

ABSTRAK

Vapegeh merupakan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang bergerak dibidang penjualan rokok elektrik yang biasa disebut dengan vape, terletak di objek, Lampung 35116. Vapegeh berdiri sejak tahun 2020 tepatnya di bulan Februari. Ide awal terbentuknya toko vapor ini ialah saat Algo VG (Owner Vapegeh) Saat itu, sekitar awal tahun 2014 rokok elektrik belum booming seperti saat ini dan di Lampung sendiri masih jarang toko vapor yang menyediakan kebutuhan para pecinta rokok elektrik tersebut. Awalnya, Algo VG sering belanja online dari Jakarta untuk sekedar memesan liquid vapor dan saat itu sulit mencari vapor maupun liquid di Lampung sehingga Algo VG melihat peluang tersebut dan mencoba bisnis vapor.

Strategi pemasaran menjadi bahan inti dalam memasarkan produk, dalam penjualan produk secara online sangat diperlukan karena adanya hubungan tidak langsung antara pembeli dan penjual. Kualitas pelayanan dalam penjualan produk online meliputi kejujuran, kecepatan menanggapi pertanyaan pelanggan, pemberian jaminan atau garansi, proses pengiriman, kerapian kemasan dan pelayanan lainnya yang mendukung dalam mendapatkan kepercayaan pelanggan. Kesulitan dalam melakukan transaksi menjadi salah satu kendala pelanggan melakukan pembelian produk secara online dan memilih situs online yang benar.

Maka berdasarkan pemaparan latar belakang diatas penulis akan menerapkan teknik marketing mix dalam pembuatan e-commerce pada toko vapegeh berbasis website dikarenakan website adalah salah satu media promosi terpopuler yang memiliki jangkauan waktu dan ruang yang tak terbatas. Dengan adanya situs web pelanggan dapat melihat produk-produk beserta dengan harga yang dijual oleh Vapegeh dalam marketing mix dikenal dengan variabel Product dan Price. Kemudian pelanggan akan ditawarkan promosi-promosi menarik dari Vapegeh agar pelanggan tertarik melakukan transaksi pembelian pada website dalam marketing mix dikenal dengan variabel Promotion, setelah pelanggan melakukan transaksi pembelian, pelanggan dapat mengetahui status pengiriman produk dalam marketing mix dikenal dengan variabel Place. Kemudian pemilik Vapegeh dapat mengetahui jumlah transaksi pembelian yang dilakukan oleh pelanggan dalam marketing mix dikenal dengan variabel People. Setelah pelanggan melakukan transaksi pembelian pelanggan harus mematuhi prosedur pembelian yaitu dengan membayar transaksi pemesan terlebih dahulu baru akan dilakukan pengiriman produk, dalam marketing mix dikenal dengan variabel Process. Setelah pembayaran maka pelanggan akan mendapatkan bukti transaksi pembelian berupa invoice dalam marketing mix dikenal dengan variabel Physical Evidence.

Kata Kunci: Perancangan, Sistem, Marketing Mix, Vape, Produk, Web.

ABSTRAK

Vapegeh is a Small and Medium Enterprise (UKM) which operates in the field of selling electronic cigarettes which are usually called vapes, located at the object, Lampung 35116. Vapegeh was founded in 2020, precisely in February. The initial idea for forming this vapor shop was when Algo VG (Owner Vapegeh) At that time, around the beginning of 2014, e-cigarettes were not yet booming like they are now and in Lampung itself there were still very few vapor shops that met the needs of e-cigarette lovers. Initially, Algo VG often shopped online from Jakarta to simply order liquid vapor and at that time it was difficult to find vapor or liquid in Lampung so Algo VG saw this opportunity and tried the vapor business.

Marketing strategy is a core ingredient in marketing products, in online product sales it is very necessary because there is an indirect relationship between buyers and sellers. Service quality in online product sales includes honesty, speed in responding to customer questions, providing guarantees or guarantees, delivery processes, neat packaging and other services that support gaining customer trust. Difficulty in carrying out transactions is one of the obstacles for customers to purchase products online and choose the correct online site.

So, based on the background explanation above, the author will apply marketing mix techniques in creating e-commerce for website-based Vapegeh shops because websites are one of the most popular promotional media that have unlimited time and space coverage. With the website, customers can see the products and prices sold by Vapegeh in the marketing mix known as the Product and Price variables. Then customers will be offered attractive promotions from Vapegeh so that customers are interested in making purchase transactions on the website in the marketing mix known as the Promotion variable. After the customer makes a purchase transaction, the customer can find out the status of product delivery in the marketing mix known as the Place variable. Then the Vapegeh owner can find out the number of purchase transactions made by customers in the marketing mix, known as the People variable. After the customer makes a purchase transaction, the customer must comply with the purchase procedure, namely by paying for the ordering transaction first and then the product will be delivered, in the marketing mix it is known as the Process variable. After payment, the customer will receive proof of the purchase transaction in the form of an invoice in the marketing mix, known as the Physical Evidence variable.

Keywords: Design, System, Marketing Mix, Vape, Product, Web.

