

Strategi Pemasaran Digital untuk Produk Halal: Efektivitas dan Dampaknya pada Penjualan di E-Commerce

Muhammad Nailul Author

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Al-Qolam, Malang
nailulauthor@alqolam.ac.id

Intisari:

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran digital PT. Halal Mart Indonesia dalam meningkatkan penjualan produk halal melalui platform e-commerce. Dengan semakin meningkatnya minat konsumen terhadap produk halal, penting bagi perusahaan untuk menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan relevan. Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian ini menggunakan metode mixed-method yang menggabungkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pengumpulan data kuantitatif dilakukan melalui survei terhadap 100 konsumen yang telah melakukan pembelian di e-commerce PT. Halal Mart Indonesia dalam enam bulan terakhir. Kuesioner yang digunakan mengukur pengaruh berbagai strategi pemasaran digital, seperti SEO, media sosial, email marketing, dan iklan berbayar, terhadap keputusan pembelian. Data kualitatif diperoleh melalui wawancara mendalam dengan tiga anggota tim pemasaran digital perusahaan untuk mendapatkan wawasan lebih lanjut mengenai implementasi strategi dan tantangan yang dihadapi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi SEO dan media sosial merupakan dua strategi yang paling efektif, dengan kontribusi masing-masing terhadap penjualan sebesar 35% dan 30%. Selain itu, analisis kuantitatif menunjukkan hubungan signifikan antara penerapan strategi pemasaran digital dan peningkatan penjualan ($p < 0,05$). Temuan dari wawancara mengungkapkan pentingnya konten interaktif dan tantangan dalam pelaksanaan iklan berbayar. Secara keseluruhan, penelitian ini merekomendasikan agar PT. Halal Mart Indonesia fokus pada penguatan strategi SEO dan media sosial, serta mengembangkan konten yang lebih terarah untuk meningkatkan loyalitas dan kepercayaan konsumen. Penelitian ini memberikan kontribusi penting bagi pengembangan strategi pemasaran digital di industri halal dan e-commerce.

Kata kunci:

Strategi pemasaran; produk halal; SEO; media sosial; konsumen

Abstract:

This research aims to evaluate the effectiveness of digital marketing strategies employed by PT. Halal Mart Indonesia in enhancing the sales of halal products through e-commerce platforms. Given the increasing consumer interest in halal products, it is crucial for companies to implement effective and relevant marketing strategies. To achieve this objective, a mixed-method approach was utilized, combining both quantitative and qualitative methodologies. Quantitative data were collected through a survey administered to 100 consumers who made purchases on PT. Halal Mart Indonesia's e-commerce platform within the past six months. The questionnaire assessed the impact of various e-digital marketing strategies, including Search Engine Optimization (SEO), social media marketing, email marketing, and paid advertising, on consumer purchasing decisions. Qualitative data were gathered through in-depth interviews with three members of the digital marketing team to gain deeper insights into strategy implementation and the challenges

faced. The findings reveal that SEO and social media marketing are the two most effective strategies, contributing 35% and 30% to sales, respectively. Additionally, quantitative analysis indicated a significant relationship between the implementation of digital marketing strategies and sales growth ($p < 0.05$). Insights from interviews highlighted the importance of interactive content and identified challenges related to executing paid advertising. Overall, this research recommends that PT. Halal Mart Indonesia focus on strengthening its SEO and social media strategies while developing more targeted content to enhance consumer loyalty and trust. This study contributes valuable insights for optimizing digital marketing strategies in the halal industry and e-commerce sector.

Keywords:

Marketing strategy; halal product; SEO; social media; consumers

1. Pendahuluan

Industri produk halal kini menjadi salah satu sektor yang menunjukkan pertumbuhan signifikan di pasar global. Menurut laporan dari State of the Global Islamic Economy (2022), nilai pasar produk halal global diperkirakan akan mencapai USD 2,4 triliun pada tahun 2024, didorong oleh peningkatan permintaan dari konsumen Muslim di berbagai belahan dunia. Di Indonesia, yang memiliki populasi Muslim terbesar di dunia, potensi pasar produk halal juga sangat besar, baik untuk konsumsi domestik maupun ekspor ke negara-negara mayoritas Muslim lainnya. Peningkatan permintaan ini tidak hanya melibatkan produk makanan dan minuman, tetapi juga mencakup sektor kosmetik, fashion, dan farmasi yang harus memenuhi standar halal yang ditetapkan oleh lembaga sertifikasi resmi.

Pemasaran produk halal secara digital melalui e-commerce semakin penting seiring dengan transformasi digital yang mengubah perilaku konsumen. Menurut laporan dari We Are Social dan Hootsuite (2023), lebih dari 70% pengguna internet di Indonesia berbelanja secara online, dan sektor e-commerce di Indonesia diprediksi akan tumbuh hingga 23% per tahun. Dalam konteks produk halal, e-commerce menyediakan platform yang memungkinkan produsen untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan aksesibilitas produk, dan memberikan informasi terkait kehalalan produk secara transparan kepada konsumen.

Namun, penerapan strategi pemasaran digital yang efektif untuk produk halal tidak dapat disamakan dengan produk konvensional. Produk halal memiliki karakteristik unik, seperti keterlibatan emosional konsumen yang lebih tinggi terhadap isu-isu kehalalan, kepercayaan terhadap merek (brand trust), dan pentingnya konten yang mengedepankan nilai-nilai Islami (Saeed et al., 2022). Hal ini mendorong perlunya strategi pemasaran digital yang tidak hanya berfokus pada peningkatan visibilitas produk di mesin pencari atau platform media sosial, tetapi juga harus mampu menciptakan narasi yang kuat dan edukatif untuk menarik minat konsumen Muslim (Fauzi, 2021).

Penelitian ini akan berfokus pada PT. Halal Mart Indonesia, sebuah perusahaan yang memanfaatkan platform e-commerce untuk mendistribusikan produk halal, seperti makanan, minuman, dan kosmetik bersertifikasi halal. PT. Halal Mart Indonesia telah berhasil memanfaatkan berbagai strategi pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, SEO, dan email marketing. Namun, belum ada studi yang secara spesifik mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran digital perusahaan ini terhadap kinerja penjualan. Selain itu, minimnya riset yang

mengeksplorasi dampak penerapan strategi digital terhadap perubahan perilaku konsumen Muslim dalam konteks e-commerce menunjukkan adanya celah riset (research gap) yang perlu dieksplorasi lebih lanjut.

Studi sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Ismail et al. (2021), menekankan bahwa kepercayaan konsumen Muslim terhadap kehalalan produk berpengaruh signifikan terhadap loyalitas konsumen dan keputusan pembelian di e-commerce. Penelitian lain oleh Rahman et al. (2022) menunjukkan bahwa penerapan SEO dan SEM yang tepat dapat meningkatkan traffic ke situs web produk halal sebesar 35%, namun belum ada riset yang menghubungkan strategi tersebut dengan pertumbuhan penjualan yang konkret. Dari kajian literatur yang ada, terlihat bahwa masih sedikit penelitian yang menganalisis secara komprehensif dampak dari berbagai strategi pemasaran digital—seperti content marketing, social media engagement, dan data-driven marketing—terhadap volume penjualan produk halal. Berdasarkan tinjauan kepustakaan tersebut, penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) dalam mengidentifikasi strategi pemasaran digital yang efektif untuk produk halal di PT. Halal Mart Indonesia dan menganalisis dampaknya terhadap penjualan di e-commerce.

Dengan demikian, tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi strategi pemasaran digital yang efektif dalam mempromosikan dan meningkatkan penjualan produk halal di e-commerce serta memberikan rekomendasi praktis bagi perusahaan dalam merancang strategi yang lebih baik di masa mendatang. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku industri produk halal lainnya dan mendorong penelitian lebih lanjut mengenai pemasaran digital dalam konteks produk halal di Indonesia dan secara global.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode mixed-method, menggabungkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran digital PT. Halal Mart Indonesia dalam meningkatkan penjualan produk halal melalui platform e-commerce. Pendekatan ini dipilih untuk memanfaatkan kekuatan masing-masing metode, di mana data kuantitatif memberikan analisis numerik yang jelas, sementara data kualitatif menawarkan wawasan mendalam mengenai persepsi dan pengalaman tim pemasaran dalam menerapkan strategi tersebut. Dengan cara ini, penelitian ini tidak hanya mengukur hasil tetapi juga memahami konteks dan faktor-faktor yang berkontribusi terhadap hasil tersebut.

Pengumpulan data kuantitatif dilakukan melalui survei yang melibatkan 100 konsumen yang telah bertransaksi di e-commerce PT. Halal Mart Indonesia dalam enam bulan terakhir. Kuesioner yang digunakan terdiri dari pertanyaan-pertanyaan yang diukur dengan skala Likert 1-5, mencakup aspek-aspek efektivitas berbagai strategi pemasaran digital, seperti Search Engine Optimization (SEO), media sosial, email marketing, dan iklan berbayar. Dengan menerapkan metode random sampling, peneliti dapat memastikan bahwa responden yang dipilih mewakili populasi yang lebih luas dan beragam. Selain itu, survei ini juga bertujuan untuk mendapatkan data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Data yang dikumpulkan dari survei kemudian dianalisis menggunakan statistik deskriptif untuk menggambarkan distribusi respons dari para responden. Selain itu, analisis regresi linear dilakukan untuk menentukan hubungan antara penerapan strategi pemasaran digital dan peningkatan penjualan produk. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang

jelas mengenai strategi mana yang paling efektif dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dan seberapa besar dampak strategi tersebut terhadap penjualan.

Sementara itu, data kualitatif diperoleh melalui wawancara mendalam dengan tiga anggota tim pemasaran digital PT. Halal Mart Indonesia. Pemilihan responden untuk wawancara ini dilakukan dengan menggunakan teknik purposive sampling, di mana hanya anggota tim yang memiliki pengalaman minimal dua tahun di bidang pemasaran digital yang dipilih. Wawancara ini bertujuan untuk menggali wawasan lebih dalam tentang bagaimana strategi pemasaran digital diimplementasikan, tantangan yang dihadapi dalam proses tersebut, dan pandangan mereka terhadap efektivitas setiap strategi yang diterapkan.

Wawancara dilakukan secara tatap muka dan direkam untuk analisis lebih lanjut. Data kualitatif yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan thematic analysis, yang memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi tema-tema utama yang muncul dari hasil wawancara. Analisis ini membantu menghubungkan pengalaman dan persepsi tim pemasaran dengan hasil kuantitatif yang diperoleh dari survei, sehingga memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan strategi pemasaran.

Dengan mengintegrasikan hasil analisis kuantitatif dan kualitatif, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang holistik mengenai efektivitas strategi pemasaran digital PT. Halal Mart Indonesia. Temuan yang dihasilkan diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang praktis dan berbasis data untuk pengembangan dan optimalisasi strategi pemasaran digital di masa depan, sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya di pasar yang semakin kompetitif.

3. Hasil dan Diskusi

Analisis Kuantitatif: Efektivitas Strategi Pemasaran Digital

Hasil survei yang dilakukan terhadap 100 konsumen PT. Halal Mart Indonesia menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian adalah SEO (optimasi mesin pencari) dan pemasaran melalui media sosial. Sebanyak 70% responden menyatakan bahwa mereka pertama kali menemukan produk PT. Halal Mart Indonesia melalui hasil pencarian Google. Ini menunjukkan bahwa strategi SEO berperan signifikan dalam menarik perhatian konsumen. Selain itu, 60% responden menyatakan bahwa konten promosi di media sosial seperti Instagram dan Facebook berpengaruh terhadap keputusan mereka untuk membeli produk.

Dari segi penjualan, data internal perusahaan menunjukkan bahwa setelah strategi pemasaran digital yang intensif diterapkan selama 6 bulan terakhir, terdapat peningkatan penjualan rata-rata sebesar 30%. Sebelum penerapan strategi ini, penjualan bulanan rata-rata berada di angka Rp 500 juta. Namun, setelah strategi pemasaran digital diimplementasikan, penjualan meningkat menjadi Rp 650 juta per bulan. Adapun strategi pemasaran yang berkontribusi besar terhadap penjualan meliputi:

- SEO (Optimasi Mesin Pencari): Kontribusi sebesar 35% dari total penjualan bulanan, dengan peningkatan pengunjung situs dari hasil pencarian organik mencapai 40%.

- Media Sosial: Kontribusi sebesar 30% dari total penjualan, dengan kampanye melalui Instagram, Facebook, dan TikTok meningkatkan engagement sebesar 50% dibandingkan bulan sebelumnya.

- Email Marketing: Meskipun hanya berkontribusi 10%, tingkat konversi email marketing mencapai 15% dengan rata-rata pembelian mencapai Rp 1,5 juta per transaksi.

Tabel 1. Rincian Kontribusi Strategi Pemasaran Digital terhadap Penjualan

Strategi	Kontribusi Terhadap Penjualan	Peningkatan Penjualan Bulanan
SEO	35%	Rp 227,5 juta
Media Sosial	30%	Rp 195 juta
Iklan Berbayar (SEM)	15%	Rp 97,5 juta
Email Marketing	10%	Rp 65 juta
Konten Edukatif di Blog	5%	Rp 32,5 juta
Lain-lain	5%	Rp 32,5 juta

Secara keseluruhan, kontribusi strategi SEO dan media sosial menjadi yang terbesar dengan total kontribusi 65% terhadap penjualan. Ini menegaskan pentingnya kehadiran digital yang kuat untuk menarik lebih banyak pelanggan potensial.

Analisis Kualitatif: Persepsi Manajemen dan Tim Pemasaran terhadap Strategi Digital

Hasil wawancara dengan manajer pemasaran digital PT. Halal Mart Indonesia cabang Malang menunjukkan bahwa strategi SEO dan media sosial adalah dua pilar utama dalam kampanye pemasaran perusahaan. Manajer pemasaran mengungkapkan, “Fokus utama kami adalah memperbaiki SEO untuk meningkatkan visibilitas produk di mesin pencari, karena sebagian besar pelanggan menemukan produk kami melalui pencarian Google. Selain itu, konten media sosial yang menarik juga telah membangun interaksi yang lebih intens dengan pelanggan.”

Tim pemasaran juga mengidentifikasi beberapa tantangan dalam implementasi strategi pemasaran digital, seperti keterbatasan anggaran iklan berbayar dan kesulitan dalam mempersonalisasi pesan pemasaran kepada berbagai segmen konsumen. Mereka menyatakan bahwa kampanye iklan berbayar di Google dan media sosial terkadang tidak mencapai target yang diinginkan karena persaingan kata kunci yang tinggi, sehingga memerlukan evaluasi berkelanjutan.

Dari hasil penelitian, strategi pemasaran digital yang diterapkan PT. Halal Mart Indonesia terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan produk halal di e-commerce. SEO dan pemasaran media sosial adalah dua strategi utama yang berhasil meningkatkan jumlah kunjungan situs web serta memperluas jangkauan pasar. Temuan ini konsisten dengan penelitian Ismail et al. (2021)

yang menyebutkan bahwa SEO dan media sosial merupakan strategi kunci untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan di industri e-commerce.

Peningkatan penjualan sebesar 30% setelah penerapan strategi pemasaran digital selama 6 bulan menunjukkan bahwa konsumen tertarik pada informasi produk yang mudah diakses melalui pencarian organik serta konten interaktif di media sosial. Peningkatan traffic situs sebesar 40% dari SEO menunjukkan bahwa teknik optimasi yang digunakan berhasil menarik perhatian konsumen baru. Selain itu, peningkatan engagement di media sosial sebesar 50% menunjukkan bahwa konten yang disajikan mampu membangun interaksi yang baik dengan konsumen, yang pada akhirnya mendorong konversi penjualan.

Namun, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa efektivitas iklan berbayar (SEM) relatif lebih rendah dibandingkan strategi SEO dan media sosial. Hal ini disebabkan oleh biaya iklan yang cukup tinggi dibandingkan dengan rasio konversi yang diperoleh. Selain itu, email marketing hanya berkontribusi 10% terhadap total penjualan, yang menunjukkan bahwa perlu adanya optimalisasi lebih lanjut dalam konten dan segmentasi email untuk meningkatkan efektivitas kampanye.

Dari wawancara dengan tim pemasaran, mereka menyarankan bahwa alokasi anggaran yang lebih besar untuk SEO dan pemasaran media sosial dapat meningkatkan kinerja penjualan secara signifikan. Selain itu, pengembangan konten edukatif di blog dan pemanfaatan video marketing di media sosial disarankan untuk menarik lebih banyak konsumen yang mencari informasi mendalam tentang produk halal.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital yang tepat dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap penjualan produk halal di e-commerce. PT. Halal Mart Indonesia perlu terus memperkuat kehadiran digital melalui optimasi SEO, konten media sosial yang menarik, dan strategi iklan yang lebih terarah untuk memaksimalkan potensi pasar.

4. Kesimpulan

Efektivitas Strategi Pemasaran Digital: Strategi SEO dan pemasaran melalui media sosial terbukti menjadi pilar utama dalam meningkatkan penjualan. Kontribusi masing-masing strategi terhadap penjualan adalah 35% untuk SEO dan 30% untuk media sosial. Hal ini menunjukkan bahwa kedua strategi ini sangat penting dalam menarik perhatian dan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Persepsi Konsumen: Survei yang dilakukan menunjukkan bahwa 70% responden pertama kali menemukan produk PT. Halal Mart Indonesia melalui pencarian Google, yang menegaskan pentingnya optimasi mesin pencari. Selain itu, konten promosi yang menarik di media sosial juga memainkan peran kunci dalam membangun interaksi positif dengan konsumen.

Tantangan yang Dihadapi: Tim pemasaran mengidentifikasi beberapa tantangan dalam penerapan strategi digital, termasuk keterbatasan anggaran untuk iklan berbayar dan kesulitan dalam mempersonalisasi pesan pemasaran. Hal ini perlu menjadi perhatian agar efektivitas strategi pemasaran dapat terus ditingkatkan. Rekomendasi untuk Optimalisasi: Penelitian ini merekomendasikan agar PT. Halal Mart Indonesia terus memperkuat upaya dalam SEO dan pemasaran media sosial, serta mengembangkan strategi konten yang lebih interaktif untuk meningkatkan loyalitas dan kepercayaan konsumen. Pengembangan konten edukatif dan penggunaan video marketing juga disarankan untuk menarik perhatian konsumen yang lebih luas.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran digital yang tepat dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan penjualan produk halal di e-commerce. Oleh karena itu, penting bagi PT. Halal Mart Indonesia untuk terus beradaptasi dan berinovasi dalam strategi pemasaran digitalnya untuk menghadapi dinamika pasar yang terus berubah.

5. Daftar Pustaka

- Alshurideh, M., & Hossain, M. (2022). E-commerce and consumer behavior: The role of digital marketing strategies. *International Journal of Business and Management*, 17(4), 12-25. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v17n4p12>
- Arora, A., & Kaur, R. (2021). Impact of digital marketing on consumer behavior: A case study of e-commerce industry. *Journal of Marketing Management*, 37(2), 174-192. <https://doi.org/10.1080/0267257X.2021.1929400>
- Bashir, M., & Sulaiman, A. (2023). The effectiveness of social media marketing in enhancing brand loyalty: Evidence from the halal food industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 67, 102978. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.102978>
- Choudhury, A., & Debnath, N. (2020). Digital marketing strategies in the halal food sector: An analysis of consumer perception. *Food Research International*, 138, 109763. <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2020.109763>
- Dahlan, M., & Santosa, P. (2021). The role of digital marketing in enhancing consumer awareness of halal products. *Journal of Islamic Marketing*, 12(3), 637-652. <https://doi.org/10.1108/JIMA-02-2020-0058>
- El-Gharbaoui, M., & Smith, J. (2022). E-commerce and halal products: A review of digital marketing strategies. *Marketing Intelligence & Planning*, 40(1), 24-39. <https://doi.org/10.1108/MIP-05-2021-0234>
- Hussain, S., & Ehsan, N. (2023). The impact of content marketing on brand engagement in the halal food sector: Evidence from online consumers. *Journal of Business Research*, 145, 431-442. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.02.051>
- Khan, M. A., & Ali, A. (2021). The effectiveness of digital marketing strategies in promoting halal products: A comparative analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45(5), 1235-1245. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12660>
- Mohammed, A., & Sharif, A. (2022). Social media marketing and consumer purchase intention in the halal food industry. *British Food Journal*, 124(4), 1180-1195. <https://doi.org/10.1108/BFJ-05-2021-0459>
- Nadarajah, D., & Cham, T. H. (2023). Understanding the role of digital marketing in halal product branding: A consumer perspective. *Journal of Islamic Marketing*, 14(1), 65-82. <https://doi.org/10.1108/JIMA-10-2021-0321>

- Putri, N. N., & Tanjung, S. (2022). Analyzing the impact of SEO on online purchasing decisions in the halal industry. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 30(3), 354-370. <https://doi.org/10.1177/1069021920971558>
- Raza, A., & Awan, U. (2023). The impact of influencer marketing on consumer behavior in the halal food industry. *Journal of Consumer Marketing*, 40(2), 194-206. <https://doi.org/10.1108/JCM-08-2022-0164>
- Sadiq, A., & Khan, M. A. (2021). Examining the relationship between digital marketing strategies and customer loyalty in the halal food market. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 102297. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102297>
- Yusof, Y., & Rahman, M. (2022). The role of email marketing in the halal food sector: Insights from consumer preferences. *Journal of Business Research*, 136, 602-611. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.07.043>