.
- Sistem susulan: Implementasi sistem penilaian produk agar calon pelanggan dapat mengetahui testimoni dari pelanggan lainnya.
- Sistem yang berjalan: Belum ada mekanisme yang menandai produk yang ingin dibeli kemudian hari.
- Sistem susulan: Implementasi sistem wishlist agar pelanggan dapat menandai produk yang ingin dibeli tanpa harus melakukan pembayaran terlebih dahulu dan bisa di checkout kapanpun ketika stok masih tersedia.



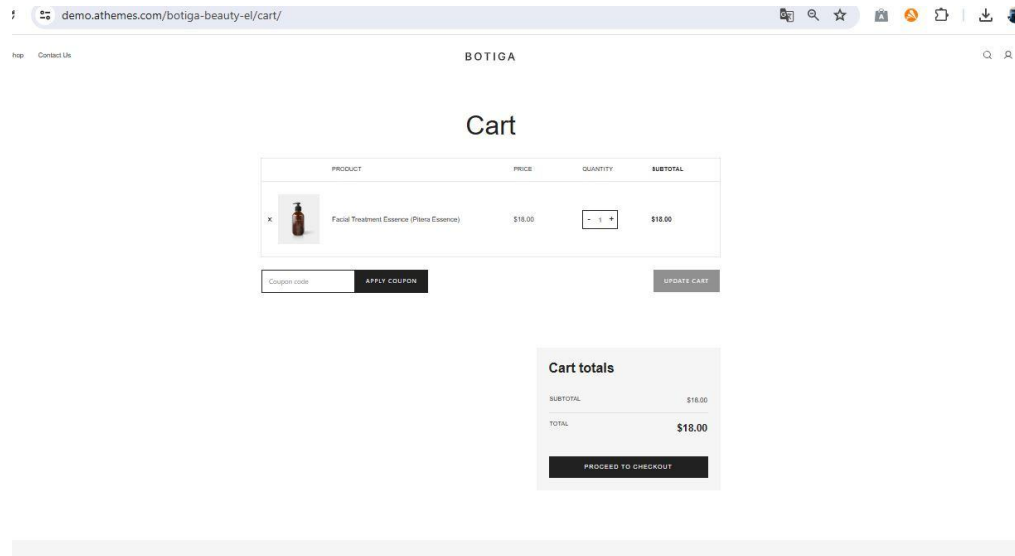
Gambar 3. Login/Regitrasi Akun



Gambar 4. Produk Yang Dipasarkan



Gambar 5. Tampilan Awal Website



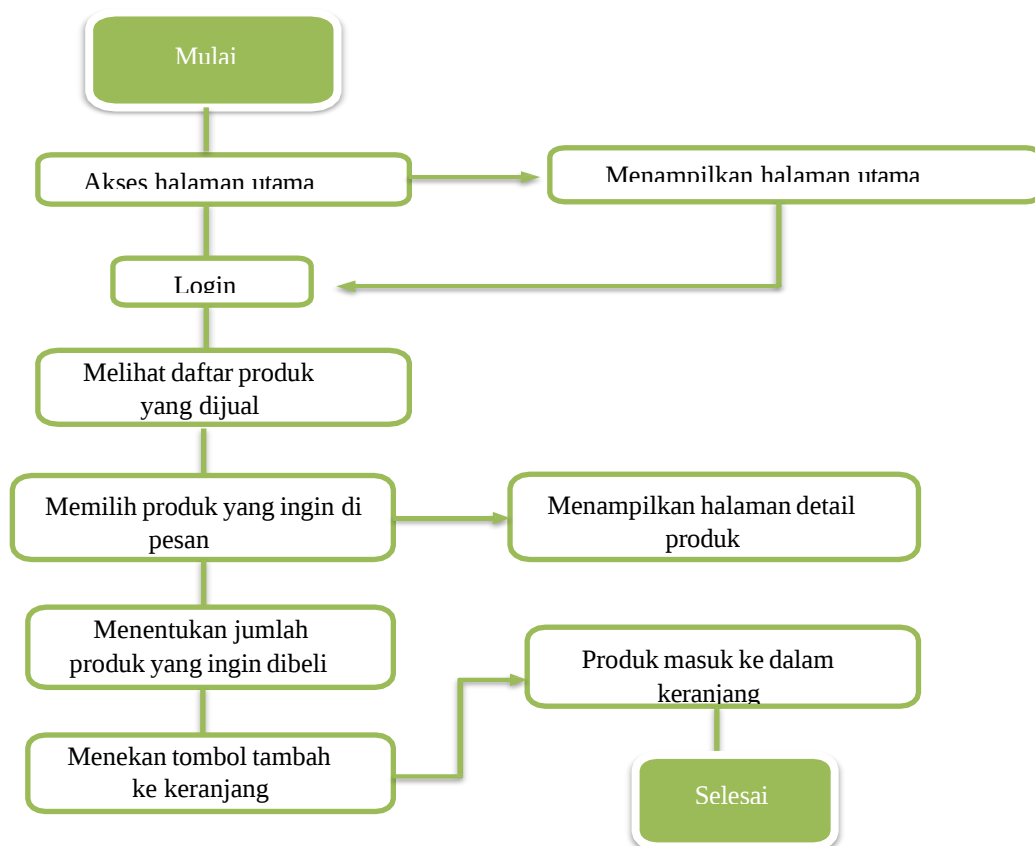
Gambar 6. Pemesanan dan pembayaran

B. Diagram aktivitas.

Pada saat ini diagram aktivitas sangat dibutuhkan. Terdapat pula proses perancangan desain sistem yang dibuat berdasarkan pada kebutuhan sistem yang telah disepakati pada tahap sebelumnya. Diagram aktivitas merupakan penggambaran rangkaian alur aktivitas sistem dari awal hingga akhir yang mengacu pada diagram kasus penggunaan. Berikut contoh diagram aktivitas menambah produk ke keranjang yang terdapat pada gambar 7.

Pelanggan

Sistem



Gambar 7. Diagram Sistem

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari jurnal ini adalah bagaimana cara meningkatkan sebuah ide dan kreativitas untuk menjadikannya peluang bisnis. Jurnal ini juga menjelaskan cara mempromosikan bisnis agar dikenal banyak orang, dengan memanfaatkan website. Di dalam jurnal ini dijelaskan alat dan bahan yang diperlukan untuk membuat sebuah bucket, cara pembuatannya, metode penjualan, dan bagaimana menarik minat pembeli terhadap produk yang kita tawarkan. Saat ini, bisnis bucket berkembang pesat berkat bantuan website yang memungkinkan kita menjangkau pelanggan dari mana saja. Alasan mengapa bucket bunga menjadi populer dan banyak dipesan adalah karena memiliki banyak makna, dapat memperbaiki suasana hati, meningkatkan estetika interior ruang, mudah dipesan, dan tahan lama. Baik untuk merayakan hari ulang tahun, anniversary, wisuda, atau valentine, memberikan hadiah untuk orang terkasih telah menjadi kebiasaan yang diturunkan dari generasi ke generasi. Variasi bucket yang sangat beragam juga membuat pembeli semakin tertarik untuk membelinya. Dengan pemanfaatan teknologi digital seperti website, bisnis bucket dapat berkembang lebih pesat dan menjangkau lebih banyak pelanggan potensial, meningkatkan peluang kesuksesan dalam bisnis ini. Peningkatan ide, kreativitas, dan pemanfaatan teknologi modern adalah kunci utama dalam menjadikan bisnis bucket bunga sukses dan berkelanjutan di era digital ini. Dengan terus berinovasi dan memanfaatkan media online secara efektif, bisnis bucket bunga dapat mencapai kesuksesan yang lebih besar dan berkelanjutan.

REFERENCES

- [1] Nuryamin, Y., & Saraswati, S. D. (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Buket Bunga Kain Flanel Florist Menggunakan Metode Waterfall. In *JURIKOM* (Vol. 5, Issue 5). <http://ejurnal.stmik-budidarma.ac.id/index.php/jurikom>|Page|449
- [2] Enggar Darmastuti, Tahun 2022, S. N. P. M. I., Penelitian, L., & Pengabdian, D. (2022). Strategi Pemasaran Buket Snack Melalui Digital Marketing. In *AGUSTUS 1945 SURABAYA* (Vol. 2, Issue 1).
- [3] Nur Aini, I., & Dwi Fitria, D. (n.d.). *Sistem Informasi Penjualan Buket Berbasis WEB (Studi Kasus: Pada Toko Buket May Flowers Tahun 2022) Oleh*.
- [4] Pelatihan Pembuatan Kerajinan Tangan “Buket” Untuk Meningkatkan Kreativitas Siswa Smk MAWADDAH. (2021).. *Jurnal ABDI*, 1, 73–77.
- [5] Astuti, I. P., Buntoro, G. A., & Ariyadi, D. (n.d.). *Pelatihan Pemanfaatan Barang Bekas Untuk Pembuatan Buket Bunga Dan Cara Pemasarannya*.
- [6] Asmarani, Pendirian, P., Luna, U., Bunga, B., & Asmarani, K.). (n.d.). *LUNA BUKET BUNGA*. Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Universitas Negeri Jakarta
- [7] Muh. Ilham Ridwan, A. M. I. T. A. E. J. (2022). Pelatihan Pembuatan Buket Bunga dan Snack Sebagai Kado Wisuda di Perpustakaan Bone. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Lancang Kuning 2020*, 5158.
- [8] Sang Ayu Putu Rahayu. (2023). Pelatihan Keterampilan Pembuatan Kreasi Buket sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Ibu-Ibu PKK Desa Kebojongan. *Jurnal Bina Desa*, 5(3), 428–434.
- [9] Puspita, V. I., Alfisah, E., & Wicaksono, T. (n.d.) Toko, ", Abstrak, C. ",. *Analisis Strategi Pemasaran Usaha Buket*.
- [10] Yulyastuti, P. E., & Wahab, A. (2019). *Analisa Dan Perancangan E-Commerce Bouquet Pada Toko Nissa Florist Berbasis Web* (Vol. 2, Issue 3). <https://jurnal.ikhafi.or.id/index.php/jukomika/115>
- [11] Basah, B., Nurjehan, R., Hafiz, N., Pa, W., Efendi, F., & Rahmat, M. (n.d.). *Pelatihan Kreasi Buket Bunga Untuk Menumbuhkan Keterampilan Kewirausahaan di Masyarakat Kelurahan Beras Basah*. <https://jurnal.perima.or.id/index.php/FS>
- [12] Rezky, M., Zakkiyah, Z., & Lestari, S. (n.d.). *Upaya peningkatan umkm di bidang barang dan jasa berupa kreativitas buket dengan pemanfaatan pemasaran metode teknologi 4.0*.
- [13] Aripriatno, T., Sakhar Rivansyah, V., Ellen Krisanti, G., & Erianto Putra, F. (2023). Membangun Ekonomi Melalui Umkm Bucket Uang Dan Jajan Dengan Potensi Di Era Digital Desa Balonggarut. *Journal of Community Service*, 5(1).
- [14] Safitri, F. I., Fadil, C., Pembangunan, U., Veteran, N. ", & Timur, J. (n.d.). *Dedication: Jurnal Pengabdian Masyarakat Strategi Pengembangan Digital Marketing Bisnis UMKM Ragam Hantaran*. <https://doi.org/10.31537/dedication.v8i1.1717>

- [15] P., Novi Sari, B., Harahap, S., & MNawawi, Z. (n.d.). *Analisis Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi*.
- [16] Handoyo, F., & Anwar, N. (n.d.). *Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Buket Bunga Berbasis Web*. <https://doi.org/10.37817/ikraith-informatika.v7i3>
- [17] Qurhtuby, M., Fahira, D. N., & Agustina, E. (2021). *Digital Marketing Implementation: Implentasi Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Penjualan Industri Di Kelurahan Tangkerang*. 05(02), 63–068.
- [18] Violin, Y., Fergiant, R., Syakuran, A., Ulhaq, A. A., & Julianto, M. F. (2024). Pembuatan Website Toko Online Floly Florist Menggunakan Metode Waterfall. In *Indonesian Journal of Technology and Computer Science (IJTCS)* (Vol. 1, Issue 1).
- [19] Butarbutar, M., Dewi Nainggolan, C., Butarbutar, N., Siamtupang, S., Girsang, R. M., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2023). Pengembangan Kreativitas Dan Pengelolaan Keuangan Dalam Mendorong Saya Saing Usaha Bouquet Flower Siantar. *Community Development Journal V Ol, 4*(2).
- [20] Tabelessy, W. (2021). Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Rumahan Buket Bunga Victoria di Kota Ambon. In *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM e* (Vol. 2, Issue 2).