



## **PENGEMBANGAN POTENSI EKONOMI HOME INDUSTRI**

**Fauzi Alfauzan<sup>1</sup>, Imam Marjan M<sup>1\*</sup>, Fedora Firda Fatika F<sup>1</sup>, Meila Nazwa Dzaqiah<sup>1</sup>, Sindy Ardianty Abidin<sup>1</sup>, Siti Agnia<sup>1</sup>, Yani Sri Astuti<sup>1</sup>, Tineu Indrianeu<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Pendidikan Geografi, FKIP, Universitas Siliwangi Kota Tasikmalaya, Jawa Barat

Email: [sitiagnia68@gmail.com](mailto:sitiagnia68@gmail.com)

\*Corresponding Author

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan menemukan permasalahan (1) dalam pemasaran sale pisang (2). Dimana perkembangan pemasaran home industry (3) di desa tanjungsari ini tidak berjalan mulus. Ekonomi pengelola yang mulai menurun disebabkan oleh faktor pandemi hingga mengakibatkan pemasaran pisang sale ini berkurang. Home industri di desa tanjungsari ini awalnya menjadi tempat mengais penghasilan masyarakat. Home industri ini memiliki pengaruh besar terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar. Keberadaan home industri ini mendapatkan tantangan yang sangat besar yaitu akses pasar serta kurangnya promosi produk yang menyebabkan penjualan semakin menurun. Diharuskan home industri pisang sale ini harus memiliki strategi baru dalam mengatasi hal tersebut. Pemasaran ini perlu bantuan era society 5.0 (4) yang dapat membantu dalam pemasaran tersebut melalui generasi millennial dan generasi z (5). Penelitian ini dilakukan dengan cara penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah.

**Kata Kunci:** Pisang Sale, Home Industri, Era Society 5.0, Generasi Millennial dan Generasi Z.

### **ABSTRAK**

*This study aims to find a problem (1) in the marketing of bananas. (2). Where the development of home industry industry (3) in the village tanjungsari does not go smoothly. The management economy that began to decline due to pandemic factors resulted in this banana sale marketing decreased. The industrial home in the village of Tanjungsari was initially a place to make the income of the community. This industrial home has a huge influence on the well-being of the surrounding communities. The existence of this industrial home has a huge challenge: market access and lack of product promotion that causes sales to decline. This banana industry must have a new strategy in dealing with this. This marketing needs the help of the society era 5.0 (4) that can help in such marketing through millennials and generation z (5). Qualitative research is a research process to understand human or social phenomena by creating a comprehensive and complex picture that can be presented in words, reporting detailed views obtained from informing sources, and performed in a natural setting.*

**Keywords:** Home Industy, Era Society 5.0, Millenials, Generation Z.

### **PENDAHULUAN**

Home industri adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena

jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Biasanya home industri dikenal sebagai industri rumahan yang memanfaatkan satu atau dua rumah sebagai

pusat produksi, pemasaran, dan administrasi yang dilakukan secara bersamaan.

Home industri pisang sale tidak hanya memberikan peluang bisnis yang menguntungkan, tetapi juga mempromosikan pengolahan produk lokal dan memanfaatkan potensi pisang yang melimpah. Selain itu, home industri pisang sale juga dapat membantu mengurangi pemborosan makanan dengan mengolah pisang yang telah matang menjadi produk yang dapat disimpan dalam jangka waktu lebih lama.

Dalam mengembangkan home industri pisang sale, penting untuk memperhatikan kualitas dan kebersihan produk. Dengan demikian, home industri pisang sale dapat menjadi peluang usaha yang menarik dengan manfaat ekonomi yang signifikan bagi pemilik usaha dan masyarakat setempat.

Pisang merupakan tanaman buah berupa herba yang berasal dari Kawasan Asia Tenggara. Tumbuhan herb aini berukuran besar dengan daun memanjang dan besar yang tumbuh langsung dari bagian tangkai. Pisang ini dapat dimakan langsung ketika sudah matang bahkan adapula yang diolah bagi pisang yang masih muda menjadi olahan keripik dan pisang yang sudah matang tetapi masih tersisa bisa diolah menjadi sale.

Home industri pisang sale merupakan salah satu contoh bisnis yang dapat dilakukan di lingkungan rumah dan memiliki potensi yang menarik dalam era Society 5.0. Pisang sale, atau keripik pisang, adalah produk yang populer dan memiliki permintaan yang tinggi di pasar lokal maupun internasional. Dalam hal ini, generasi millennial dan generasi Z memiliki peran penting dalam memasarkan produk home industri pisang sale.

Society 5.0 adalah konsep yang menggabungkan teknologi digital dan kehidupan nyata untuk menciptakan masyarakat yang lebih cerdas, berkelanjutan, dan berdaya saing. Dalam era ini, pemanfaatan teknologi, khususnya platform online dan media sosial, telah menjadi

kekuatan utama dalam memasarkan produk dan membangun jaringan pelanggan.

Generasi millennial dan generasi Z, yang tumbuh dengan perkembangan teknologi dan memiliki akses yang luas ke internet, memiliki pemahaman yang mendalam tentang penggunaan media sosial dan platform online. Mereka adalah konsumen yang aktif dan berpartisipasi dalam berbagai platform digital seperti Instagram, Facebook, Twitter, YouTube, dan lainnya. Dengan keahlian mereka dalam hal ini, mereka dapat memanfaatkannya untuk mempromosikan home industri pisang sale.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan oleh generasi millennial dan generasi Z dalam memasarkan home industri pisang sale adalah melalui konten digital yang menarik. Mereka dapat membuat konten kreatif seperti foto-foto menarik tentang produk pisang sale, video tutorial tentang cara membuat pisang sale, atau ulasan dan rekomendasi produk melalui blog atau kanal YouTube mereka. Konten-konten ini dapat menarik perhatian audiens yang lebih luas dan memperluas jangkauan pemasaran.

## **METODE PENELITIAN**

Metode Penelitian yang kami gunakan dalam penelitian ini adalah Metode Penelitian Kualitatif. Menurut David Williams (1995), penelitian kualitatif adalah upaya peneliti mengumpulkan data yang didasarkan pada latar alamiah. Tentu saja, karena dilakukan secara alamiah atau natural, hasil penelitiannya pun juga ilmiah dan dapat dipertanggungjawabkan. Pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mewawancarai pihak terkait seperti pemilik home industri dan perangkat Desa Tanjungsari Kec. Gunung Tanjung Kab. Tasikmalaya. Kami juga mengumpulkan data dengan cara menganalisis artikel-artikel yang berkaitan dengan penelitian kami.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Definisi dan Konsep Home Industri Pisang Sale**

Home industri pisang sale adalah kegiatan produksi dan pemasaran produk

olahan pisang yang dilakukan di rumah atau skala kecil oleh individu atau kelompok usaha kecil. Produk olahan pisang ini umumnya berbentuk makanan ringan yang menggunakan pisang sebagai bahan utama dan diolah dengan berbagai teknik penggorengan, pengovenan, atau pengeringan.

- a. **Produksi:** Home industri pisang sale melibatkan proses produksi produk olahan pisang, mulai dari pemilihan pisang yang berkualitas, pembersihan, pemotongan, pengolahan, hingga pengemasan. Proses produksi dapat dilakukan dengan menggunakan peralatan sederhana yang tersedia di lingkungan rumah, seperti pisau, penggorengan, atau oven.
- b. **Skala Kecil:** Home industri pisang sale umumnya beroperasi dengan skala kecil, di mana produksi dilakukan dalam lingkungan rumah atau unit usaha kecil. Kegiatan ini biasanya melibatkan anggota keluarga atau sekelompok tenaga kerja terbatas.
- c. **Pemasaran:** Pemasaran produk olahan pisang dalam home industri pisang sale dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti menjual langsung kepada konsumen di tempat produksi, melalui kerjasama dengan toko atau pedagang ritel lokal, atau menggunakan platform digital dan media sosial untuk mencapai konsumen yang lebih luas.
- d. **Produk Olahan Pisang:** Produk utama dalam home industri pisang sale adalah berbagai jenis olahan pisang, seperti keripik pisang, kerupuk pisang, atau makanan ringan lainnya. Produk ini biasanya diolah dengan memberikan berbagai variasi rasa, bumbu, atau tambahan bahan lain untuk meningkatkan nilai tambah dan daya tarik konsumen.
- e. **Fleksibilitas dan Inovasi:** Home industri pisang sale memberikan kebebasan dan fleksibilitas kepada pelaku usaha untuk berinovasi dalam pengolahan pisang menjadi produk olahan yang unik dan menarik. Mereka dapat menciptakan rasa baru, menggabungkan pisang dengan

bahan lain, atau mengembangkan kemasan yang menarik bagi produk mereka.

Melalui home industri pisang sale, individu atau kelompok usaha kecil dapat memanfaatkan potensi pisang sebagai bahan baku yang melimpah untuk menghasilkan produk olahan yang bernilai tambah. Hal ini dapat memberikan peluang ekonomi bagi masyarakat setempat, meningkatkan pendapatan rumah tangga, serta mendukung pengembangan industri kreatif dan pariwisata di daerah tersebut.

### **Peran Home Industri Pisang Sale dalam Perekonomian Lokal**

Penciptaan Lapangan Kerja: Home industri pisang sale dapat memberikan peluang kerja bagi penduduk setempat. Dengan melibatkan individu atau kelompok usaha kecil dalam produksi dan pemasaran produk olahan pisang, home industri ini dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran dan menciptakan lapangan kerja di lingkungan sekitarnya.

Penciptaan lapangan kerja merupakan salah satu peran penting dari home industri pisang sale dalam perekonomian lokal. Dengan melibatkan individu atau kelompok usaha kecil dalam produksi dan pemasaran produk olahan pisang, home industri ini memberikan peluang kerja bagi penduduk setempat.

Dalam home industri pisang sale, individu atau kelompok usaha kecil dapat terlibat dalam berbagai tahapan produksi, seperti pemilihan pisang, pengolahan, pengemasan, dan pemasaran produk olahan pisang. Proses ini melibatkan tenaga kerja manusia yang dapat bekerja di tingkat rumah tangga atau unit usaha kecil.

Dengan adanya peluang kerja yang dihasilkan dari home industri pisang sale, tingkat pengangguran dapat berkurang. Individu atau kelompok usaha kecil dapat memperoleh penghasilan dari pekerjaan yang dilakukan di sektor home industri ini. Hal ini memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi masyarakat setempat.

Selain itu, penciptaan lapangan kerja melalui home industri pisang sale juga dapat

mengurangi ketergantungan pada lapangan kerja formal atau sektor industri besar. Individu atau kelompok usaha kecil memiliki kesempatan untuk mandiri dan mengembangkan usaha mereka sendiri. Ini mendorong kewirausahaan, kemandirian ekonomi, dan pemenuhan kebutuhan hidup secara lebih fleksibel.

Penciptaan lapangan kerja dalam home industri pisang sale juga berdampak positif pada komunitas sekitarnya. Dengan adanya pekerjaan yang tersedia, pendapatan rumah tangga meningkat, dan ini dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara keseluruhan. Selain itu, dengan adanya lapangan kerja yang terdekat, individu atau kelompok usaha kecil dapat tetap tinggal dan berkontribusi pada komunitas mereka sendiri, sehingga mendorong keberlanjutan sosial dan ekonomi lokal.

Dengan demikian, penciptaan lapangan kerja melalui home industri pisang sale merupakan salah satu dampak positif yang dapat diberikan pada perekonomian lokal, mengurangi tingkat pengangguran, meningkatkan pendapatan rumah tangga, dan mendorong kemandirian ekonomi masyarakat setempat.

Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga: Dengan berpartisipasi dalam home industri pisang sale, penduduk setempat dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka. Produk olahan pisang yang dihasilkan dapat dijual secara langsung kepada konsumen atau melalui saluran distribusi lokal, sehingga memberikan sumber pendapatan tambahan bagi pelaku home industri dan keluarga mereka.

Partisipasi dalam home industri pisang sale dapat memberikan pendapatan tambahan bagi penduduk setempat dan meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka. Melalui produksi dan penjualan produk olahan pisang, pelaku home industri memiliki kesempatan untuk menghasilkan pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, membayar tagihan, dan meningkatkan taraf hidup.

Dalam home industri pisang sale,

produk olahan pisang yang dihasilkan dapat dijual secara langsung kepada konsumen. Misalnya, pelaku home industri dapat menjual pisang sale dalam bentuk kue pisang, pisang goreng, pisang nugget, atau produk olahan pisang lainnya melalui gerai atau toko kecil di lingkungan sekitar. Dengan menjual produk secara langsung kepada konsumen, pendapatan yang diperoleh dari penjualan dapat diterima secara langsung tanpa melalui perantara, sehingga meningkatkan margin keuntungan.

Selain penjualan langsung, pelaku home industri pisang sale juga dapat menjalin kerjasama dengan saluran distribusi lokal. Misalnya, mereka dapat menjual produk olahan pisang kepada warung-warung atau toko kelontong di sekitar mereka. Dengan menggunakan saluran distribusi lokal, produk olahan pisang dapat dijangkau oleh lebih banyak konsumen, sehingga memperluas pasar dan potensi penjualan. Dalam hal ini, pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk olahan pisang dapat berasal dari kerjasama dengan mitra bisnis atau perantara.

Peningkatan pendapatan rumah tangga melalui home industri pisang sale memiliki dampak positif pada kesejahteraan ekonomi keluarga. Pendapatan tambahan yang diperoleh dapat membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari, mengurangi tingkat kemiskinan, dan memberikan stabilitas keuangan. Selain itu, dengan adanya pendapatan tambahan, keluarga juga dapat mengalokasikan sebagian pendapatan untuk tabungan, investasi, atau pendidikan yang lebih baik, yang pada akhirnya dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi perkembangan keluarga.

Partisipasi dalam home industri pisang sale memberikan peluang bagi penduduk setempat untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka melalui penjualan langsung kepada konsumen atau melalui saluran distribusi lokal. Hal ini dapat memberikan sumber pendapatan tambahan bagi pelaku home industri dan keluarga mereka, serta berdampak positif pada

kesejahteraan ekonomi keluarga dan pengembangan ekonomi lokal secara keseluruhan.

**Pengembangan Ekonomi Lokal:** Home industri pisang sale dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan adanya produksi dan penjualan produk olahan pisang, home industri ini memberikan nilai tambah pada komoditas pisang lokal. Hal ini dapat membantu menggerakkan sektor pertanian dan memperluas jaringan bisnis lokal yang terkait dengan pengadaan bahan baku, pengolahan, distribusi, dan pemasaran produk pisang.

Home industri pisang sale memiliki potensi untuk mengembangkan ekonomi lokal dengan beberapa cara: Peningkatan nilai tambah pada komoditas lokal, dengan mengolah pisang menjadi produk olahan seperti pisang sale, home industri ini memberikan nilai tambah pada komoditas pisang lokal. Peningkatan permintaan bahan baku lokal, home industri pisang sale membutuhkan pasokan pisang sebagai bahan baku utama. Peningkatan jaringan bisnis lokal, home industri pisang sale memiliki hubungan dengan berbagai sektor bisnis lokal yang terkait. Peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat lokal, dengan adanya pengembangan home industri pisang sale, masyarakat lokal dapat mendapatkan manfaat ekonomi yang signifikan.

Home industri pisang sale dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pengembangan ekonomi lokal. Melalui peningkatan nilai tambah pada komoditas pisang lokal, peningkatan permintaan bahan baku lokal, pengembangan jaringan bisnis lokal, serta peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat lokal, home industri pisang sale dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

**Pemberdayaan Masyarakat Lokal:** Melalui partisipasi dalam home industri pisang sale, masyarakat lokal dapat diberdayakan secara ekonomi. Mereka memiliki kesempatan untuk

mengembangkan keterampilan dalam pengolahan pisang, manajemen usaha kecil, pemasaran, dan pengembangan merek. Ini membantu meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat setempat dan memberikan alternatif dalam menciptakan mata pencaharian.

Pemberdayaan masyarakat lokal adalah salah satu aspek penting dari partisipasi dalam home industri pisang sale. Melalui home industri ini, masyarakat lokal memiliki kesempatan untuk diberdayakan secara ekonomi dengan beberapa cara: Pengembangan keterampilan, dalam home industri pisang sale, masyarakat lokal dapat mengembangkan keterampilan dalam pengolahan pisang menjadi produk olahan yang menarik dan berkualitas. Manajemen usaha kecil, home industri pisang sale juga memberikan kesempatan bagi masyarakat lokal untuk belajar dan mengembangkan keterampilan dalam manajemen usaha kecil. Pemasaran dan pengembangan merek, home industri pisang sale juga melibatkan aspek pemasaran dan pengembangan merek. Alternatif mata pencaharian, home industri pisang sale memberikan alternatif mata pencaharian bagi masyarakat lokal.

Melalui pemberdayaan masyarakat lokal dalam home industri pisang sale, mereka dapat meningkatkan keterampilan, mengembangkan manajemen usaha kecil, mempelajari pemasaran dan pengembangan merek, serta memiliki alternatif mata pencaharian. Ini semua berkontribusi pada peningkatan kemandirian ekonomi masyarakat lokal, memberikan mereka kontrol atas pendapatan dan perkembangan ekonomi mereka sendiri.

**Promosi Keberlanjutan Lingkungan:** Home industri pisang sale dapat mempromosikan keberlanjutan lingkungan. Dalam produksi produk olahan pisang, pelaku home industri dapat menggunakan pisang lokal yang berlimpah sebagai bahan baku. Selain itu, mereka juga dapat mengadopsi praktik produksi yang ramah lingkungan, seperti penggunaan bahan-bahan alami, pengurangan limbah, dan pemilihan kemasan yang ramah lingkungan.

Home industri pisang sale memiliki

potensi untuk mempromosikan keberlanjutan lingkungan melalui beberapa cara:

Dengan memanfaatkan sumber daya lokal yang ada, penggunaan bahan baku dari jarak dekat dapat mengurangi dampak transportasi jarak jauh yang berpotensi menimbulkan emisi gas rumah kaca. Selain itu, penggunaan bahan baku lokal juga mendukung keberlanjutan pertanian lokal, mendorong pertumbuhan sektor pertanian, dan memperkuat ikatan antara pelaku home industri dengan komunitas petani lokal.

Mereka dapat menggunakan bahan-bahan alami dan organik dalam proses pengolahan pisang, mengurangi penggunaan bahan kimia berbahaya, atau menghindari penggunaan bahan tambahan yang tidak ramah lingkungan. Selain itu, pengelolaan limbah juga menjadi faktor penting dalam praktik produksi yang berkelanjutan. Pelaku home industri dapat menerapkan sistem daur ulang limbah atau mencari cara kreatif untuk mengurangi limbah produksi, seperti menggunakan sisa-sisa pisang yang tidak terpakai untuk keperluan lain.

Pelaku home industri dapat menggunakan kemasan yang ramah lingkungan, seperti kemasan yang dapat didaur ulang atau menggunakan bahan kemasan yang berasal dari sumber yang berkelanjutan. Mengurangi penggunaan plastik sekali pakai dan menggantinya dengan kemasan yang ramah lingkungan dapat membantu mengurangi dampak limbah plastik pada lingkungan.

Dengan mengimplementasikan praktik-produksi yang ramah lingkungan, penggunaan bahan baku lokal, dan pemilihan kemasan yang ramah lingkungan, home industri pisang sale dapat mempromosikan keberlanjutan lingkungan. Hal ini penting dalam mendukung pelestarian lingkungan, menjaga keanekaragaman hayati, serta mengurangi dampak negatif terhadap alam sekitar. Selain itu, kesadaran terhadap praktik-produksi yang berkelanjutan juga dapat menjadi nilai tambah dalam pemasaran produk pisang sale, karena semakin banyak konsumen yang

peduli terhadap lingkungan dan mencari produk yang ramah lingkungan.

**Peningkatan Pariwisata Lokal:** Jika home industri pisang sale terkait dengan produk olahan pisang yang unik dan memiliki ciri khas daerah, ini dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan yang berkunjung ke daerah tersebut. Produk olahan pisang yang dihasilkan oleh home industri pisang sale dapat menjadi salah satu produk wisata kuliner lokal, yang membantu meningkatkan pendapatan sektor pariwisata lokal.

Home industri pisang sale dapat berkontribusi dalam peningkatan sektor pariwisata lokal dengan cara sebagai berikut: Produk olahan pisang yang unik dan memiliki ciri khas daerah dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan yang berkunjung ke daerah tersebut. Melalui promosi produk olahan pisang sale, home industri dapat memasarkan produk mereka sebagai souvenir atau oleh-oleh khas daerah. Home industri pisang sale dapat menjalin kemitraan dengan pelaku industri pariwisata lokal, seperti hotel, restoran, atau agen wisata. Kolaborasi semacam ini memperluas jangkauan pemasaran produk pisang sale dan meningkatkan visibilitasnya di kalangan wisatawan, sehingga berpotensi meningkatkan permintaan dan penjualan.

Dengan adanya peningkatan minat terhadap produk pisang sale, pelaku industri pariwisata lokal seperti pedagang kaki lima, toko souvenir, atau warung makan di sekitar tempat wisata juga dapat turut merasakan manfaatnya.

Dengan adanya home industri pisang sale yang terkait dengan produk olahan pisang yang unik dan memiliki ciri khas daerah, hal ini dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan sektor pariwisata lokal. Produk olahan pisang yang menarik menjadi daya tarik wisata kuliner, promosi produk lokal sebagai souvenir atau oleh-oleh, kolaborasi dengan industri pariwisata, dan peningkatan pendapatan pelaku wisata lokal menjadi faktor yang mendorong pengembangan sektor pariwisata dan ekonomi lokal secara keseluruhan.

### **Pemanfaatan Teknologi dan Digitalisasi dalam Pengembangan Bisnis**

- a. Target konsumen maupun promosi dapat diatur sesuai dengan karakteristik konsumen berdasarkan demografi, geografis, gaya hidup, tingkat pendapatan, jenis pekerjaan, jenis kelamin, rentang usia, waktu berbelanja, kebiasaan, jenis produk dan layanan, dan lain sebagainya. Dalam mengatur target konsumen dan strategi promosi, penting untuk mempertimbangkan berbagai karakteristik konsumen yang dapat mempengaruhi preferensi, kebutuhan, dan perilaku mereka. Beberapa faktor yang dapat diperhatikan dalam mengatur target konsumen dan promosi termasuk demografi (seperti usia, jenis kelamin, pendapatan, dan pekerjaan), geografis (lokasi, lingkungan, budaya), gaya hidup, kebiasaan, preferensi produk, dan lain sebagainya. Dengan memahami karakteristik konsumen ini, perusahaan dapat mengembangkan strategi promosi yang tepat untuk menjangkau dan mempengaruhi target pasar yang relevan.
- b. Hasil dapat diperoleh dengan cepat sehingga pemasar dapat segera mengambil keputusan dan melakukan tindakan pengendalian dan evaluasi apabila dirasakan terdapat ketidaksesuaian, serta melakukan perubahan strategi pemasaran jika diperlukan sesuai dengan perubahan pasar. Dalam upaya pemasaran, penting untuk dapat memperoleh hasil dengan cepat. Hal ini memungkinkan pemasar untuk segera mengambil keputusan yang tepat dan melakukan tindakan pengendalian serta evaluasi jika terdapat ketidaksesuaian. Dengan mendapatkan hasil secara cepat, pemasar dapat segera mengetahui efektivitas strategi pemasaran yang sedang dilakukan dan melihat apakah ada perluasan atau perubahan yang perlu dilakukan. Dengan adanya akses cepat terhadap hasil dan informasi yang relevan, pemasar dapat meningkatkan responsivitas mereka terhadap kondisi pasar dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk memaksimalkan keberhasilan kampanye pemasaran mereka. Hal ini membantu dalam mencapai tujuan pemasaran dengan lebih efisien dan efektif.
- c. Biaya investasi dan operasional, serta biaya promosi menjadi jauh lebih murah dibandingkan dengan pemasaran konvensional. Salah satu keuntungan dari pemasaran digital adalah biaya investasi dan operasional yang lebih murah dibandingkan dengan pemasaran konvensional. Pemasaran digital melibatkan penggunaan platform online, seperti media sosial, situs web, iklan digital, dan alat pemasaran online lainnya. Biaya untuk membuat dan menjalankan kampanye pemasaran digital cenderung lebih terjangkau daripada metode pemasaran tradisional seperti iklan televisi, radio, atau cetak. Biaya produksi materi promosi dalam pemasaran digital juga dapat lebih rendah. Misalnya, dalam pembuatan konten digital seperti video atau gambar, biaya produksi dapat lebih hemat karena tidak memerlukan peralatan mahal atau produksi fisik seperti dalam iklan televisi. Selain itu, dengan kemajuan teknologi, ada banyak alat dan sumber daya yang tersedia secara online dengan biaya yang lebih rendah atau bahkan gratis, yang dapat digunakan untuk membuat dan mengelola kampanye pemasaran digital.
- d. Jangkauan pasar menjadi lebih luas karena tidak terbatas secara geografis artinya dapat menjangkau target konsumen di berbagai belahan dunia sekaligus tidak terbatas dengan waktu operasional artinya dapat diakses selama 24 jam dan 7 hari. Dalam pemasaran digital, jangkauan pasar menjadi lebih luas karena tidak terbatas secara geografis. Dengan menggunakan platform online, bisnis dapat menjangkau target konsumen di berbagai belahan dunia tanpa batasan fisik. Tanpa adanya pembatasan geografis, produk atau layanan dapat diakses oleh konsumen di mana saja, asalkan terhubung dengan internet. Hal ini memungkinkan bisnis untuk menjangkau pasar yang lebih luas

- dan memperluas basis konsumennya.
- e. Hasil program pemasaran dapat segera diukur seperti jumlah pengunjung situs, jumlah konsumen yang melakukan pembelian online, metode pembayaran online (e-payment) dan metode pengiriman (jasa kurir) yang disukai konsumen, dan lain sebagainya. Salah satu keuntungan dari pemasaran digital adalah kemampuan untuk segera mengukur hasil program pemasaran. Dalam pemasaran digital, ada banyak alat dan metrik yang tersedia untuk melacak dan menganalisis kinerja kampanye pemasaran secara real-time. Dengan kemampuan untuk mengukur hasil program pemasaran secara langsung, bisnis dapat segera mengevaluasi kinerja kampanye pemasaran mereka dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan efektivitasnya. Hal ini membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat dalam upaya pemasaran.
  - f. Dapat dilakukannya engagement atau keterikatan antara pemasar dengan konsumen dengan penerapan e-CRM dan program membership sehingga menciptakan kepercayaan konsumen.
  - a. Dalam pemasaran digital, terdapat potensi untuk melibatkan dan membangun keterikatan antara pemasar dengan konsumen melalui penerapan e-CRM (Customer Relationship Management) dan program keanggotaan. Melalui penerapan e-CRM, pemasar dapat mengumpulkan dan menganalisis data konsumen, seperti preferensi, riwayat pembelian, atau perilaku online, untuk memahami lebih baik kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan program keanggotaan, pemasar dapat memberikan manfaat khusus kepada konsumen yang menjadi anggota. Ini dapat berupa diskon, akses awal ke produk baru, poin atau reward, atau layanan pelanggan yang lebih baik. Program keanggotaan ini memperkuat hubungan antara pemasar dan konsumen, menciptakan rasa loyalitas dan kepercayaan konsumen terhadap merek atau bisnis.
  - g. Profesionalitas pemasaran dapat dengan mudah diukur seperti dengan layanan pelanggan online (*online customer service*) yang bekerja 24 jam selama 7 hari.
  - b. Dalam pemasaran digital, profesionalitas pemasar dapat dengan mudah diukur melalui layanan pelanggan online. Layanan pelanggan online beroperasi 24 jam sehari, 7 hari seminggu, yang memungkinkan konsumen untuk menghubungi dan berinteraksi dengan pemasar kapan pun mereka membutuhkannya. Melalui layanan pelanggan online, pemasar juga dapat mengukur kualitas pelayanan mereka. Mereka dapat melihat seberapa cepat mereka merespons pertanyaan atau masalah konsumen, seberapa baik mereka memberikan solusi, dan seberapa efektif mereka dalam memecahkan masalah atau memberikan bantuan. Evaluasi terhadap kinerja layanan pelanggan online ini dapat memberikan masukan berharga bagi pemasar untuk meningkatkan profesionalisme mereka dan memperbaiki layanan pelanggan di masa mendatang.

### **Peran Society 5.0 dalam Pengembangan Potensi Ekonomi**

Society 5.0 adalah konsep yang menggambarkan evolusi masyarakat berdasarkan perkembangan teknologi dan transformasi digital. Dalam Society 5.0, teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), internet of things (IoT), big data, robotika, dan lainnya digunakan untuk memperbaiki kehidupan manusia dan mencapai kemajuan ekonomi yang berkelanjutan.

Dalam konteks pengembangan potensi ekonomi, Society 5.0 memiliki peran penting. Berikut ini adalah beberapa peran Society 5.0 dalam pengembangan potensi ekonomi:

- a. Inovasi Teknologi: Society 5.0 mendorong inovasi teknologi yang dapat merangsang pertumbuhan ekonomi. Pengembangan teknologi seperti AI dan IoT memberikan peluang baru dalam menciptakan produk dan layanan yang lebih efisien, cerdas, dan relevan dengan kebutuhan



konsumen. Hal ini dapat membuka peluang baru bagi pelaku bisnis untuk mengembangkan ide-ide baru dan mengoptimalkan potensi ekonomi mereka.

- b. Transformasi Industri: Society 5.0 mendorong transformasi industri dengan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Contohnya, penerapan otomasi dan robotika dalam proses produksi dapat mengurangi biaya produksi dan meningkatkan kualitas produk. Ini membantu industri untuk menjadi lebih kompetitif dan dapat memperluas pangsa pasar mereka.
- c. Peningkatan Kualitas Hidup: Society 5.0 juga berfokus pada meningkatkan kualitas hidup manusia. Melalui pemanfaatan teknologi, masyarakat dapat memperoleh akses yang lebih baik ke layanan kesehatan, pendidikan, transportasi, energi, dan sektor lainnya. Ini menciptakan peluang baru dalam pengembangan bisnis di sektor-sektor tersebut dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.
- d. Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan: Society 5.0 mengutamakan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dengan mempertimbangkan dampak lingkungan dan sosial. Dalam pengembangan potensi ekonomi, aspek keberlanjutan menjadi faktor penting. Penggunaan teknologi yang ramah lingkungan, seperti energi terbarukan dan efisiensi sumber daya, dapat membantu mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Selain itu, melibatkan masyarakat dalam pengembangan ekonomi secara inklusif juga menjadi fokus dalam Society 5.0.
- e. Kolaborasi antara Sumber Daya Manusia dan Teknologi: Society 5.0 mendorong kolaborasi yang erat antara sumber daya manusia dan teknologi. Teknologi digunakan sebagai alat untuk memperkuat kemampuan manusia dan mendorong inovasi. Hal ini memberikan kesempatan bagi generasi milenial dan generasi Z yang terampil dalam teknologi

untuk berperan aktif dalam pengembangan ekonomi dan memasarkan produk dan layanan yang relevan dengan masyarakat digital.

### **Tantangan dan Peluang dalam Pengembangan Potensi Ekonomi Home Industri Pisang Sale oleh Generasi Millennial dan Generasi Z**

Tantangan dan peluang dalam pengembangan potensi ekonomi home industri pisang sale oleh generasi milenial dan generasi Z dapat dikaji dengan lebih rinci sebagai berikut:

Tantangan:

Persaingan pasar: Industri makanan dan minuman merupakan pasar yang sangat kompetitif. Terdapat banyak bisnis serupa yang menawarkan camilan dan makanan sejenis. Generasi milenial dan Z harus dapat menghadapi persaingan ini dengan menemukan keunikan dan keistimewaan dalam produk pisang sale mereka. Mereka perlu melakukan riset pasar yang mendalam untuk memahami tren konsumen dan menciptakan produk yang memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Pemasaran dan branding: Pemasaran dan branding menjadi aspek penting dalam mengembangkan bisnis home industri. Generasi milenial dan Z perlu memiliki pemahaman yang baik tentang strategi pemasaran digital, media sosial, dan teknik branding untuk mempromosikan produk pisang sale mereka secara efektif. Mereka harus mampu membangun citra merek yang konsisten, menarik, dan membedakan dari pesaing. Menggunakan platform media sosial dan situs web mereka juga dapat membantu mereka mencapai audiens yang lebih luas dan membangun hubungan dengan pelanggan potensial.

Logistik dan distribusi: Menjaga pasokan yang konsisten dari bahan baku, seperti pisang, dan mengatur sistem distribusi yang efisien dapat menjadi tantangan dalam bisnis home industri. Generasi milenial dan Z perlu menjalin hubungan dengan pemasok pisang yang andal untuk memastikan pasokan yang stabil dan berkualitas. Selain itu, mereka

perlu mengatasi kendala logistik, seperti penyimpanan dan pengiriman produk, dengan baik agar dapat memenuhi permintaan pelanggan tepat waktu.

**Peraturan dan izin usaha:** Membuka home industri memerlukan pemahaman yang baik tentang peraturan dan persyaratan izin yang berlaku. Generasi milenial dan Z perlu memastikan bahwa mereka memenuhi semua persyaratan hukum dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis pisang sale mereka. Ini dapat meliputi izin usaha, izin makanan dan minuman, sertifikasi kebersihan, dan persyaratan kepatuhan lainnya. Memahami regulasi ini akan membantu mereka menjalankan bisnis mereka dengan lancar dan menghindari masalah hukum di masa mendatang.

**Peluang:**

**Pasar yang berkembang:** Generasi milenial dan Z cenderung lebih peduli dengan pola makan sehat dan gaya hidup yang aktif. Mereka sering mencari camilan yang sehat dan alami sebagai alternatif bagi makanan cepat saji yang kurang sehat. Pisang sale dapat menjadi pilihan yang menarik bagi mereka, karena pisang kaya akan nutrisi dan sering dianggap sebagai makanan yang sehat. Dengan penekanan yang semakin besar pada gaya hidup sehat, generasi ini memiliki peluang besar untuk memasarkan produk mereka kepada konsumen yang peduli dengan kesehatan.

**Kesenjangan pasar:** Terdapat peluang di pasar untuk mengisi kesenjangan dalam penawaran produk pisang sale. Generasi milenial dan Z dapat menciptakan variasi rasa yang unik, seperti pisang sale dengan cokelat, keju, atau rempah-rempah. Selain itu, mereka dapat mengembangkan kemasan yang menarik dan ramah lingkungan untuk menarik minat konsumen. Menargetkan segmen pasar khusus, seperti konsumen vegan atau alergi gluten, juga dapat menjadi strategi yang berhasil untuk menjangkau pelanggan yang belum terpenuhi.

**Teknologi dan media sosial:** Generasi milenial dan Z tumbuh dengan teknologi dan media sosial. Mereka memiliki keunggulan dalam memanfaatkan platform-platform ini untuk mempromosikan dan

memasarkan produk pisang sale mereka secara efektif. Dengan memanfaatkan media sosial, mereka dapat menciptakan konten yang menarik, berinteraksi langsung dengan pelanggan, mengadakan promosi khusus, dan membangun komunitas online yang berdedikasi. Ini dapat membantu mereka mencapai audiens yang lebih luas dan membangun hubungan yang erat dengan pelanggan.

**Fleksibilitas dan inovasi:** Home industri memberikan fleksibilitas bagi generasi milenial dan Z untuk mengembangkan dan menguji ide-ide kreatif mereka. Mereka dapat dengan cepat beradaptasi dengan perubahan tren konsumen dan memperkenalkan inovasi baru dalam produk pisang sale mereka. Misalnya, mereka dapat menciptakan produk pisang sale dalam bentuk yang unik, seperti es krim pisang sale atau kue pisang sale, untuk menarik minat pelanggan. Kemampuan untuk berinovasi dan menyesuaikan diri dengan cepat dapat memberikan keunggulan kompetitif.

**Kesadaran lingkungan:** Generasi milenial dan Z cenderung lebih peduli dengan isu-isu lingkungan. Mereka dapat memanfaatkan kepedulian ini dalam bisnis pisang sale mereka dengan menggunakan bahan baku organik, mengurangi limbah plastik dengan menggunakan kemasan ramah lingkungan, atau mendukung inisiatif lingkungan dalam operasional bisnis mereka. Ini tidak hanya akan menarik pelanggan yang peduli dengan lingkungan, tetapi juga dapat memberikan kontribusi positif terhadap keberlanjutan lingkungan.

Dalam menghadapi tantangan ini dan memanfaatkan peluang, generasi milenial dan Z perlu memiliki sikap yang proaktif, semangat wirausaha, dan kemampuan untuk terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Dengan komitmen, kreativitas, dan ketekunan yang tepat, mereka dapat berhasil mengembangkan potensi ekonomi home industri pisang sale.

## **KESIMPULAN**

Dalam konteks pengembangan potensi ekonomi, Home Industri Pisang Sale

memiliki beberapa peran penting:

- a. Diversifikasi produk lokal: Home Industri Pisang Sale dapat membantu dalam diversifikasi produk lokal dengan mengolah pisang menjadi berbagai jenis produk olahan yang bernilai tambah. Hal ini dapat meningkatkan variasi produk yang tersedia di pasar lokal dan menarik minat konsumen.
- b. Penciptaan lapangan kerja: Home Industri Pisang Sale dapat memberikan peluang kerja bagi penduduk setempat. Dengan melibatkan individu atau kelompok usaha kecil dalam produksi dan pemasaran produk olahan pisang, home industri ini dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran dan menciptakan lapangan kerja di lingkungan sekitarnya.
- c. Peningkatan pendapatan rumah tangga: Partisipasi dalam Home Industri Pisang Sale dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga masyarakat lokal. Dengan menjual produk olahan pisang, penduduk setempat dapat memperoleh pendapatan tambahan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan meningkatkan taraf hidup.
- d. Pengembangan ekonomi lokal: Home Industri Pisang Sale dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Melalui peningkatan nilai tambah pada komoditas pisang lokal, peningkatan permintaan bahan baku lokal, pengembangan jaringan bisnis lokal, serta peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat lokal, home industri ini dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.
- e. Pemberdayaan masyarakat lokal: Melalui partisipasi dalam Home Industri Pisang Sale, masyarakat lokal dapat diberdayakan secara ekonomi. Mereka memiliki kesempatan untuk mengembangkan keterampilan dalam pengolahan pisang, manajemen usaha kecil, pemasaran, dan pengembangan merek. Ini membantu meningkatkan

- kemandirian ekonomi masyarakat setempat dan memberikan alternatif dalam menciptakan mata pencaharian.
- f. Promosi keberlanjutan lingkungan: Home Industri Pisang Sale dapat mempromosikan keberlanjutan lingkungan melalui penggunaan bahan baku lokal, penggunaan bahan-bahan alami, pengurangan limbah, dan pemilihan kemasan yang ramah lingkungan. Dengan adopsi praktik produksi yang ramah lingkungan, home industri ini dapat berperan dalam menjaga kelestarian lingkungan sekitar.

Dengan demikian, Home Industri Pisang Sale dapat berperan sebagai penggerak ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan rumah tangga, mendukung diversifikasi produk lokal, mendorong pemberdayaan masyarakat, serta mempromosikan keberlanjutan lingkungan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amani Zulfa, d. (2020). Kontribusi dan Eksistensi Pemuda Milenial dalam Menumbuhkembangkan Indonesia melalui Ekonomi Digital di Era Revolusi Industri 4.0. *Jurnal PENA*.
- Arkandito G F, d. (2016). Komunikasi Verbal pada Anggota Keluarga yang memiliki Anak Indigo. *Jurnal Manajemen Komunikasi*.
- Erna, W. (2019). Peningkatan Ekonomi Masyarakat melalui Home Industry Nata De Coco berbasis Potensi Lokal. *DIMAS*.
- Fawaid Achmad, d. (2020). Home Industry sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat. *Al-Qalam Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan*.
- Lasaiba, M. A. (2022a). Pengembangan Ekowisata Berbasis Masyarakat: Sebuah Studi Literatur. *Jendela Pengetahuan*, 15(2), 1-7.  
<https://ojs3.unpatti.ac.id/index.php/jp/article/view/8384/5391>
- Lasaiba, M. A. (2022b). Perkotaan dalam Perspektif Kemiskinan, Permukiman

- Kumuh dan Urban Heat Island ( Suatu Telaah Literatur). *GEOFORUM. Jurnal Geografi Dan Pendidikan Geografi*, 1(2),
- Riyansyah Fahmi, d. (2018). Pemberdayaan Home Industry dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *Tamkin : Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*.
- Saifuddin, Z. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industry Sangkar Ayam dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*.
- Suwiryawati Ni Kadek Diah, d. (2022). Peran Generasi Z dalam Pengembangan Industri Kreatif sebagai Upaya Penanggulangan Kesenjangan Ekonomi Bali di Era Society 5.0. *jurnal PILAR*.
- Thohari, M. C. (2021). Strategi Pengembangan Usaha berbasis Home Industry Arabian Food di Era New Normal. *Central Library*.