

## **BAB I. PENDAHULUAN**

### **I.1 Latar Belakang**

Hewan peliharaan telah menjadi bagian integral dari kehidupan manusia selama berabad-abad. Sejak zaman kuno, manusia telah memelihara hewan-hewan tertentu sebagai teman setia, pemburu, penjaga, dan pendamping. Seiring berjalannya waktu, hubungan manusia dengan hewan peliharaan telah mengalami evolusi yang signifikan, dari sekadar menjadi mitra fungsional hingga menjadi anggota keluarga yang dicintai. Pentingnya hewan peliharaan dalam kehidupan modern tidak dapat disangkal. Mereka tidak hanya menyediakan hiburan dan penghiburan, tetapi juga telah terbukti memberikan manfaat kesehatan fisik dan mental bagi pemiliknya. Banyak penelitian telah menyoroti dampak positif dari memiliki hewan peliharaan, seperti pengurangan tingkat stres, peningkatan suasana hati, peningkatan kebugaran.

Keberagaman hewan peliharaan yang dipelihara di berbagai budaya dan komunitas di seluruh dunia menunjukkan hubungan yang mendalam antara manusia dan hewan. Mulai dari anjing, kucing, ikan, burung, reptil, hingga hewan pengerat, setiap spesies memiliki karakteristik unik yang membuatnya menarik untuk dipelihara. Bahkan, tren terbaru dalam kebiasaan memelihara hewan peliharaan telah melihat peningkatan popularitas hewan-hewan eksotis dan hibrida, menunjukkan keragaman preferensi manusia dalam memilih hewan kesayangan. Dengan pertumbuhan teknologi dan penelitian yang terus berkembang, industri hewan peliharaan telah mengalami kemajuan pesat, mulai dari makanan khusus, perawatan kesehatan, hingga peralatan yang inovatif. Semua ini berkontribusi pada meningkatnya perhatian terhadap kesejahteraan hewan dan menunjukkan peran penting hewan peliharaan dalam kehidupan modern.

Perawatan hewan peliharaan (*pet care*) telah menjadi topik penting yang mendapat perhatian luas dari masyarakat modern. Seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesejahteraan hewan, *pet care* telah berkembang menjadi industri

yang luas dan bervariasi. Industri ini meliputi berbagai aspek, termasuk perawatan kesehatan, nutrisi, higiene, dan kebutuhan hiburan hewan peliharaan. Seiring dengan pergeseran paradigma dari pemeliharaan hewan peliharaan sebagai tanggung jawab sederhana menjadi perlakuan yang lebih holistik dan berwawasan luas, banyak pemilik hewan peliharaan semakin menyadari pentingnya memberikan perawatan yang baik dan penuh perhatian terhadap hewan kesayangan mereka.

Toko hewan peliharaan adalah tempat yang menyediakan berbagai perlengkapan dan kebutuhan untuk hewan peliharaan (Rachmatullah 2020), (Samsugi & Neneng 2021). Individu yang mencintai hewan dapat memperoleh makanan atau peralatan khusus untuk hewan peliharaan mereka di toko hewan peliharaan (Nurkholis & Susanto 2020). Terdapat berbagai jenis pet shop, mulai dari yang fokus pada penjualan hewan peliharaan, aksesoris, dan makanan hingga yang menyediakan layanan salon dan perawatan kesehatan untuk hewan peliharaan (Fauzi 2020). Dengan meningkatnya jumlah pecinta hewan, bisnis perdagangan hewan peliharaan terus berkembang, dan toko hewan peliharaan menjadi tempat yang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen (Riskiono 2020).

Satwagia *Pet Care* merupakan salah satu mitra Perusahaan dari daerah Bogor sejak 2020-2022, yang sekarang telah putus mitra dan mengubah nama Perusahaan menjadi *Go Pet Care*. *Go Pet Care* ini termasuk dalam usaha kecil menengah yang berlokasi di Ruko Cimareme Indah Perumahan, Jl. Cimareme Indah Desa Cimareme, Kec. Ngamprah, Kabupaten Bandung Barat. *Go Pet Care*, yang telah eksis selama lima tahun, fokus pada hobi pecinta hewan, terutama yang menggemari kucing.

*Go Pet Care* menawarkan berbagai produk untuk kebutuhan hewan peliharaan, termasuk makanan untuk anjing, kucing, hamster, kelinci, dan ikan, serta menyediakan perlengkapan aksesoris hewan, termasuk obat-obatan, dan juga klinik hewan. Di samping penjualan beragam perlengkapan hewan, *Go Pet Care* juga menyediakan layanan jasa grooming, atau yang dikenal sebagai salon hewan, yang

khusus difokuskan pada perawatan kucing dan anjing. Layanan ini mencakup perawatan, mandi, pemotongan kuku, dan juga menawarkan jasa penitipan yang khusus ditujukan untuk kucing.

Setelah berputus mitra dengan Satwagia pada tahun 2022, kini *Go Pet Care* mengalami penurunan pada penjualan, karena *Go Pet Care* tidak lagi membuat promosi di sosial media dan hanya mengandalkan promosi sebelumnya yang dibuat oleh Satwagia saat bermitra. Menurut ibu Iim selaku pemilik dari *Go Pet Care* menyatakan bahwa saat bermitra dengan Satwagia omset atau pendapatan dalam sehari bisa mencapai Rp.3.000.000 – Rp.4.000.000, kini setelah berputus mitra dengan Satwagia hanya mendapatkan omset Rp.500.000 – Rp. 1.000.000 dalam sehari. Bisa disimpulkan bahwa saat berputusnya mitra dengan Satwagia mengakibatkan terjadinya penurunan pada penjualan dikarenakan tidak adanya promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care*, dan juga pergantian nama perusahaan yang awalnya Satwagia Cimareme menjadi *Go Pet Care*, ini menjadi salah satu penyebab terjadinya penurunan penjualan dikarenakan konsumen terdahulu tidak lagi mengenal Satwagia Cimareme karena telah berganti nama menjadi *Go Pet Care*.

Selain berputusnya mitra dengan Satwagia, adapun pesaing yang lebih dikenal selain *Go Pet Care*, yaitu *Jangki Pet Shop*. Sama halnya seperti *Go Pet Care*, *Jangki Pet Shop* adalah perusahaan yang menyediakan kebutuhan untuk hewan peliharaan seperti pakan, aksesoris dan lainnya, *Jangki Pet Shop* ini berlokasi tidak jauh dari *Go Pet Care* yang hanya berjarak 4km dari *Go Pet Care*. *Jangki Pet Shop* ini sudah berdiri sejak tahun 2017 hingga sekarang yang menawarkan produk dan layanan dengan harga jauh lebih murah dibandingkan dengan produk dan layanan di *Go Pet Care*. Ini bisa menjadi salah satu ancaman besar untuk *Go Pet Care* karena *Jangki Pet Shop* sudah berdiri sejak tahun 2017 dan banyak dikenal oleh masyarakat sekitar.

## **I.2 Identifikasi Masalah**

Dari uraian latar belakang masalah dalam perancangan ini, identifikasi masalah dapat diuraikan sebagai berikut:

- Penurunan pada penjualan karena kurangnya promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care* setelah berputus mitra dengan Satwagia.
- Banyaknya masyarakat atau konsumen yang tidak mengenali *Go Pet Care* karena telah beraganti nama perusahaan.
- Adanya pesaing yang lebih dikenal dibandingkan *Go Pet Care*.
- Adanya pesaing yang menawarkan produk dan layanan dengan harga yang lebih murah dibandingkan *Go Pet Care*.

## **I.3 Rumusan Masalah**

Dari paparan latar belakang sebelumnya, berikut rumusan masalah dari perancangan ini yaitu:

Bagaimana cara membuat konsumen dan masyarakat luas bisa mengenali *Go Pet Care* dan mengajak konsumen baru dan terdahulu agar bisa menjadi pelanggan di *Go Pet Care*.

## **I.4 Batasan Masalah**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka perancangan akan diberikan beberapa batasan masalah, yaitu:

- **Batasan Objek**  
Dalam perancangan ini, memfokuskan pada keunggulan dari produk dan layanan yang disediakan oleh *Go Pet Care* karena pada saat ini telah terjadi penurunan penjualan antara produk maupun layanan yang disebabkan oleh persaingan yang ketat, kurangnya promosi dan berputusnya mitra dengan Satwagia.
- **Batasan Subjek**  
Subjek pada perancangan ini meliputi berbagai kalangan masyarakat yang memiliki hewan peliharaan atau pecinta hewan peliharaan, termasuk kalangan dewasa awal hingga dewasa menengah.

- Batasan Tempat

Wilayah yang ditetapkan untuk perancangan ini yaitu daerah urban dan sub urban, terutama daerah Kabupaten Bandung Barat. Hal ini bertujuan untuk mengajak masyarakat pecinta hewan peliharaan yang ada di wilayah yang sama dengan lokasi *Go Pet Care* saat ini.

## **I.5 Tujuan dan Manfaat Perancangan**

### **I.5.1 Tujuan Perancangan**

Adapun tujuan perancangan yang hendak dicapai dalam perancangan ini yaitu bertujuan untuk:

- Meningkatkan penjualan pada produk dan layanan di *Go Pet Care*.
- Mengajak konsumen baru dan terdahulu khususnya pecinta hewan peliharaan untuk menjadi pelanggan di *Go Pet Care*.

### **I.5.2 Manfaat Perancangan**

#### **I.5.2.1 Manfaat Akademis**

Perancangan ini dapat digunakan untuk memperdalam dan memperluas ilmu yang telah didapatkan selama berada di bangku perkuliahan, sehingga teori yang telah didapat diinterpretasikan ke dalam kasus yang ada.

#### **I.5.2.2 Manfaat Praktis**

Perancangan ini diharapkan bisa membantu untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap layanan yang disediakan oleh *Go Pet Care* di Cimareme yang diharapkan bisa berguna untuk memudahkan dan membantu tingkat penjualan.