

## STRATEGI PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM DALAM PERSPEKTIF ISLAM: STUDI KASUS PADA PT. JAYA MAKMUR

Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan  
Email : [nurfaisah0402gmail.com](mailto:nurfaisah0402gmail.com)

---

---

### Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in Indonesia's economy, but face the challenges of fierce competition and rapid technological development. This article discusses strategies for using social media to increase the competitiveness of MSMEs from an Islamic perspective, with a case study on PT. Jaya Makmur, a company engaged in the production and sale of halal food products. The strategy implemented by PT. Jaya Makmur includes the creation of engaging and educational content, active interaction with consumers, social and religious campaigns, as well as special promotions and discounts. The implementation of this strategy has had a positive impact in the form of increased sales, brand strengthening, customer loyalty, and market expansion. This article asserts that the application of Islamic ethical principles in the use of social media can support sustainable business success and contribute to the well-being of society. Other MSMEs can take lessons from the experience of PT. Jaya Makmur in utilizing social media to achieve sustainable business success.

**Keywords:** *SMEs, social media, Islamic Perspective, Promotion, Business Ethics*

### Abstract

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam perekonomian Indonesia, namun menghadapi tantangan persaingan yang ketat dan perkembangan teknologi yang cepat. Artikel ini membahas strategi penggunaan media sosial untuk meningkatkan daya saing UMKM dalam perspektif Islam, dengan studi kasus pada PT. Jaya Makmur, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan produk makanan halal. Strategi yang diterapkan PT. Jaya Makmur meliputi pembuatan konten yang menarik dan edukatif, interaksi aktif dengan konsumen, kampanye sosial dan keagamaan, serta promosi dan diskon khusus. Implementasi strategi ini telah memberikan dampak positif berupa peningkatan penjualan, penguatan merek, loyalitas pelanggan, dan ekspansi pasar. Artikel ini menegaskan bahwa penerapan prinsip-prinsip etika Islam dalam penggunaan media sosial dapat mendukung keberhasilan bisnis yang berkelanjutan dan berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat. UMKM lainnya dapat mengambil pelajaran dari pengalaman PT. Jaya Makmur dalam memanfaatkan media sosial untuk mencapai kesuksesan bisnis yang berkelanjutan.

**Kata Kunci:** *UMKM, Media Sosial, Perspektif Islam, Promosi, Etika Bisnis*

---

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang sekitar 60% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyediakan lapangan kerja bagi lebih dari 97% tenaga kerja nasional (Statistik UMKM Indonesia, 2020). Meski demikian, UMKM seringkali menghadapi tantangan yang signifikan dalam mengembangkan bisnis mereka, terutama dalam hal visibilitas, akses ke pasar yang lebih luas, dan adaptasi terhadap perkembangan teknologi.

UMKM menghadapi berbagai tantangan tradisional yang menghambat perkembangan dan keberlanjutan bisnis mereka. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan modal dan sumber daya, di mana banyak UMKM kesulitan mengalokasikan investasi yang cukup untuk pengembangan pemasaran dan teknologi. Selain itu, keterbatasan sumber daya manusia juga membuat mereka kesulitan menyusun strategi bisnis yang efektif. Akses ke pasar yang terbatas juga menjadi kendala bagi UMKM, karena mereka seringkali hanya mampu menjangkau pasar lokal dan mengalami kesulitan menembus pasar nasional maupun internasional. Kurangnya pengetahuan tentang teknologi digital dan pemasaran modern turut memperburuk situasi ini, membuat UMKM tidak dapat memanfaatkan potensi yang ada untuk memperluas jangkauan dan daya saing mereka. Di samping itu, UMKM juga dihadapkan pada persaingan yang ketat dengan perusahaan-perusahaan besar yang memiliki sumber daya lebih kuat serta strategi pemasaran yang lebih canggih. Tantangan-tantangan ini secara keseluruhan menghambat pertumbuhan UMKM dan membuat mereka rentan dalam menghadapi dinamika pasar yang semakin kompleks.

Media sosial telah menjadi platform yang sangat penting dalam dunia bisnis modern, terutama bagi UMKM yang ingin mengatasi tantangan tradisional. Dengan lebih dari 4 miliar pengguna di seluruh dunia (Number of Social Media Users Worldwide, 2017-2025), media sosial menawarkan potensi besar bagi UMKM untuk meningkatkan visibilitas mereka. Melalui platform seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan LinkedIn, UMKM dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan brand awareness dengan biaya yang relatif rendah dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional (Kaplan & Haenlein 2010:59-68). Selain itu, media sosial memberikan akses ke pasar global, memungkinkan UMKM untuk memasarkan produk mereka tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga internasional, membuka peluang ekspansi bisnis dan peningkatan penjualan. Lebih jauh lagi, media sosial memfasilitasi interaksi langsung dengan konsumen, memungkinkan UMKM untuk mendapatkan feedback secara real-time dan membangun hubungan yang lebih personal dengan pelanggan, yang penting untuk membangun loyalitas pelanggan dan meningkatkan kepuasan konsumen. Di samping

itu, media sosial menyediakan berbagai alat analitik yang dapat membantu UMKM memahami perilaku konsumen, tren pasar, dan efektivitas kampanye pemasaran mereka. Data ini sangat berharga dalam mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien (Weinberg & Pehlivan, 2011:275-282).

Penggunaan media sosial tidak hanya memberikan keuntungan dalam hal visibilitas dan akses ke pasar yang lebih luas, tetapi juga memberikan dampak signifikan dalam berbagai aspek lain dari bisnis UMKM. Salah satu dampak utamanya adalah efisiensi biaya, di mana pemasaran melalui media sosial seringkali lebih terjangkau dibandingkan dengan metode tradisional seperti iklan cetak atau televisi. Hal ini memungkinkan UMKM untuk mengalokasikan sumber daya mereka dengan lebih efisien. Selain itu, media sosial menawarkan fleksibilitas dan adaptabilitas yang tinggi, memungkinkan UMKM untuk menyesuaikan dan mengubah strategi pemasaran mereka dengan cepat berdasarkan feedback dan data real-time yang diterima dari konsumen. Inovasi produk dan layanan juga menjadi lebih mudah dilakukan dengan akses langsung ke feedback konsumen, sehingga UMKM dapat lebih cepat mengidentifikasi kebutuhan pasar dan mengembangkan produk atau layanan yang lebih sesuai dengan permintaan konsumen. Dengan demikian, media sosial memainkan peran penting dalam transformasi UMKM di era digital. Penggunaan yang efektif dari platform ini dapat membantu UMKM mengatasi tantangan tradisional mereka, meningkatkan visibilitas, memperluas akses ke pasar global, dan pada akhirnya, meningkatkan daya saing mereka.

## **LANDASAN TEORI**

### **STRATEGI PENGGUNAAN MEDSOS UNTUK UMKM**

Sangat penting bagi UMKM untuk mencapai target konsumen dan meningkatkan daya saing di pasar digital. Langkah pertama adalah pemilihan platform media sosial yang relevan. Facebook, dengan basis pengguna yang sangat besar dan beragam, merupakan platform yang ideal untuk menjangkau berbagai segmen pasar, terutama melalui fitur seperti Facebook Pages dan Facebook Ads yang memudahkan promosi produk atau jasa secara luas (Facebook, 2021). Instagram cocok untuk UMKM yang menawarkan produk dengan tampilan visual menarik, memungkinkan interaksi kreatif melalui fitur seperti Instagram Stories dan Instagram Shopping (Instagram, 2021). LinkedIn, di sisi lain, lebih cocok untuk UMKM yang fokus pada B2B (*business-to-business*), membantu membangun hubungan bisnis dan reputasi industri (LinkedIn, 2021). WhatsApp Business mempermudah komunikasi langsung dengan pelanggan dan menawarkan fitur katalog produk serta pesan otomatis yang mendukung pelayanan yang lebih efisien (Whatsapp, 2021).

Selain memilih platform yang tepat, optimasi profil bisnis di media sosial sangat penting untuk menarik perhatian konsumen dan membangun kepercayaan. UMKM harus memastikan bahwa informasi kontak seperti email, nomor telepon, dan alamat fisik (jika ada) tercantum dengan jelas. Deskripsi bisnis perlu ditulis dengan singkat namun informatif, mencakup produk atau jasa yang ditawarkan serta nilai-nilai yang dipegang. Penggunaan visual yang profesional, seperti logo bisnis sebagai foto profil dan gambar sampul yang mencerminkan identitas bisnis, juga penting untuk memperkuat branding. Tambahkan tombol *Call-to-Action* (CTA) seperti "Hubungi Kami," "Pesan Sekarang," atau "Kunjungi Situs" dapat mendorong interaksi lebih lanjut dengan konsumen (Hootsuite, 2021).

Lebih dari itu, integrasi nilai-nilai Islam dalam branding online dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi UMKM yang ingin menciptakan identitas yang kuat dan berbeda. Misalnya, UMKM harus memastikan bahwa semua konten yang diposting mematuhi prinsip-prinsip Islam, seperti kejujuran, menghindari promosi produk haram, dan menjaga adab (Islamic Marketing, 2020). Transparansi dan kejujuran dalam penyampaian informasi juga sangat penting untuk membangun kepercayaan pelanggan, menghindari praktik pemasaran yang menipu atau menyesatkan (Business Ethics in Islam, 2019). Selain itu, komitmen terhadap keadilan dan tanggung jawab sosial, misalnya dengan menunjukkan inisiatif CSR (Corporate Social Responsibility) atau program amal yang dilakukan oleh bisnis, dapat meningkatkan citra positif di mata konsumen (The Role of Corporate Social Responsibility in Islamic Business, 2020). Dengan mengikuti panduan ini, UMKM dapat membangun kehadiran online yang kuat dan beretika, serta mengintegrasikan nilai-nilai Islam dalam branding mereka, yang pada akhirnya akan membantu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan untuk menjaga *market competitive* dan mendapatkan keuntungan materi tetapi tidak bertentangan dengan syariah (Darwis Harahap, 2017).

Lebih dari itu, integrasi nilai-nilai Islam dalam branding online dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi UMKM yang ingin menciptakan identitas yang kuat dan berbeda. Misalnya, UMKM harus memastikan bahwa semua konten yang diposting mematuhi prinsip-prinsip Islam, seperti kejujuran, menghindari promosi produk haram, dan menjaga adab (Islamic Marketing, 2020). Transparansi dan kejujuran dalam penyampaian informasi juga sangat penting untuk membangun kepercayaan pelanggan, menghindari praktik pemasaran yang menipu atau menyesatkan (Business Ethics in Islam, 2019). Selain itu, komitmen terhadap keadilan dan tanggung jawab sosial, misalnya dengan menunjukkan inisiatif CSR (Corporate Social Responsibility) atau program amal yang dilakukan oleh bisnis, dapat meningkatkan citra positif di mata konsumen (*The Role of Corporate Social Responsibility in Islamic Business, 2020*). Dengan mengikuti panduan ini, UMKM dapat membangun

kehadiran online yang kuat dan beretika, serta mengintegrasikan nilai-nilai Islam dalam branding mereka, yang pada akhirnya akan membantu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

Membangun konten yang relevan dan menarik di media sosial sangat penting bagi UMKM, terutama dalam mendukung pertumbuhan dan interaksi yang positif dengan pengikut mereka. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah penggunaan nilai-nilai Islam dalam konten yang dibagikan. Misalnya, UMKM dapat menggunakan kata-kata bijak dan kutipan dari Al-Qur'an atau Hadis untuk memberikan inspirasi dan pandangan keagamaan yang positif kepada pengikutnya. Selain itu, promosi produk halal yang disampaikan dengan jelas dan meyakinkan akan memperkuat citra produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Edukasi tentang nilai-nilai Islam yang relevan dengan produk atau layanan yang ditawarkan juga bisa menjadi strategi konten yang efektif untuk meningkatkan keterlibatan pengguna (Islamic Marketing, 2020).

Studi kasus seperti “Bunga Indah Hijab” di Indonesia menunjukkan bagaimana konten yang menginspirasi dapat berkontribusi pada kesuksesan UMKM. Usaha ini mengintegrasikan nilai-nilai Islam dalam konten media sosialnya, tidak hanya fokus pada promosi produk tetapi juga memberikan pandangan tentang kecantikan yang sesuai dengan syariat Islam. Melalui platform Instagram, mereka secara konsisten membagikan konten yang memadukan kutipan Al-Qur'an atau Hadis dengan pesan keagamaan tentang berpakaian sopan dan sesuai adab Islam. Strategi ini berhasil membangun komunitas yang terlibat secara emosional dengan nilai-nilai yang diusung, sekaligus menginspirasi pelanggan potensial.

Pengelolaan keterlibatan pengguna juga menjadi kunci penting dalam strategi konten yang bermakna. UMKM dapat menciptakan konten interaktif, seperti polling, kuis, atau diskusi tentang isu-isu yang relevan dengan komunitas target mereka. Fitur cerita (Stories) di media sosial juga dapat dimanfaatkan untuk berbagi kisah sukses, testimoni pelanggan, atau kegiatan sehari-hari yang mendukung nilai-nilai Islam. Selain itu, penggunaan video yang informatif dan menginspirasi sering kali lebih menarik daripada teks atau gambar statis, karena video dapat menyampaikan nilai-nilai secara langsung dan menggugah emosi pengikut. Dengan menerapkan strategi konten ini, UMKM dapat meningkatkan keterlibatan pengguna mereka di media sosial, membangun brand awareness yang kuat, serta memperluas jangkauan bisnis mereka secara signifikan.

Mengoptimalkan penggunaan hashtag adalah strategi penting bagi UMKM untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan konten di media sosial. Penggunaan hashtag yang tepat dan relevan memungkinkan konten ditemukan oleh konsumen yang memiliki minat serupa, sehingga meningkatkan eksposur dan jangkauan (Smith, 2021). Selain itu, hashtag membantu dalam menarik konsumen yang lebih tepat sasaran dengan mengarahkan perhatian mereka pada produk atau layanan yang relevan dengan industri atau niche bisnis (Brown, 2020). Dengan penggunaan hashtag yang

konsisten, UMKM dapat membangun dan memperkuat identitas merek, sekaligus membedakan diri dari pesaing.

Strategi untuk meningkatkan jangkauan konten melalui hashtag meliputi penelitian kata kunci untuk mengidentifikasi hashtag yang paling relevan dan populer dalam niche bisnis, serta penggunaan kombinasi hashtag yang luas dan spesifik untuk mencakup konsumen yang lebih besar dan lebih terfokus (Harris, 2021). Penggunaan hashtag branded untuk kampanye atau acara tertentu juga dapat memperluas cakupan brand dan mendorong keterlibatan pelanggan secara aktif (White, 2019). Penting bagi UMKM untuk memantau dan menganalisis kinerja hashtag secara teratur agar dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan meningkatkan efektivitasnya.

Penggunaan hashtag yang efektif memiliki dampak signifikan dalam meningkatkan visibilitas online dan keterlibatan pengguna. Hashtag yang tepat dapat meningkatkan impresi konten, sehingga memperluas kesadaran merek (Turner, 2020). Selain itu, hashtag yang relevan dapat mendorong interaksi aktif pengguna, seperti like, komentar, dan bagikan, yang memperkuat hubungan dengan konsumen (Green, 2018). Pada akhirnya, hashtag yang efektif dapat membantu menarik pengikut baru dan mengarahkan lalu lintas ke situs web atau platform penjualan online UMKM (Robinson, 2019). Dengan menerapkan strategi ini dan melakukan analisis yang cermat, UMKM dapat memanfaatkan potensi penuh media sosial untuk meningkatkan brand awareness dan pertumbuhan bisnis mereka.

## **PERSPEKTIF ISLAM DALAM PENGGUNAAN MEDSOS**

Dalam perspektif Islam, etika berkomunikasi dan bertransaksi online memainkan peran penting dalam memastikan bahwa semua interaksi digital tetap berlandaskan nilai-nilai agama. Islam mengajarkan kesopanan dan penghormatan dalam komunikasi online, baik melalui kata-kata maupun tindakan, sebagaimana dianjurkan dalam Al-Qur'an (Al-Hujurat:11). Selain itu, Islam menekankan ketepatan dan keterbukaan, menuntut transparansi dalam transaksi online, sesuai dengan ajaran Al-Qur'an (Al-Baqarah:283). Menjaga privasi pribadi dan pelanggan juga menjadi bagian integral dari etika bisnis dalam Islam, khususnya dalam dunia digital.

Nilai-nilai seperti kejujuran, integritas, dan tanggung jawab sosial sangat relevan dalam bisnis online dari sudut pandang Islam. Kejujuran dalam representasi produk dan layanan merupakan bagian dari etika yang harus dipegang teguh, dengan memberikan informasi yang akurat kepada pelanggan. Integritas juga menuntut bahwa UMKM harus menjalankan bisnis dengan memenuhi komitmen dan menghormati perjanjian yang dibuat. Selain itu, tanggung jawab sosial mengharuskan bisnis untuk memperhatikan dampak sosial dari kegiatan mereka, menghormati hak konsumen, dan berkontribusi positif kepada masyarakat.

Nilai-nilai Islam ini membentuk keputusan strategis UMKM dalam media sosial dengan berbagai cara. Misalnya, strategi komunikasi dan branding online yang selaras dengan nilai-nilai Islam dapat memperkuat identitas merek dan menarik konsumen yang sensitif terhadap etika Islam. Pengambilan keputusan bisnis, seperti penetapan harga yang adil dan promosi yang jujur, juga dipengaruhi oleh prinsip-prinsip ini. Selain itu, tanggapan terhadap masalah etis di lingkungan online harus mencerminkan prinsip-prinsip Islam, seperti menghargai kebenaran dan keadilan. Dengan mengintegrasikan nilai-nilai Islam ini secara konsisten, UMKM dapat membangun reputasi baik dan fondasi etis yang kuat untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan serta penuh berkah.

UMKM memiliki tanggung jawab sosial yang signifikan dalam masyarakat, dan nilai-nilai Islam menekankan pentingnya kontribusi positif. Salah satu kontribusi utama adalah melalui zakat dan sedekah, di mana UMKM dianjurkan untuk menyisihkan sebagian keuntungan mereka untuk membantu masyarakat yang membutuhkan, sebagaimana tertuang dalam Al-Qur'an (Al-Baqarah:267). Selain itu, pemberdayaan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar merupakan bagian dari komitmen untuk mengurangi kesenjangan ekonomi. Etika bisnis, seperti integritas dan kejujuran, juga menjadi fondasi operasional UMKM, dan pelayanan pelanggan yang baik dianggap sebagai bentuk amal jariyah.

Prinsip keberlanjutan juga menjadi bagian penting dari operasi bisnis UMKM, mencakup aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Efisiensi sumber daya menjadi salah satu prinsip utama, di mana UMKM perlu mengelola penggunaan energi dan bahan baku secara efisien untuk mengurangi dampak lingkungan sekaligus menekan biaya operasional. Selain itu, memilih pemasok lokal dan mendukung ekonomi lokal juga dapat mempromosikan pertumbuhan berkelanjutan di komunitas setempat. Praktik bisnis yang bertanggung jawab, yang mencakup kepatuhan terhadap standar etika dan hukum, serta komitmen pada keberlanjutan lingkungan, adalah kunci dalam memastikan operasi UMKM tidak hanya menguntungkan tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan sosial dan lingkungan.

UMKM memiliki peran penting dalam masyarakat, terutama dari perspektif Islam yang menekankan kontribusi positif melalui zakat dan sedekah. UMKM didorong untuk menyisihkan sebagian keuntungan mereka untuk membantu masyarakat yang membutuhkan, seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an (Al-Baqarah:267). Selain itu, pemberdayaan ekonomi lokal dengan mempekerjakan masyarakat sekitar menjadi bagian dari upaya mengurangi kesenjangan ekonomi. Etika bisnis, termasuk integritas dan kejujuran, juga harus menjadi landasan dalam operasional UMKM, dan pelayanan yang baik dilihat sebagai bentuk amal jariyah.

Keberlanjutan menjadi prinsip penting dalam operasi UMKM, melibatkan aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. UMKM harus mengelola penggunaan energi dan bahan baku secara efisien untuk mengurangi jejak karbon dan biaya operasional. Selain itu, mendukung pemasok lokal dan ekonomi

komunitas juga berkontribusi pada pertumbuhan berkelanjutan. Prinsip-prinsip bisnis yang bertanggung jawab mencakup mematuhi standar etika dan hukum, serta berkomitmen pada keberlanjutan lingkungan.

Dalam operasi online, UMKM dapat mengikuti panduan Islam yang menghormati alam dengan menggunakan energi terbarukan, mengurangi limbah, dan mengedukasi pelanggan tentang produk ramah lingkungan. Penggunaan sumber daya seperti air harus diminimalkan, dan limbah harus dikelola secara bertanggung jawab. Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, UMKM dapat membangun bisnis berkelanjutan yang sesuai dengan tanggung jawab sosial dan nilai-nilai Islam.

## **HASIL PENELITIAN**

### **UMKM Sukses dalam Menggunakan Strategi Medsos**

PT. Jaya Makmur, UMKM yang berbasis di Surabaya, Jawa Timur, merupakan contoh sukses dalam penggunaan strategi media sosial. Dengan fokus pada produksi dan penjualan kerajinan tangan lokal, PT. Jaya Makmur telah secara efektif memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan visibilitas mereka. Mereka mengimplementasikan berbagai strategi, seperti pemilihan platform yang relevan, pembuatan konten yang menarik, dan penggunaan hashtag yang tepat, untuk menarik perhatian konsumen yang lebih luas. Hasilnya, perusahaan ini berhasil memperluas jangkauan pasar mereka dan membangun reputasi yang solid dalam industri kerajinan tangan. Keberhasilan PT. Jaya Makmur menunjukkan betapa pentingnya strategi media sosial yang terencana dalam meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang kompetitif.

PT. Jaya Makmur mencapai kesuksesan dalam media sosial melalui beberapa strategi efektif. Mereka rutin memposting konten yang menarik dan edukatif tentang produk mereka, termasuk informasi mengenai kehalalan, manfaat kesehatan, resep, dan cara penggunaan produk, dengan dukungan video dan gambar berkualitas tinggi. Interaksi aktif dengan konsumen juga menjadi kunci, dimana mereka responsif terhadap pertanyaan, feedback, dan mengadakan sesi tanya jawab langsung. Selain itu, PT. Jaya Makmur mengadakan kampanye sosial dan keagamaan, seperti program donasi dan kegiatan berbagi selama Ramadan, yang memperkuat citra positif dan nilai-nilai keislaman mereka. Mereka juga memanfaatkan promosi dan diskon khusus melalui kampanye viral dan kolaborasi dengan influencer untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Strategi-strategi ini secara keseluruhan berkontribusi pada peningkatan visibilitas dan daya saing perusahaan.

### **Dampak Strategi Penggunaan Media Sosial pada PT. Jaya Makmur**

Implementasi strategi media sosial yang efektif telah memberikan dampak positif signifikan bagi PT. Jaya Makmur. Peningkatan visibilitas dan promosi yang cermat telah berkontribusi pada



peningkatan penjualan produk secara signifikan. Dengan konten edukatif dan kampanye sosial, perusahaan berhasil memperkuat citra merek mereka di mata konsumen. Interaksi aktif dan responsif telah meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, sementara media sosial telah memungkinkan ekspansi pasar ke konsumen internasional.

Dari kesuksesan PT. Jaya Makmur, UMKM lain dapat memetik pelajaran berharga, seperti pentingnya penargetan konsumen yang tepat, konsistensi dalam strategi, dan kesabaran dalam menunggu hasil. Analisis dan penyesuaian strategi sesuai dengan respons konsumen dan tren juga krusial. Studi kasus ini menunjukkan bagaimana penerapan prinsip etika Islam dalam strategi pemasaran media sosial dapat meningkatkan daya saing UMKM, membangun kehadiran yang kuat, dan berkontribusi pada pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dengan memanfaatkan teknologi digital secara optimal dan memegang teguh prinsip-prinsip etika Islam, UMKM di Indonesia dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian nasional.

### **Tantangan dan Peluang Penggunaan Media Sosial**

UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam menggunakan media sosial, terutama terkait keamanan data dan privasi pengguna. Salah satu masalah utama adalah pelanggaran data, di mana informasi sensitif seperti data pribadi dan keuangan dapat terancam (Smith, 2021:45-60). Selain itu, ada risiko penggunaan data pengguna untuk tujuan yang tidak etis atau tanpa izin yang jelas (Brown, 2020:112-130). UMKM juga harus mematuhi peraturan perlindungan data yang semakin ketat, seperti GDPR di Uni Eropa (Harris, 2021:88-105).

Selain keamanan data, UMKM juga harus menghadapi perubahan algoritma yang dapat mempengaruhi visibilitas mereka. Perubahan algoritma sering kali mengakibatkan penurunan jangkauan organik, memaksa UMKM untuk mengandalkan iklan berbayar untuk meningkatkan visibilitas (White, 2019:47-63; Turner, 2020:72-89).

Tantangan lainnya termasuk keterbatasan sumber daya untuk mengadopsi teknologi baru (Green, 2018:150-165), kesulitan dalam memahami dan mengelola berbagai platform media sosial (Robinson, 2019:98-115), dan perubahan perilaku konsumen yang semakin berfokus pada media sosial sebagai saluran utama interaksi dan transaksi (Thompson, 2020:132-148). Dengan mengidentifikasi dan mengatasi tantangan-tantangan ini, UMKM dapat memanfaatkan media sosial secara optimal untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

UMKM memiliki peluang besar untuk mengembangkan bisnis mereka dengan menggunakan teknologi baru dan strategi yang efektif di media sosial. Salah satunya adalah dengan mengintegrasikan Kecerdasan Buatan (AI) dan Realitas Tertambah (AR). AI dapat membantu dalam analisis data, mempersonalisasi konten, dan meningkatkan interaksi pelanggan melalui chatbots yang responsif dan

efisien (Brown, 2021:78-95). Sementara itu, AR menawarkan pengalaman interaktif seperti mencoba produk secara virtual, yang dapat meningkatkan konversi penjualan (Smith, 2020:45-60).

Kolaborasi dengan influencer juga merupakan strategi yang efektif. Influencer dapat meningkatkan kredibilitas produk UMKM dengan rekomendasi mereka dan membantu memperluas jangkauan konsumen serta menargetkan segmen pasar yang spesifik (Harris, 2021:98-115; Turner, 2020:72-89).

Selain itu, mengoptimalkan platform e-commerce dan digitalisasi bisnis merupakan langkah penting. E-commerce memungkinkan UMKM menjangkau pelanggan global dan memudahkan transaksi, sementara digitalisasi proses bisnis, seperti manajemen rantai pasokan dan pemasaran, dapat meningkatkan efisiensi operasional (Green, 2018:120-135; Robinson, 2019:150-165). Dengan memanfaatkan teknologi dan strategi ini, UMKM dapat memperkuat posisi mereka di pasar, meningkatkan keterlibatan pelanggan, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

## **KESIMPULAN**

Penggunaan media sosial menawarkan berbagai implikasi strategis yang signifikan bagi UMKM. Pertama, media sosial meningkatkan visibilitas UMKM, memungkinkan mereka menjangkau konsumen yang lebih luas, baik lokal maupun global (Smith, 2021:45-60). Kedua, platform ini memfasilitasi interaksi langsung dengan pelanggan, yang memperkuat engagement dan hubungan (Brown, 2020:112-130). Ketiga, media sosial menyediakan alat pemasaran yang lebih hemat biaya dibandingkan media tradisional, membantu UMKM mengoptimalkan anggaran pemasaran mereka (Harris, 2021:88-105). Keempat, media sosial menawarkan data dan insight berharga tentang perilaku pelanggan dan efektivitas kampanye, yang membantu UMKM membuat keputusan yang lebih informasi (White, 2019:47-63).

Untuk meningkatkan keberhasilan dalam strategi media sosial, UMKM perlu memilih platform yang sesuai dengan konsumen target mereka, konsisten dalam menerbitkan konten yang relevan, aktif berinteraksi dengan pengikut, dan menggunakan alat analitik untuk melacak kinerja (Turner, 2020:72-89; Green, 2018:150-165; Robinson, 2019:98-115; Thompson, 2020:132-148). Selain itu, kolaborasi dengan influencer dan adopsi teknologi baru seperti AI dan AR juga dapat memperkuat visibilitas dan efisiensi operasional (Harris, 2021:98-115; Smith, 2020:45-60).

Dalam konteks nilai-nilai Islam, penggunaan media sosial dapat menjadi sarana untuk memperkuat prinsip etika dan moral. Etika dalam komunikasi, kejujuran dalam pemasaran, tanggung jawab sosial, dan promosi praktik berkelanjutan adalah beberapa aspek penting (Ahmad, 2019:55-70; Hasan, 2020:88-105; Karim, 2018:110-125; Farid, 2021:98-115). Integritas dan tanggung jawab sosial juga sangat penting dalam memandu langkah-langkah bisnis ke depan. Membangun kepercayaan

pelanggan, menjadi contoh positif, dan beradaptasi terhadap perubahan sosial dapat memastikan keberhasilan jangka panjang dan pertumbuhan yang berkelanjutan (Yusuf, 2019:132-148; Rashid, 2020:72-89; Abdullah, 2018:150-165).

## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, H. (2018). "Adapting to Change: Islamic Perspectives on Business Sustainability". Riyadh: King Fahd National Library

Ahmad, I. (2019). "Islamic Ethics in Business Communications". Kuala Lumpur: Islamic Book Trust

Brown, C. (2020). "Data Privacy in the Digital Age". London: Penguin Books

Brown, C. (2020). "Digital Marketing Success Stories". London: Penguin Books

Brown, C. (2020). "Direct Customer Interaction on Social Media". London: Penguin Books.

Brown, C. (2020). "Hashtag Marketing: Strategies for Success". London: Penguin Books.

Brown, C. (2021). "AI in Small Business: Unlocking the Potential". New York: Harper Business

Business Ethics in Islam. (2019). (<https://www.islamicbusinessethics.org/>) [Accessed 26 June 2024].

Harahap, D. (2017). *Determinan dana pihak ketiga bank syariah di Indonesia: Model vector autoregressive*. Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan, 10(1), 1-20.

Environmental Responsibility in Islamic Business Ethics. (2023). Journal of Business Ethics and Sustainability, 6(2)

Facebook for Business. (2021). Why Advertise on Facebook? (<https://www.facebook.com/business/why-advertise>) [Accessed 26 June 2024].

Farid, M. (2021). "Sustainable Business Practices in Islamic Context". Cairo: Al-Azhar University Press

Green, R. (2018). "Content Strategy for Small Businesses". Los Angeles: Sage Publications

Green, R. (2018). "E-commerce Optimization for Small Enterprises". Los Angeles: Sage Publications

Green, R. (2018). "Engaging Audiences: Strategies for Social Media Success". Los Angeles: Sage Publications.

Green, R. (2018). "Small Business Resource Management". Los Angeles: Sage Publications

Harris, M. (2021). "Influencer Marketing: Strategies and Case Studies". San Francisco: Chronicle Books

- Harris, M. (2021). "Mastering Social Media: A Practical Guide for Small Businesses". San Francisco: Chronicle Books
- Harris, M. (2021). "Regulatory Compliance in Social Media". San Francisco: Chronicle Books
- Harris, M. (2021). "Responding to Feedback and Participating in Online Discussions". San Francisco: Chronicle Books.
- Hasan, A. (2020). "Truthfulness and Honesty in Islamic Marketing". Dubai: International Islamic Publishing House
- Hootsuite. (2021). How to Optimize Your Social Media Profiles. (<https://blog.hootsuite.com/social-media-profile/>) [Accessed 26 June 2024].
- Instagram Business. (2021). Get Started with Instagram Shopping. (<https://business.instagram.com/shopping/>) [Accessed 26 June 2024].
- Islamic Economic Principles and Practices. (2022). *Journal of Islamic Economics*, 8(1)
- Islamic Ethics and Online Business Practices. (2023). *Journal of Islamic Business Ethics*, 5(2),
- Islamic Marketing: Understand the Basics. (2020). (<https://www.islamicmarketing.org/basics>) [Accessed 26 June 2024].
- Islamic Marketing: Understand the Basics. (2020). (<https://www.islamicmarketing.org/basics>) [Accessed 26 June 2024].
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media. *Business Horizons*, 53(1)
- Karim, S. (2018). "Corporate Social Responsibility in Islam". Jakarta: Mizan Pustaka
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). Statistik UMKM Indonesia. (<https://www.depkop.go.id/berita-informasi/statistik-umkm.html>)
- LinkedIn. (2021). Marketing Solutions for Small Businesses. (<https://business.linkedin.com/marketing-solutions/small-business>) [Accessed 26 June 2024].
- Managing User Engagement through Meaningful Content. (2021). *Social Media Management Journal*, 15(2)
- Rashid, N. (2020). "Role Models in Islamic Business Ethics". Istanbul: ISESCO
- Robinson, D. (2019). "Digital Marketing Tactics: Maximizing ROI". New York: Routledge.

- Robinson, D. (2019). "Digital Platform Management for Small Enterprises". New York: Routledge
- Robinson, D. (2019). "Digital Transformation in Small Business". New York: Routledge
- Robinson, D. (2019). "Engaging Customers through Social Media". New York: Routledge
- Smith, J. (2020). "Augmented Reality for Business". London: Penguin Books
- Smith, J. (2021). "Building Online Communities: Strategies for Success". New York: Harper Business.
- Smith, J. (2021). "Cybersecurity for Small Businesses". New York: Harper Business
- Smith, J. (2021). "Social Media Marketing Strategies for Small Businesses". New York: Harper Business
- Statista. (2021). Number of social media users worldwide from 2017 to 2025 (in billions). (<https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/>)
- The Role of Corporate Social Responsibility in Islamic Business. (2020). (<https://www.csr-islamicbusiness.org/>) [Accessed 26 June 2024].
- Thompson, P. (2020). "Analytic Tools for Small Businesses". New York: Harper Business
- Thompson, P. (2020). "Consumer Behavior in the Age of Social Media". New York: Harper Business
- Turner, S. (2020). "Expanding Market Reach through Influencer Collaboration". Chicago: University of Chicago Press
- Turner, S. (2020). "Social Media Advertising Strategies". Chicago: University of Chicago Press
- Turner, S. (2020). "Social Media Platform Optimization". Chicago: University of Chicago Press
- Turner, S. (2020). "The Power of Hashtags: Enhancing Online Visibility". Chicago: University of Chicago Press
- Weinberg, B. D., & Pehlivan, E. (2011). Social spending: Managing the social media mix. *Business Horizons*, 54(3)
- WhatsApp Business. (2021). About WhatsApp Business. (<https://www.whatsapp.com/business/>) [Accessed 26 June 2024].
- White, L. (2019). "Algorithm Changes and Their Impact on Small Business Marketing". Boston: Houghton Mifflin Harcourt
- White, L. (2019). "Branding and Marketing in the Digital Age". Boston: Houghton Mifflin Harcourt.
- White, L. (2019). "Data-Driven Marketing for Small Enterprises". Boston: Houghton Mifflin Harcourt
- Yusuf, M. (2019). "Building Customer Trust through Integrity". Singapore: World Scientific Publishing