

# Pemanfaatan Aplikasi Digital UMKM di Kabupaten Dairi

<sup>1</sup>Roseri Sinaga, <sup>2</sup>Herbet Simangunsong, <sup>3</sup>Jasael Simanullang  
<sup>1</sup>Universitas Advent Surya Nusantara, <sup>2,3</sup>Universitas Wirahusada Medan,  
Kota Medan, Indonesia

<sup>1</sup>[roseri.sinaga@gmail.com](mailto:roseri.sinaga@gmail.com), <sup>2</sup>[herbetandus0@gmail.com](mailto:herbetandus0@gmail.com), <sup>3</sup>[jasaelsimanullangg@gmail.com](mailto:jasaelsimanullangg@gmail.com)

Submit : 03 Jan 2026 | Diterima : 20 Jan 2026 | Terbit : 23 Jan 2026

## ABSTRAK

Dalam era digital yang terus berkembang, pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Dairi memiliki kesempatan besar untuk meningkatkan kehadiran dan jangkauan online mereka. Dengan memanfaatkan alat pemasaran digital seperti pemasaran media sosial, optimasi mesin pencari, dan kampanye email, UMKM dapat mempromosikan produk serta layanan mereka secara lebih efektif. Strategi ini bisa diintegrasikan dengan aplikasi bisnis, termasuk sistem manajemen inventaris dan perangkat lunak manajemen hubungan pelanggan, yang bertujuan untuk merampingkan operasi dan meningkatkan efisiensi. Pendekatan terintegrasi ini tidak hanya membantu UMKM menarik dan mempertahankan pelanggan, tetapi juga berpotensi untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan. Dengan memanfaatkan platform e-commerce dan pasar online, pemilik UMKM di Kabupaten Dairi dapat memperluas jangkauan mereka melampaui komunitas lokal. Mengadopsi strategi pemasaran digital dengan cara yang komprehensif dapat memastikan pertumbuhan berkelanjutan dan kesuksesan di tengah persaingan global.

**Kata Kunci:** Aplikasi bisnis; E-commerce; Manajemen hubungan pelanggan; Optimasi mesin pencari; Pemasaran digital

## PENDAHULUAN

Pemasaran digital telah menjadi alat penting bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kabupaten Dairi untuk menjangkau target audiens mereka dan meningkatkan visibilitas merek. Di era digital saat ini, konsumen semakin beralih ke platform online untuk menemukan, meneliti, dan membeli produk serta layanan. Oleh karena itu, sangat penting bagi UMKM di Kabupaten Dairi untuk memanfaatkan strategi pemasaran digital agar tetap kompetitif dan relevan di pasar. Dengan memanfaatkan teknik pemasaran digital seperti pemasaran media sosial, optimasi mesin pencari, dan kampanye email, UMKM di Kabupaten Dairi dapat terhubung secara efektif dengan pelanggan mereka dan meningkatkan penjualan. Selain itu, pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk melacak dan menganalisis upaya pemasaran mereka, memungkinkan mereka membuat keputusan berbasis data untuk meningkatkan kinerja secara keseluruhan. Secara keseluruhan, dengan merangkul pemasaran digital, UMKM di Kabupaten Dairi dapat meningkatkan kehadiran online mereka, menarik pelanggan baru, dan pada akhirnya mengembangkan bisnis mereka.

Pentingnya memberikan bantuan pemasaran digital dan mengembangkan aplikasi bisnis. Memberikan bantuan pemasaran digital dan mengembangkan aplikasi bisnis dapat sangat bermanfaat bagi UMKM di Kabupaten Dairi. Dengan memanfaatkan alat-alat ini, UMKM dapat memperluas jangkauan mereka, berinteraksi dengan pelanggan lebih efektif, dan meningkatkan penjualan mereka. Mengembangkan aplikasi bisnis yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik mereka dapat merampingkan operasi, meningkatkan layanan pelanggan, dan pada akhirnya mendorong pertumbuhan. Secara keseluruhan, berinvestasi dalam bantuan pemasaran digital dan aplikasi bisnis dapat membantu UMKM di Kabupaten Dairi tetap kompetitif dalam lanskap digital yang terus berkembang. Dengan meningkatnya pergeseran ke arah belanja online dan interaksi digital, memiliki kehadiran online yang kuat sangat penting bagi UMKM untuk berkembang di pasar saat ini. Dengan memanfaatkan alat pemasaran digital, UMKM dapat menarik pelanggan baru, mempertahankan pelanggan yang sudah ada, dan membangun loyalitas merek. Selain itu, memiliki aplikasi bisnis kustom dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi UMKM dengan menyediakan solusi unik yang sesuai dengan kebutuhan

bisnis individu mereka. Kesimpulannya, merangkul teknologi digital sangat penting bagi UMKM di Kabupaten Dairi untuk beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang berubah dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

Tujuan makalah penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi dampak teknologi digital terhadap UMKM di Kabupaten Dairi dan untuk menganalisis manfaat serta tantangan yang mereka hadapi dalam mengadopsi teknologi tersebut. Dengan meneliti lanskap digital saat ini dan melakukan wawancara dengan pemilik UMKM, kami bertujuan untuk memberikan wawasan tentang bagaimana UMKM dapat secara efektif memanfaatkan alat digital untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan mereka. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi dan rekomendasi potensial bagi UMKM agar berhasil melewati proses transformasi digital dan berkembang di pasar modern. Melalui penelitian kami, kami berharap dapat memberikan wawasan tentang cara UMKM di Kabupaten Dairi dapat memanfaatkan teknologi digital untuk merampingkan operasional mereka, menjangkau basis pelanggan yang lebih luas, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan mereka. Dengan memahami kebutuhan dan keterbatasan spesifik dari bisnis-bisnis ini, kami bertujuan untuk mengusulkan solusi yang disesuaikan yang dapat membantu mereka mengatasi hambatan dalam adopsi digital. Pada akhirnya, kami percaya bahwa penelitian kami tidak hanya akan bermanfaat bagi UMKM di Kabupaten Dairi, tetapi juga berkontribusi pada percakapan yang lebih luas tentang peran teknologi digital dalam memberdayakan usaha kecil di negara-negara berkembang.

### METODE PELAKSANAAN

Jenis dukungan dan bantuan yang dibutuhkan untuk UMKM dalam menerapkan strategi pemasaran digital termasuk manajemen media sosial, optimasi mesin pencari, pemasaran email, dan pembuatan konten. Layanan ini dapat membantu UMKM menjangkau audiens yang lebih luas, meningkatkan visibilitas merek, dan mendorong lalu lintas situs web. Bantuan pemasaran digital juga dapat memberikan wawasan dan analisis berharga kepada UMKM untuk melacak keberhasilan kampanye mereka dan membuat keputusan berbasis data. Dengan memanfaatkan keahlian para profesional pemasaran digital, UMKM dapat mengoptimalkan kehadiran online mereka dan memaksimalkan pengembalian investasi. Secara keseluruhan, bantuan pemasaran digital dapat sangat bermanfaat bagi bisnis UMKM dengan membantu mereka tetap kompetitif di pasar online. Dengan strategi yang tepat, UMKM dapat berinteraksi secara efektif dengan audiens target mereka, membangun loyalitas merek, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan serta pendapatan. Dengan berinvestasi pada layanan pemasaran digital, UMKM dapat memposisikan diri untuk kesuksesan dan pertumbuhan jangka panjang di dunia yang semakin digital saat ini.

#### 1. Pentingnya pelatihan dan bimbingan bagi pemilik UMKM dalam memanfaatkan alat pemasaran digital

Untuk memanfaatkan sepenuhnya manfaat pemasaran digital, sangat penting bagi pemilik UMKM untuk mendapatkan pelatihan dan bimbingan yang tepat dalam memanfaatkan berbagai alat dan platform yang tersedia. Banyak pemilik UMKM mungkin tidak familiar dengan tren atau teknik pemasaran digital terbaru, yang dapat menghambat kemampuan mereka untuk menjangkau audiens target secara efektif. Dengan berinvestasi dalam program pelatihan atau menyewa ahli di bidang tersebut, pemilik UMKM dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk membuat kampanye pemasaran digital yang sukses. Ini tidak hanya akan membantu mereka memaksimalkan kehadiran online, tetapi juga memastikan bahwa mereka mampu beradaptasi dengan lanskap digital yang terus berubah. Selain itu, pelatihan dan bimbingan yang tepat juga dapat membantu pemilik UMKM memahami cara menganalisis data dan mengukur keberhasilan upaya pemasaran digital mereka. Informasi ini sangat penting untuk membuat keputusan yang tepat dan mengoptimalkan strategi mereka demi hasil yang lebih baik. Dengan tetap mendapatkan informasi dan terus belajar tentang pemasaran digital, pemilik UMKM dapat tetap kompetitif di pasar dan terus mengembangkan bisnis mereka secara efektif. Dengan pengetahuan dan keterampilan yang tepat, mereka dapat menavigasi lanskap digital dengan percaya diri dan mencapai tujuan bisnis mereka.

#### 2. Studi kasus program bantuan pemasaran digital yang berhasil untuk UMKM

Pemilik dapat memberikan wawasan dan inspirasi berharga bagi mereka yang ingin meningkatkan strategi mereka sendiri. Studi kasus ini dapat menampilkan contoh dunia nyata tentang bagaimana

analisis data dan teknik pengukuran telah digunakan untuk mendorong pertumbuhan dan kesuksesan bagi usaha kecil. Dengan mempelajari contoh-contoh ini, pemilik UMKM dapat belajar dari pengalaman orang lain dan menerapkan taktik serupa pada upaya pemasaran mereka sendiri. Selain itu, mencari bimbingan dari para ahli di bidangnya dan mengikuti lokakarya atau program pelatihan dapat lebih meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka dalam pemasaran digital. Secara keseluruhan, pendidikan berkelanjutan dan kesediaan untuk beradaptasi dengan tren dan teknologi baru adalah faktor kunci dalam mencapai kesuksesan di lanskap digital yang kompetitif.

3. Manfaat memiliki aplikasi bisnis khusus untuk UMKM termasuk peningkatan visibilitas dan aksesibilitas bagi pelanggan, peningkatan keterlibatan dan loyalitas pelanggan, penyederhanaan operasi dan proses, serta kemampuan untuk mengumpulkan data dan wawasan berharga untuk pengambilan keputusan. Dengan berinvestasi dalam aplikasi bisnis, pemilik UMKM dapat membawa upaya pemasaran mereka ke tingkat berikutnya dan tetap unggul dari persaingan di era digital saat ini. Memiliki aplikasi bisnis khusus untuk UMKM juga dapat membantu menjangkau audiens yang lebih luas dan memperluas jangkauan pasar. Ini memungkinkan komunikasi yang dipersonalisasi dengan pelanggan, yang mengarah pada hubungan pelanggan yang lebih baik dan peningkatan penjualan. Selain itu, aplikasi bisnis dapat memberikan pengalaman berbelanja yang mulus bagi pelanggan, sehingga meningkatkan tingkat konversi dan pembelian berulang. Kesimpulannya, berinvestasi dalam aplikasi bisnis sangat penting bagi pemilik UMKM untuk beradaptasi dengan lanskap digital yang terus berubah dan berkembang dalam pasar yang kompetitif saat ini.
4. Jenis aplikasi bisnis yang cocok untuk UMKM di Kabupaten Dairi termasuk platform e-commerce, sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM), perangkat lunak manajemen inventaris, dan perangkat lunak akuntansi. Alat-alat ini dapat merampingkan operasi, meningkatkan efisiensi, dan pada akhirnya mendorong pertumbuhan bagi UMKM di Kabupaten Dairi. Dengan memanfaatkan aplikasi bisnis ini, pemilik UMKM dapat tetap unggul dari persaingan dan memenuhi kebutuhan pelanggan mereka yang terus berkembang di dunia yang mengutamakan digital. Selain itu, alat-alat ini dapat membantu pemilik UMKM di Kabupaten Dairi menjangkau audiens yang lebih luas, meningkatkan penjualan, dan mengelola sumber daya mereka dengan lebih baik. Platform e-commerce dapat menyediakan platform bagi UMKM untuk menjual produk mereka secara online, menjangkau pelanggan di luar pasar lokal mereka. Sistem CRM dapat membantu pemilik UMKM melacak interaksi pelanggan mereka dan menyesuaikan strategi pemasaran mereka. Perangkat lunak manajemen inventaris dapat membantu pemilik UMKM mengoptimalkan tingkat stok mereka dan mengurangi pemborosan, sementara perangkat lunak akuntansi dapat merampingkan proses keuangan dan memastikan pencatatan yang akurat. Secara keseluruhan, merangkul aplikasi bisnis ini dapat memposisikan pemilik UMKM di Kabupaten Dairi untuk sukses jangka panjang di era digital.
5. Pertimbangan untuk merancang dan mengembangkan aplikasi bisnis yang mudah digunakan bagi UMKM pemilik di Kabupaten Dairi termasuk memastikan kesederhanaan dan kemudahan penggunaan, memberikan pelatihan dan dukungan bagi pengguna, serta menggabungkan umpan balik dari pemilik UMKM untuk terus meningkatkan aplikasi. Antarmuka yang mudah digunakan, navigasi yang jelas, dan fitur yang dapat disesuaikan sangat penting bagi pemilik UMKM dengan tingkat kemahiran teknologi yang berbeda-beda. Selain itu, menawarkan kompatibilitas seluler dan opsi penyimpanan berbasis cloud dapat meningkatkan aksesibilitas dan kenyamanan bagi pemilik UMKM yang mungkin perlu mengelola bisnis mereka saat bepergian. Dengan memprioritaskan pengalaman pengguna dan memenuhi kebutuhan spesifik pemilik UMKM di Kabupaten Dairi, pengembang dapat menciptakan alat yang berharga yang memberdayakan bisnis-bisnis ini untuk berkembang di lanskap digital yang kompetitif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kabupaten Dairi dapat sangat meningkatkan kehadiran dan jangkauan online mereka. Dengan memanfaatkan alat-alat seperti pemasaran media sosial, optimasi mesin pencari, dan kampanye email,

pemilik UMKM dapat secara efektif mempromosikan produk dan layanan mereka kepada audiens yang lebih luas. Mengintegrasikan strategi pemasaran digital ini dengan aplikasi bisnis mereka, seperti sistem manajemen inventaris dan perangkat lunak manajemen hubungan pelanggan, dapat merampingkan operasi dan meningkatkan efisiensi secara keseluruhan. Pendekatan terpadu ini dapat membantu pemilik UMKM di Kabupaten Dairi menarik pelanggan baru, mempertahankan pelanggan yang sudah ada, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan serta pendapatan mereka. Dengan munculnya platform e-commerce dan pasar online, pemilik UMKM di Kabupaten Dairi memiliki peluang besar untuk mengembangkan bisnis mereka di luar komunitas lokal mereka. Dengan memanfaatkan strategi pemasaran digital, mereka dapat membangun kehadiran online yang kuat dan bersaing dengan perusahaan yang lebih besar secara global. Pendekatan komprehensif ini tidak hanya membantu pemilik UMKM meningkatkan visibilitas dan basis pelanggan mereka, tetapi juga memungkinkan mereka untuk beradaptasi dengan lanskap bisnis yang terus berubah di era digital. Pada akhirnya, merangkul pemasaran digital dapat mengarah pada pertumbuhan dan kesuksesan yang berkelanjutan bagi pemilik UMKM di Kabupaten Dairi.

Meskipun demikian, beberapa kendala masih ditemukan dalam proses implementasi, terutama terkait keterbatasan literasi digital sebagian pelaku UMKM serta keterbatasan akses terhadap perangkat teknologi. Oleh karena itu, program pelatihan berkelanjutan dan pendampingan teknis menjadi faktor kunci keberhasilan transformasi digital UMKM. Dengan peningkatan kapasitas sumber daya manusia, pemanfaatan aplikasi bisnis dan pemasaran digital dapat dioptimalkan secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemanfaatan pemasaran digital yang didukung oleh aplikasi bisnis mampu meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Dairi. Transformasi digital memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, serta mendorong pertumbuhan pendapatan. Temuan ini memperkuat pentingnya integrasi teknologi sebagai strategi pengembangan UMKM di era ekonomi digital.

## KESIMPULAN

Kesimpulannya, berkolaborasi dengan usaha kecil lainnya dan tetap mengikuti perkembangan tren industri sangat penting bagi pemilik UMKM untuk tetap kompetitif dan mencapai kesuksesan jangka panjang di pasar digital. Dengan memanfaatkan pengalaman dan keahlian sesama pengusaha, pemilik UMKM dapat membuat keputusan yang tepat yang mendorong pertumbuhan berkelanjutan dan pada akhirnya mengarah pada keberhasilan bisnis. Selain itu, pemantauan dan analisis data yang konsisten dari kampanye pemasaran digital dapat memberikan wawasan berharga tentang perilaku dan preferensi konsumen, memungkinkan pemilik UMKM untuk menyesuaikan strategi mereka untuk dampak maksimal. Merangkul teknologi dan platform baru, seperti media sosial dan alat e-commerce, juga dapat membantu pemilik UMKM menjangkau audiens yang lebih luas dan menarik pelanggan baru. Dengan menerapkan rekomendasi ini, pemilik UMKM dapat memposisikan diri untuk sukses dalam lanskap digital yang serba cepat dan terus berkembang.

## REFERENSI

- Adnan, M., Suhendra, B., & Muhammad, R. (2020). Rancang bangun aplikasi e-commerce untuk meningkatkan pendapatan UMKM. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 7(2), 112–120.
- Hapsari, P., Hakim, A., & Soeaidy, M. S. (2019). Pengaruh pertumbuhan usaha kecil menengah (UMKM) terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. *Jurnal Administrasi Publik*, 8(1), 45–52.
- Kurniawan, A., & Asharudin, M. (2021). Digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM di era pandemi COVID-19. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 4(2), 85–94.
- Meri, Y., Yulianto, E., & Iswara, D. (2017). E-UMKM: Aplikasi pemasaran produk UMKM berbasis Android sebagai strategi meningkatkan perekonomian Indonesia. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi*, 233–240.
- Meri, Yulianto, & Iswara. (2017). *E-UMKM: Aplikasi pemasaran produk UMKM berbasis android sebagai strategi meningkatkan perekonomian Indonesia*. <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNA/article/view/1238/857>
- Milos, Jaime, & Tomas. (n.d.). *Introduction to digital systems*. <https://dl.acm.org/doi/abs/10.5555/552199>
- Muhammad, & Dian. (2023). *Dampak Aplikasi Tiktok Dan Tiktok Shop Terhadap UMKM Di Indonesia*. <http://www.jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/4922>

- Pradiani, T. (2018). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 12(2), 46–53.
- Purwana, D., Rahmi, & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 1(1), 1–17.
- Sari, D. P., & Santoso, I. (2021). Implementasi sistem informasi berbasis aplikasi untuk peningkatan efisiensi UMKM. *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*, 11(1), 25–34.
- QuillBot. (2026). *QuillBot Flow*. (Jan 2026 version) [Large Language Model]. Retrieved January 22, 2026, from <https://quillbot.com/flow>