

# PERANCANGAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PEMASARAN PADA TOKO SOELTAN VAPOR

Muhamad Fajar Hidayat<sup>1</sup>, Atik Ariesta<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Budi Luhur

Jl. Raya Ciledug, Petungkang Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

[1712500196@student.budiluhur.ac.id](mailto:1712500196@student.budiluhur.ac.id), [atik.ariesta@budiluhur.ac.id](mailto:atik.ariesta@budiluhur.ac.id)

## ABSTRAK

Di era digital mengharuskan pelaku bisnis menggunakan toko *online* (e-commerce) untuk dapat bersaing mendapatkan pelanggan sebanyak-banyaknya, Soeltan Vapor merupakan salah satu toko konvensional yang belum memanfaatkan platform digital secara tepat untuk melakukan kegiatan transaksi di sisi lain Promosi yang dilakukan oleh toko juga belum maksimal dan mengakibatkan kawasan penjualan yang kecil hal tersebut juga berdampak pada tingkat penjualan yang ada. Tujuan penelitian ini menyelesaikan permasalahan yang ada pada toko Soeltan Vapor yaitu memperluas kawasan penjualan serta memaksimalkan promosi yang dapat meningkatkan jumlah transaksi, Untuk melakukan perancangan bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* sedangkan dalam perancangan sistem menggunakan *Unified Modeling Language*. Hasil dari penelitian ini yaitu *website e-commerce* menggunakan *Content management system Wordpress* yang dapat menunjang kegiatan transaksi toko tanpa batasan wilayah.

Kata Kunci: *E-commerce, Content management system Wordpress, Vape, Business Model Canvas.*

## ABSTRACT

*In the digital era, it requires business people to use online stores (e-commerce) to be able to compete for as many customers as possible, Soeltan Vapor is one of the conventional stores that have not properly utilized digital platforms to carry out transaction activities on the other hand Promotions carried out by stores are also not optimal and resulting in a small sales area, it also has an impact on existing sales levels. Resolving the problems that exist in the Soeltan Vapor store, namely expanding the sales area and maximizing promotions that can increase the number of transactions. To do business design using the Business Model Canvas method while in system design using the Unified Modeling Language. The results of this study are e-commerce websites using a WordPress content management system that can support store transaction activities without regional restrictions.*

*Keyword: E-commerce, Content management system Wordpress, Vape, Business Model Canvas.*

## PENDAHULUAN

Pada era digital yang berkembang sangat pesat banyak toko dan pusat perbelanjaan yang bersaing mencari pelanggan sebanyak-banyaknya dengan cara membuat toko elektronik atau sering disebut dengan *E-commerce*. Pengertian mengenai *E-commerce* adalah menggunakan internet dan komputer dengan browser web untuk mengenalkan, menawarkan, membeli dan menjual produk. Manfaat *E-commerce* adalah sebuah perusahaan dapat memiliki sebuah pasar internasional. Bisnis dapat dijalankan tanpa harus terbentur pada batas negara dengan adanya teknologi digital (Maulana, Susilo, & Riyadi, 2015).

Penelitian sebelumnya Estri Wulandari melakukan penelitian dengan judul “Penerapan *E-commerce* untuk penjualan rokok elektrik

(vape) menggunakan *Content Management System wordpress* pada toko Vape Grande” dari hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa vape grande merupakan toko fisik yang menjual perlengkapan vape, Masalah yang terjadi pada toko Vape Grande diantara lain yaitu pelanggan hanya dapat membeli melalui datang langsung ke toko atau via telepon dan data pengeluaran juga pemasukan kurang terkontrol disebabkan karena data transaksi masih dicatat secara manual tidak otomatis. Metode yang digunakan pihak peneliti sebelumnya yaitu menggunakan metode UML (Unified Modeling Language), lalu dibuatkan peneliti membuat *E-commerce* sebagai pemecahan masalah yang ada pada toko Vape Grande hingga menghasilkan media informasi dan pemasaran, proses pencatatan laporan transaksi bulanan otomatis, dan dapat

mengetahui update informasi produk hingga promo terbaru dari toko (Estri & Grace, 2020). Soeltan Vapor adalah toko yang menjual rokok elektrik atau yang lebih sering dikenal dengan sebutan vape, Vape merupakan rokok yang menghasilkan uap melalui proses cairan yang dipanaskan menggunakan kapas dan kawat dan di aliri listrik yang berasal dari baterai. Toko Soeltan Vapor menjual semua alat maupun bahan yang digunakan untuk rokok elektrik diantara lain yaitu kapas, kawat, baterai, cairan, pod, dan mod.

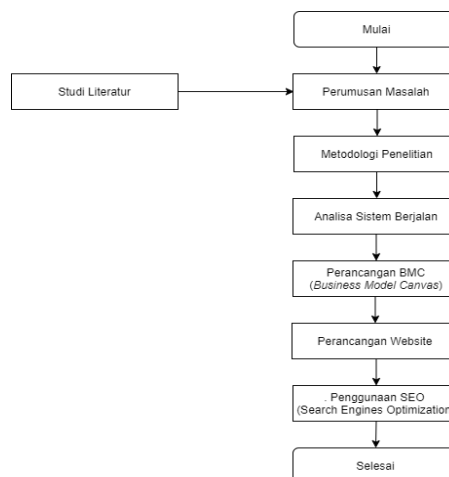
Promosi atau pemasaran yang dilakukan oleh toko Soeltan Vapor bisa dibilang tidak maksimal karena hanya menggunakan media sosial instagram, fanpage facebook, dan sepanduk yang ada di depan toko sehingga banyak orang yang tidak mengetahui keberadaan Soeltan vapor ditambah lagi dengan pandemi *Covid-19* yang mewajibkan orang-orang untuk melakukan kegiatan dari rumah sedangkan sebagian besar pelanggan masih melakukan transaksi dengan cara datang langsung ke toko Soeltan vapor semua permasalahan itu mengakibatkan penurunan jumlah transaksi yang cukup tinggi.

Dari permasalahan yang ada pada toko Soeltan Vapor dapat disimpulkan cara untuk menyelesaikannya dengan membuat *website E-commerce* sebagai salah satu solusi atas permasalahan dari toko Soeltan Vapor, Tujuan dan manfaat dari penulisan ini sebagai berikut yaitu Membuat *website* agar pembeli dapat melihat, memilih, dan membeli langsung melalui *website* tanpa harus datang ke toko. Serta dibuatkan *E-commerce* untuk memperluas cakupan pemasaran dan juga menembus batasan wilayah.

## METODE PENELITIAN

### Langkah-langkah Penelitian

Ada tahapan-tahapan penelitian yang harus dilakukan dalam suatu penelitian, Dimana tahapan-tahapan tersebut merupakan petunjuk dalam melakukan penelitian agar teratur dan sistematis. Tahapan-tahapan penelitian dijelaskan dalam gambar 1 berikut ini :



Gambar 1 Langkah-langkah penelitian

Gambar 1 adalah Tahapan-tahapan di atas bermula dari melakukan perumusan masalah berdasarkan studi literatur yang berkaitan dengan permasalahan penjualan pada toko Soeltan Vapor. Berikutnya mencari metode penelitian yang tepat untuk menemukan jalan keluar dari masalah yang ada pada toko Soeltan Vapor. Setelah itu dilakukan analisa sistem yang sedang berjalan bertujuan mengetahui alur proses bisnis yang sebelumnya berjalan dengan beberapa metode salah satunya yaitu wawancara. Sesudah melakukan analisa dilanjutkan dengan membuat *Business Model Canvas* agar dapat menghasilkan proses penjualan yang terstruktur dan maksimal, Setelah membuat BMC dilanjutkan dengan melakukan perancangan *website E-commerce* untuk menyelesaikan permasalahan pada toko Soeltan Vapor. Jika perancangan *website* sudah selesai maka dilakukan penggunaan SEO agar web dapat beroperasi dengan maksimal dengan tampil di *first page* atau tampil di awal halaman browser

### Ruang lingkup penelitian

Adapun yang menjadi objek penelitian kali ini adalah kegiatan promosi, pemasaran dan penjualan pada toko rokok elektrik Soeltan Vapor yang didukung oleh data laporan keuangan bulanan Soeltan Vapor selama bulan oktober 2020.

### Teknik pengumpulan data

Untuk menyelesaikan penelitian dibutuhkan data yang berkaitan dengan topik yang dibahas. Ada beberapa metode pengumpulan data yang di gunakan pada penelitian ini antara lain:

1. Observasi  
 Peneliti mendatangi langsung ke lokasi usaha guna mengumpulkan data dan memahami proses bisnis yang berlangsung pada Soeltan Vapor. Dengan tujuan untuk mengambil informasi secara rinci dalam merancang sistem yang akan diterapkan.
2. Wawancara  
 Wawancara dilakukan pada pemilik toko untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada Soeltan vapor dengan memberikan beberapa pertanyaan lisan.
3. Studi literatur  
 Sedangkan studi literatur untuk pengumpulan data melalui buku di perpustakaan maupun e-book serta dari beberapa jurnal penelitian sebelumnya yang nantinya akan dijadikan acuan kegiatan penelitian (Hamdani, 2020).
4. Analisa dokumen  
 Mengumpulkan dokumen yang terkait dengan proses transaksi pada proses bisnis berjalan untuk mendapatkan informasi yang berguna dalam perancangan sistem.

**Teknik analisis Masalah**

Beberapa teknik analisa penelitian yang dapat dilakukan diantara lainnya yaitu Dalam menganalisa masalah peneliti menggunakan hukum sebab akibat yang berlaku pada toko Soeltan Vapor

**Teknik Perancangan Bisnis**

Pada bagian analisa proses bisnis berisi penjabaran proses bisnis berjalan yang kemudia di visualisasikan dalam bentuk *Use case Diagram* dan *Activity Diagram*. Pendirian dan pengembangan bisnis apa pun tidak hanya membutuhkan pembuatan strategi tetapi juga Model Bisnis Kanvas dengan parameter kunci atau bingkai yang menentukan pertumbuhan berkelanjutan lebih lanjut dari suatu entitas ekonomi (Dudin, Kutsuri, Fedorova, Dzusova, & Namitulina, 2015). *Business Model Canvas* terdiri dari 9 blok yaitu *Value Propositions*, *Customer Segements*, *Customer Relationship*, *Channels*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Key Partnerships*, *Cost Structure*, *Revenue Streams*.

**Perancangan Website**

Dalam perancangan *website* ini menggunakan conten management system wordpress dan dalam membangun *website* memiliki tahapan-tahapan yang harus dilakukan seperti pembuatan activity diagram sebagai visualisasi

aktivitas bisnis usulan, membuat use case untuk menjelaskan konsep hubungan antara sistem dengan dunia luar, membuat rancangan tampilan *website* atau desain agar tampilan lebih terkonsep dan menghasilkan *website* yang *user friendly*.

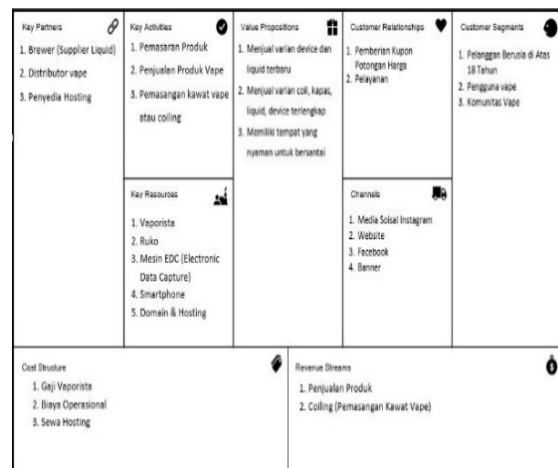
**Penggunaan SEO**

Setelah melakukan perancangan CMS dilanjutkan dengan memasang atau menggunakan SEO atau lebih dikenal dengan *Search engine optimization* yaitu upaya mengoptimalkan hasil pencarian dari mesin pencari (*search engine*) untuk menghasilkan *traffic* atau kunjungan ke *website*. SEO menggunakan metode *onsite* yang merupakan cara untuk mengoptimasi *website* dari dalam. Optimasi ini berurusan dengan penyesuaian atau pengaturan elemen yang ada di *website*. Nantinya mesin telusur bisa crawl informasi dengan mudah.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Business Model Canvas**

Berikut ini merupakan hasil dari perancangan *Business Model Canvas* pada toko Soeltan Vapor yang akan dijelaskan pada gambar 2 di bawah :



Gambar 2 Business Model Canvas

Pada gambar 2 menjelaskan isi dari 9 blok *Business Model Canvas* pada toko Soeltan Vapor sebagai berikut :

a. *Value Propositions*

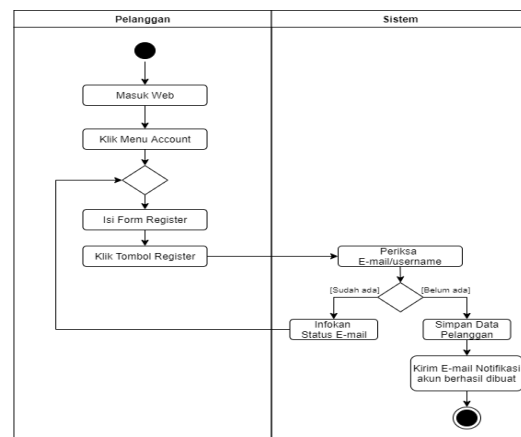
Blok ini menjelaskan tentang nilai lebih untuk menarik pembeli pada toko Soeltan Vapor, Menjual varian produk terbaru, produk lengkap, tempat yang nyaman untuk bersantai.

- b. *Customer Segements*  
 Blok ke dua ini menjelaskan segmen pelanggan yang dituju oleh toko Soeltan Vapor, pelanggan yang dituju diantara lainnya yaitu pelanggan berusia 18 tahun ke atas, pengguna vape, komunitas vape.
- c. *Customer Relationship*  
 Blok ini menjelaskan bagaimana mendapatkan dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan, yang dilakukan toko Soeltan Vapor adalah pemberian kupon potongan harga dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.
- d. *Channels*  
 Pada bagian blok ini menjelaskan bagai mana perusahaan dapat berkomunikasi dan dapat menjangkau pelanggan, toko Soeltan vapor menggunakan *instagram, website, facebook, banner, dan group whatsapp* sebagai media komunikasi dengan pelanggan.
- e. *Key Activities*  
 Blok ini menjelaskan semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan sebuah produk. Yang dilakukan toko Soeltan Vapor yaitu pemasaran produk vape, penjualan produk vape, pemasangan kawat vape atau *coiling*.
- f. *Key Resources*  
 Di blok ini berisikan sumber daya yang direncanakan dan dimiliki perusahaan untuk mewujudkan *value proposition*. Diantaranya yaitu *vaporista, ruko, mesin EDC, Smartphone, hosting, dan domain*.
- g. *Key Partnerships*  
 Blok ini berisikan pihak-pihak eksternal yang dibutuhkan dalam menjalankan *key activities*, Pada toko Soeltan Vapor brewer atau supplier liquid dan distributor vape merupakan partner dalam berbisnis.
- h. *Cost Structure*  
 Pada blok *cost structure* menjelaskan keseluruhan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan bisnis, dan biaya yang dikeluarkan sebagai berikut gaji vaporista, biaya operasional, sewa hosting.
- i. *Revenue Streams*  
 Blok ini menjelaskan aliran pendapatan perusahaan dari transaksi. Revenue streams yang dihasilkan dari toko Soeltan Vapor yaitu dari penjualan produk vape, dan pemasangan kawat vape atau *coiling*.

**Activity Diagram**

Diagram Aktifitas (*Activity Diagram*) menggambarkan *workflow* (aliran kerja) atau aktivitas dari sebuah sistem atau proses bisnis.(Hendini, 2016)

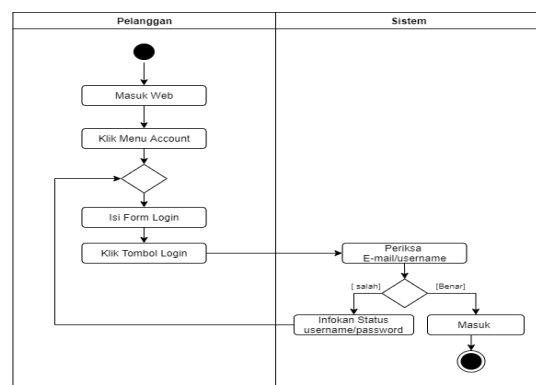
- a. Proses Registrasi  
 Aktivitas diagram registrasi pembuatan akun *website* akan dijelaskan pada gambar 3 sebagai berikut.



**Gambar 3 Activity Diagram Registrasi**

Gambar 3 menjelaskan cara pendaftaran akun pelanggan dengan klik menu account, klik tombol registrasi, dan masukan data diri pada form pendaftaran. jika *e-mail* atau *username* sudah ada maka balik ke form pengisian bila *e-mail* atau *username* belum pernah terdaftar sistem akan menyimpan data diri dan mengirimkan *e-mail* pendaftaran berhasil.

- b. Proses Login  
 Aktivitas *login account* pelanggan pada *website* Soeltan Vapor akan dijelaskan pada gambar 4.



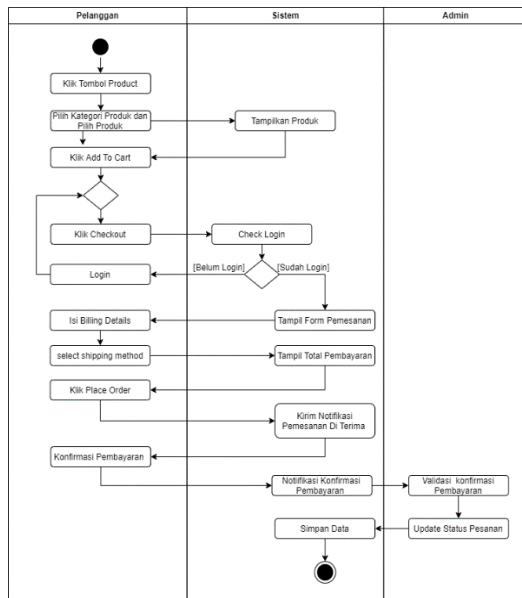
**Gambar 4 Activity Diagram Login**

Gambar 4 menjelaskan tahapan *login* yaitu dengan cara memasukkan *username* dan

*password* yang sudah dibuat pada saat register jika *password* salah maka ulangi.

c. Proses Transaksi

Kegiatan dalam memesan produk akan digambarkan dalam gambar 5 *Activity Diagram* proses Transaksi.

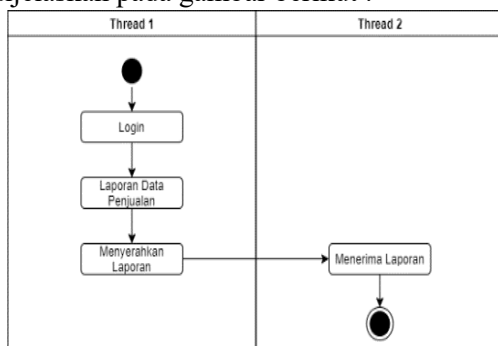


Gambar 5 *Activity Diagram* Transaksi

Gambar 5 menjelaskan proses Transaksi pada *website* Soeltan Vapor dengan mengklik tombol produk dan pilih kategori produk juga pilih produk apabila sudah selesai memilih produk klik tombol *checkout*. Isi billing details dan klik *place order* setelah itu lakukan pembayaran dan konfirmasi pembayaran.

d. Proses laporan

*Activity diagram* proses laporan akan dijelaskan pada gambar berikut :



Gambar 6 *Activity Diagram* Laporan

Pada gambar 6 dijelaskan bahwa pihak admin memberikan laporan secara bersamaan kepada pemilik laporan yang

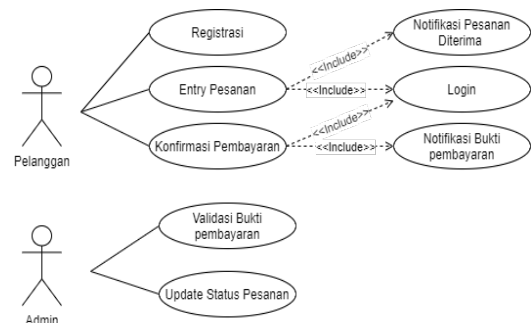
diserahkan antara lain yaitu laporan penjualan, laporan stok produk, laporan pengiriman, dan laporan rekapitulasi.

**Use Case Diagram**

*Use case diagram* merupakan pemodelan untuk kelakuan (*behavior*) sistem informasi yang akan dibuat. *Use case* digunakan untuk mengetahui fungsi apa saja yang ada di dalam sistem informasi dan siapa saja yang berhak menggunakan fungsi-fungsi tersebut. (Hendini, 2016) Berikut ini adalah *use case* yang dibuat oleh peneliti :

a. *Use Case Diagram* Transaksi

Gambar dibawah ini merupakan use case diagram transaksi:

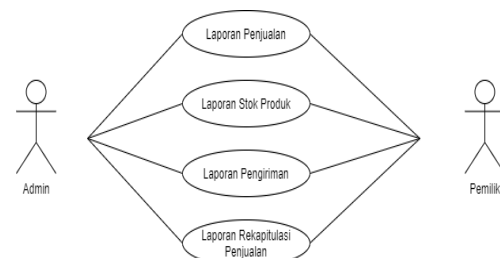


Gambar 7 *Use Case Diagram* Transaksi

Pada gambar 7 *Use case diagram* transaksi terdapat dua aktor yaitu Pelanggan dan Admin, bagian pelanggan dapat melakukan Registrasi, *Entry* pemesanan, konfirmasi pembayaran. Bagian Admin melakukan validasi bukti pembayaran dan melakukan update status pembayaran.

b. Use case laporan

Pada use case laporan diterangkan pada gambar 8 dibawah ini:



Gambar 8 *Use Case Diagram* Laporan

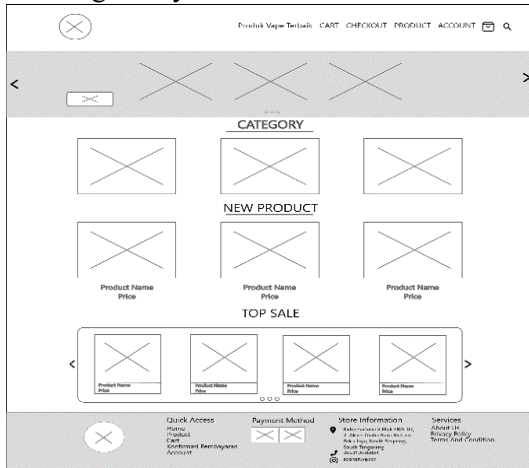
Gambar 8 menjelaskan admin melakukan proses laporan penjualan, laporan

pengiriman, laporan stok produk, dan laporan rekapitulasi kepada pemilik .

### Rancangan Layar

Rancangan layar adalah desain yang dibuat untuk menggambarkan tampilan *website* sebelum melakukan pembuatan web.

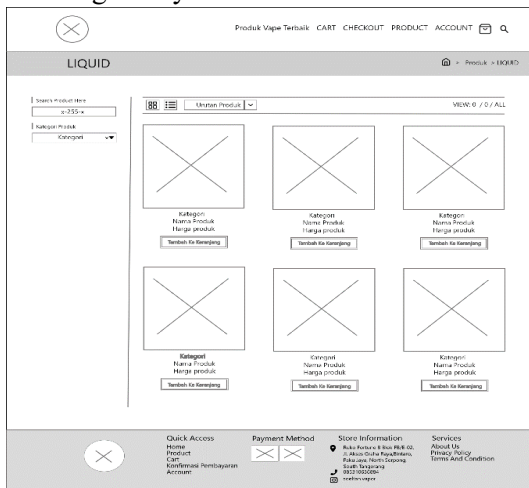
#### a. Rancangan Layar Home



Gambar 9 Rancangan Layar Home

Gambar 9 merupakan rancangan layar dari tampilan home page website Soeltan Vapor yang menampilkan kategori produk, produk terbaru, dan produk terlaris.

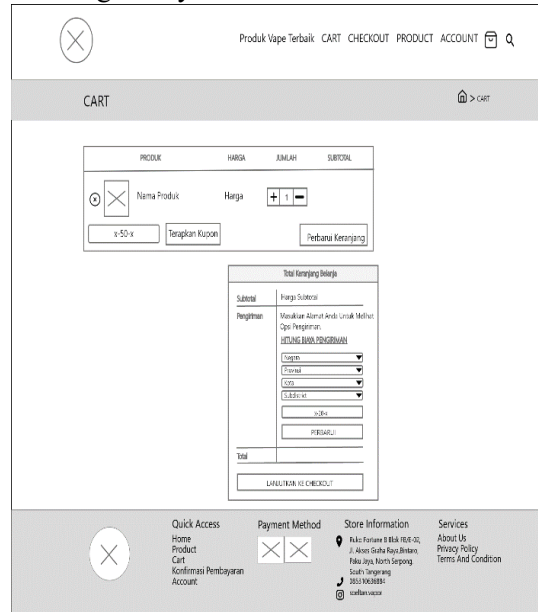
#### b. Rancangan Layar Produk



Gambar 10 Rancangan Layar Produk

Gambar 10 Menampilkan rancangan layar produk yang berisikan deretan produk bisa berdasarkan kategori yang dipilih dan dapat memasukkan barang ke cart untuk dibeli.

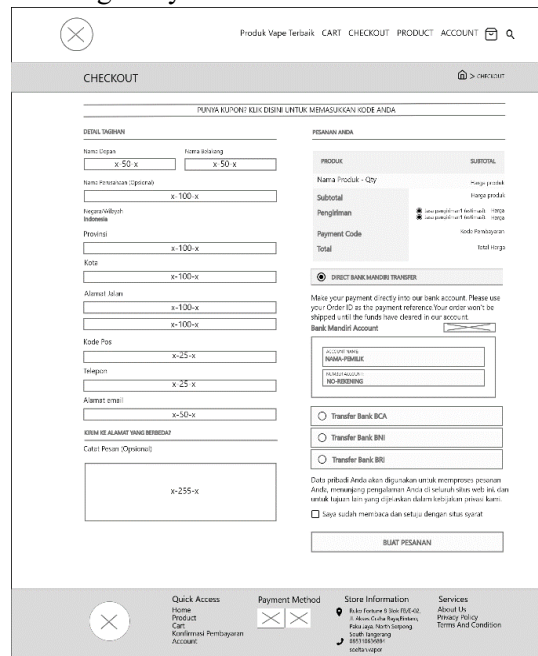
#### c. Rancangan Layar Cart



Gambar 11 Rancangan Layar Cart

Gambar 11 berisikan produk yang kita tambahkan sebelumnya pada halaman produk dan dapat menghitung ongkos pengiriman barang dengan cara mengisi alamat, pada halamn ini juga terdapat kolom untuk memasukkan kode *voucher*.

#### d. Rancangan layar Checkout



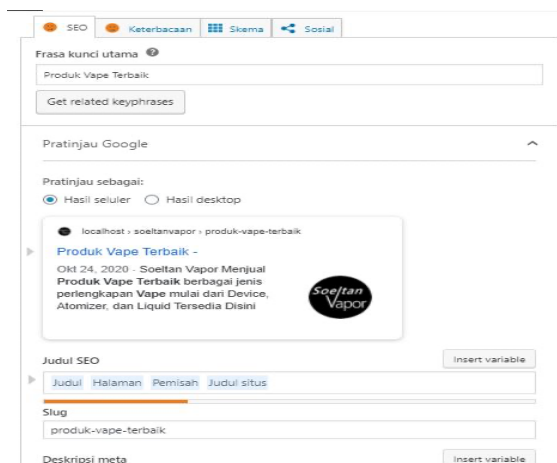
Gambar 12 Rancangan Layar Checkout

Gambar 12 menggambarkan tampilan layar Checkout berisi detail tagihan yang terdiri dari beberapa Kolom yang harus di isi dan

Rincian pesanan serta metode pembayaran dan info rekening toko.

### Search Engine Optimization

SEO yang dilakukan pada website Soeltan Vapor diantaranya yaitu mengubah page title, memberikan teks alt pada setiap gambar produk, memeberikan *key pharse* yang tepat, menyesuaikan nama produk dan mengubah *permalink*.



Gambar 13 Search Engine Optimization Page

Gambar 15 menampilkan proses *Search engine optimization* pada tampilan layar utama dengan cara mengubah farsa kunci utama, memberikan deskripsi meta dan mencari judul yang tepat untuk laman hal tersebut juga dilakukan pada setiap produk yang ada.

### SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Pembuatan e-commerce menjadi wadah yang tepat untuk memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas dan dapat meningkatkan penjualan, Fitur master produk dapat mempermudah mengolah dan memantau data stok barang sehingga dapat mencegah kehabisan stok yang mengakibatkan kehilangan pesanan, *Website* dapat dijadikan sebagai tempat untuk melakukan promosi dan profile

perusahaan. Fitur laporan dibuat agar perhitungan pendapatan hasil penjualan yang terkomputerisasi sehingga didapatkan data yang aktual dan valid.

Pada rancangan e-commerce yang diusulkan ini, penulis berharap agar rancangan yang telah dibuat tersebut dapat bermanfaat untuk kemajuan dan perkembangan toko. Maka dari itu penlis mengusulkan beberapa saran diantaranya, Dalam mencegah terjadinya kesalahan atau error pada sistem maka harus dilakukan *maintenance* atau perawatan sisitem secara berkala. Untuk mengantisipasi hilangnya data-data penting maka disarankan untuk melakukan *back-up* data secara teratur atau bertahap. Bagi pihak yang menggunakan sistem terutama vaporista diharapkan mendapatkan pelatihan cara kerja sisitem secara menyeluruh.

### DAFTAR PUSTAKA

- Dudin, M. N., Kutsuri, G. N., Fedorova, I. J. evna, Dzusova, S. S., & Namitulina, A. Z. (2015). The innovative business model canvas in the system of effective budgeting. *Asian Social Science*, 11(7), 290–296. <https://doi.org/10.5539/ass.v11n7p290>
- Estri, W., & Grace, G. (2020). Penerapan E-Commerce Untuk Penjualan Rokok Elektrik (Vape) Menggunakan Content Management System Wordpress Pada Toko Vape Grande. *Jurnal IDEALIS*, 03(01), 545–551.
- Hamdani, A. U. (2020). Penjualan Online Berbasis E-Commerce Pada Toko Adhizzshop Dengan Menggunakan Woocommerce. *IDEALIS: InDonEsiA Journal Information System*, 3(1), 26–33.
- Hendini, A. (2016). Pemodelan Uml Sistem Informasi Monitoring Penjualan Dan Stok Barang. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 2(9), 107–116. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Maulana, S. M., Susilo, H., & Riyadi. (2015). Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 29(1), 1–9.