

BAB II. *PET CARE*

II.1 Pengertian Hewan

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.



Gambar II. 1 Macam-macam hewan
Sumber : <https://ruangmalla.wordpress.com>
(Diakses Pada, 27/03/2024)

Secara umum, binatang atau hewan dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis makanan yang mereka konsumsi sehari-hari. Klasifikasi ini mencakup:

- Herbivora, yaitu jenis hewan yang mengonsumsi makanan yang berasal dari tumbuhan, seperti daun, kayu, biji, buah, bunga, dan sebagainya. Contoh hewan herbivora mencakup kambing gunung, gajah, angsa, jerapah, dan kuda zebra.
- Karnivora, yaitu jenis binatang yang memakan makanan yang berasal dari tubuh hewan lain, seperti daging dan darah. Kelompok ini sering disebut

sebagai hewan predator. Beberapa contoh karnivora mencakup anjing herder, macan tutul, elang, harimau, dan singa.

- Omnivora, yaitu jenis hewan yang mengonsumsi makanan baik dari sumber tumbuhan maupun hewan. Binatang ini memiliki kecenderungan untuk mengonsumsi keduanya secara bergantian. Contoh hewan omnivora termasuk tikus putih, gagak, ayam, babi hutan, dan beruang madu.

Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2014 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan memberikan definisi yang berbeda mengenai istilah-istilah seperti hewan, hewan peliharaan, hewan ternak, dan hewan liar. Beberapa definisi hewan dalam undang-undang ini mencakup:

- Pasal 1 ayat (3) menyatakan bahwa hewan merupakan makhluk hidup atau satwa yang sebagian atau seluruh siklus hidupnya berlangsung di darat, air, dan/atau udara, baik itu dalam kondisi dipelihara maupun berada di habitat alaminya.
- Pasal 1 ayat (4) menyatakan bahwa hewan peliharaan adalah hewan yang hidupnya, baik sebagian atau seluruhnya, untuk tujuan tertentu, tergantung manusia.
- Pasal 1 ayat (5) menyatakan bahwa ternak adalah hewan peliharaan yang dihasilkan untuk tujuan sebagai penyedia pangan, bahan baku industri, jasa, dan/atau hasil sampingan yang terkait dengan sektor pertanian.
- Pasal 1 ayat (6) menyatakan bahwa Satwa Liar adalah segala jenis binatang yang hidup di darat, air, dan/atau udara yang masih menunjukkan perilaku alami atau liar, baik itu berada dalam keadaan bebas atau dipelihara oleh manusia.

II.1.1 Pengertian Hewan Peliharaan

Hewan peliharaan merujuk kepada binatang yang telah dijinakkan dan dirawat oleh pemiliknya, membentuk ikatan emosional yang erat di antara keduanya. Hubungan ini telah mendapatkan perhatian dalam berbagai penelitian dan terbukti memberikan dampak positif pada pemiliknya, baik secara fisik, psikologis, maupun dari segi kesejahteraan sosial. Penelitian oleh (Chen et al., 2012) menegaskan

bahwa hubungan ini telah menjadi kebutuhan yang semakin esensial dalam konteks rumah tangga modern.

Bagi pemiliknya, hewan peliharaan dianggap sebagai anggota keluarga yang setara dengan anak. Merawat, menjaga, dan mengamati perkembangannya dianggap sebagai aspek yang sangat penting. Sama seperti manusia yang mengunjungi salon untuk perawatan, hewan peliharaan juga memiliki tempat khususnya sendiri untuk mendapatkan perawatan. Bahkan, pemilik hewan peliharaan bersedia mengeluarkan sejumlah besar uang demi merawat hewan kesayangannya dan menjaganya agar terhindar dari berbagai penyakit (Chen et al., 2012).

II.1.2 Hewan Peliharaan di Indonesia

Di Indonesia, beragam kalangan masyarakat menjadi pemilik hewan peliharaan, termasuk kucing, anjing, burung, ular, kelinci, dan ikan (Compton, 2014). Kucing menjadi salah satu pilihan populer sebagai hewan peliharaan, meskipun terdapat ketidakseimbangan dengan ketersediaan dokter hewan di Indonesia (Khadafi, 2012). Saat ini, pet shop telah menjadi opsi umum bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hewan peliharaan, mulai dari pakan hingga perawatan kesehatan. Namun, sayangnya, sebagian besar pet shop cenderung berfokus pada aspek keuntungan semata dan kurang memahami kebutuhan sebenarnya dari hewan peliharaan (Rebecca, 2012).



Gambar II. 2 Hewan Peliharaan di Indonesia

Sumber : oursay.suara.com/hobi/2022/08/08/132752/3-kisah-persahabatan-anjing
(Diakses Pada, 27/03/2024)

Hasil survey dilakukan menggunakan Jakpat pada 2023 dengan melibatkan 1.225 responden juga menunjukkan bahwa kucing adalah hewan peliharaan paling populer dengan 76% responden memiliki kucing. Selain itu, ikan (29%), burung

(20%), anjing (12%), ayam (12%), kelinci (4%), hamster (4%), dan iguana (3%) juga menjadi pilihan sebagai hewan peliharaan (Kompasiana, 2023).

II.2 Pet Care

Manusia sebagai pemilik atau pengelola hewan, diharapkan untuk memperhatikan kesejahteraan hewan, yang mencakup aspek fisik dan mental hewan. Hal ini harus diselaraskan dengan standar perilaku alami hewan, yang harus diikuti dan ditegakkan untuk melindungi hewan dari perlakuan yang tidak pantas oleh siapapun yang memanfaatkannya (Ivan, 2014). Oleh karena itu, penting untuk menyosialisasikan pengetahuan tentang kesejahteraan hewan secara luas kepada masyarakat, terutama kepada pemilik hewan peliharaan (Gita, 2013). Mereka juga harus memperhatikan lingkungan tempat mereka berkunjung atau *pet shop* yang mereka pilih untuk merawat hewan kesayangan.



Gambar II. 3 *Pet Care*

Sumber : <https://thevetservice.com/veterinarian-facts-usa>
(Diakses Pada, 27/03/2024)

Pet/Hewan peliharaan, seperti kucing atau anjing, dianggap sebagai hewan jinak yang dipelihara untuk kebersamaan dan perlakuan penuh cinta dan kasih sayang. Pengertian "*care*" pada konteks ini merujuk pada suatu tempat penitipan yang menyediakan semua kebutuhan untuk kesehatan, kesejahteraan, perawatan, dan perlindungan bagi hewan peliharaan atau sesuatu. Dengan demikian, konsep "*pet*" dapat diartikan sebagai hewan yang dipelihara oleh manusia untuk tujuan kesenangan dan sebagai teman.

Pemeliharaan hewan ini didasarkan pada karakteristik dan kecantikannya, seperti pada anjing yang memiliki tubuh dan bulu yang indah, atau burung dengan suara yang merdu. Dalam konteks ini, *pet care* menjadi suatu fasilitas yang menyediakan

layanan kesehatan, perawatan, dan penitipan untuk hewan peliharaan. Selain itu, *pet care* juga berfungsi sebagai pusat informasi, tempat rekreasi, penyedia kebutuhan hewan peliharaan, dan tempat interaksi antara pecinta hewan.

II.2.1 Fungsi dan Tujuan *Pet Care*

Pet care adalah suatu tempat yang secara komersial menyediakan berbagai kebutuhan terkait dengan hewan peliharaan, terutama anjing dan kucing, bagi masyarakat umum melalui transaksi jual-beli dan juga sebagai tempat rekreasi. Adapun fungsi *pet care* adalah sebagai berikut:

- Berfungsi sebagai tempat perdagangan dan perawatan hewan peliharaan beserta peralatan pendukungnya. Tempat ini merupakan pusat aktivitas perdagangan yang bersifat komersial, di mana terjadi pertukaran uang, barang, dan jasa antara penjual dan pembeli
- Tempat rekreasi ini merupakan area pertemuan bagi para penggemar hewan peliharaan, terutama anjing dan kucing, untuk berbagi cerita dan pengalaman mengenai hewan kesayangan mereka. Selain itu, tempat ini juga menjadi destinasi untuk masyarakat umum yang ingin berinteraksi langsung dengan hewan peliharaan.

II.2 *Go Pet Care*

Menurut Ibu Iim selaku pemilik perusahaan bahwa 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 tergolong dalam usaha kecil menengah yang beralamatkan di Ruko Cimareme Indah Perumahan, Jl. Cimareme Indah Desa Cimareme, Kecamatan Ngamprah, Kabupaten Bandung Barat. Usaha yang berdiri selama 5 tahun ini merupakan usaha yang bergerak dibidang hobi bagi pecinta hewan khususnya kucing.



Gambar II. 4 *Go Pet Care*
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Go Pet Care bergerak dalam penjualan beragam kebutuhan hewan peliharaan, mencakup makanan untuk anjing, kucing, hamster, dan kelinci, serta menyediakan perlengkapan aksesoris hewan termasuk obat-obatan. Selain itu, *Go Pet Care* juga memiliki klinik hewan. Di samping penjualan perlengkapan, *Go Pet Care* menawarkan layanan jasa grooming, yang dikenal sebagai salon hewan yang dikhususkan untuk perawatan kucing, mencakup mandi, pemotongan kuku, dan menyediakan jasa penitipan khusus untuk kucing.



Gambar II. 5 Foto *Go Pet Care*
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Sebelumnya pada tahun 2019 awal berdirinya *Go Pet Care* baru merintis usaha dan belum memiliki layanan dan produk yang lengkap, pada tahun berikutnya *Go Pet Care* memutuskan bermitra dengan Satwagia untuk meningkatkan produk dan layanan di *Go Pet Care*, hingga sampai pada tahun 2022 *Go Pet Care* memutuskan untuk tidak bermitra lagi dengan Satwagia karena *Go Pet Care* sudah berkembang dari segi layanan, produk dan lain sebagainya. Semenjak putus mitra dengan

Satwagia, *Go Pet Care* mengalami penurunan penjualan selama 2 tahun dikarenakan kurangnya promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care*, sebelumnya promosi ditanggung oleh Satwagia dan setelah putus mitra akhirnya Satwagia tidak melakukan promosi terhadap *Go Pet Care*. Saat ini *Go Pet Care* hanya melakukan promosi yang dahulu dibuatkan oleh Satwagia.

II.2.3 Logo *Go Pet Care*



Gambar II. 6 Logo *Go Pet Care*

Sumber : https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme/?hl=en
(Diakses Pada, 28/03/2024)

Menurut teori David E. Carter (1986), logo dapat diartikan sebagai representasi visual yang menjadi identitas suatu perusahaan, diaplikasikan dalam berbagai sarana, fasilitas, dan kegiatan perusahaan sebagai bentuk komunikasi visual. Selain itu, fungsi logo juga berperan sebagai tanda identitas atau merek suatu badan usaha, menjadi ciri khas yang membedakan perusahaan atau jasa dari yang lain.

Pada logo *Go Pet Care* ini menggunakan emblem logo, dimana didalamnya terdapat gambar kucing dan anjing agar orang yang melihat logo ini mengetahui bahwa perusahaan ini menyangkut hewan peliharaan, logo yang menampilkan anjing atau kucing dalam keadaan sehat dan bahagia dapat mengirim pesan bahwa produk atau layanan yang ditawarkan oleh merek tersebut dapat memberikan kesehatan yang optimal.

II.2.4 Produk *Go Pet Care*



Gambar II. 7 Produk *Go Pet Care*
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Go Pet Care melibatkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan hewan peliharaan. Berikut adalah beberapa kategori produk yang ada di *Go Pet Care*:

- Makanan Hewan

Makanan kering dan basah yang dirancang khusus untuk kebutuhan nutrisi hewan peliharaan. Ada berbagai merek dan formulasi untuk memenuhi kebutuhan spesifik jenis, ukuran, dan usia hewan.

- Makanan Kering



Gambar II. 8 Makanan Kering
Sumber : <https://cdn1-production-images-kly.akamaized.net/z-NIYzQrHPYC3swKKGuECzqKBlw=/1200x675/smart/filters>
(Diakses Pada,03/04/2024)

Makanan kering umumnya terdiri dari bahan-bahan seperti daging, biji-bijian, vitamin, mineral, dan serat. Makanan ini seringkali diolah secara khusus untuk memenuhi kebutuhan gizi hewan peliharaan. Makanan kering lebih tahan lama daripada makanan basah karena memiliki

kandungan air yang lebih rendah. Ini membuatnya lebih mudah disimpan dalam jumlah besar dan dapat digunakan secara bertahap.

- Makanan Basah



Gambar II. 9 Makanan Basah

Sumber : <https://cdn1-production-images-kly.akamaized.net/z-NIYzQrHPYC3swKKGuECzqKBlw=/1200x675/smart/filters>
(Diakses Pada,03/04/2024)

Makanan basah memiliki kandungan air yang tinggi, yang membuatnya lebih mirip dengan makanan alami hewan peliharaan seperti daging segar. Ini dapat membantu hewan peliharaan yang kurang minum air. Karena kandungan air yang tinggi, makanan basah dapat membantu mempertahankan hidrasi hewan peliharaan, terutama penting bagi hewan yang menderita penyakit ginjal atau membutuhkan tambahan cairan dalam diet mereka.

- Perawatan Kesehatan
Produk-produk seperti vitamin, suplemen, obat cacing, dan obat-obatan lainnya yang mendukung kesehatan umum dan pencegahan penyakit pada hewan peliharaan.

- Vitamin



Gambar II. 10 Vitamin

Sumber : <https://www.google.com/search?q=vitamin+hewan+peliharaan&tbm>
(Diakses Pada,04/04/2024)

Vitamin penting untuk hewan peliharaan karena mereka memainkan peran kunci dalam menjaga kesehatan secara keseluruhan. Vitamin membantu menjaga fungsi normal dari berbagai sistem tubuh hewan peliharaan, termasuk sistem pencernaan, pernapasan, saraf, dan reproduksi, juga membantu dalam metabolisme nutrisi, yang penting untuk mengubah makanan menjadi energi yang dibutuhkan untuk aktivitas sehari-hari.

- Suplemen



Gambar II. 11 Suplemen

Sumber : <https://www.google.com/search?q=vitamin+hewan+peliharaan&tbm>
(Diakses Pada,04/04/2024)

Suplemen untuk hewan peliharaan adalah produk tambahan yang dirancang untuk memberikan nutrisi tambahan atau mengatasi kebutuhan spesifik hewan peliharaan. Suplemen vitamin dan mineral dirancang untuk memberikan nutrisi tambahan jika makanan hewan

peliharaan tidak menyediakan jumlah yang cukup dari nutrisi tertentu. Ini dapat membantu dalam menjaga kesehatan umum, pertumbuhan, dan fungsi tubuh yang normal.

- Obat-obatan



Gambar II. 12 Obat Hewan

Sumber: <https://www.google.com/search?q=obat+obatan+untuk+kucing&tbm>
(Diakses Pada,04/04/2024)

Obat-obatan untuk hewan peliharaan meliputi berbagai macam jenis obat yang digunakan untuk mengobati dan mencegah penyakit, mengendalikan gejala, serta menjaga kesehatan hewan peliharaan, seperti:

1. Antibiotik, digunakan untuk mengatasi infeksi bakteri. Contohnya adalah amoxicillin, enrofloxacin, dan cephalexin.
2. Antiinflamasi, diberikan untuk meredakan peradangan dan nyeri. Contohnya adalah prednisone, meloxicam, dan carprofen.
3. Obat Antiparasit, Digunakan untuk mengobati dan mencegah infestasi parasit internal dan eksternal. Contohnya adalah ivermectin, fenbendazole, dan fipronil.
4. Obat Antijamur, diberikan untuk mengobati infeksi jamur pada hewan peliharaan. Contohnya adalah ketoconazole dan fluconazole.
5. Obat jantung, Digunakan untuk mengatasi masalah kardiovaskular seperti gagal jantung. Contohnya adalah furosemide dan enalapril.

- Peralatan Grooming



Gambar II. 13 Peralatan *Grooming*
 Sumber : <https://www.rajapetshop.com>
 (Diakses Pada,06/04/2024)

Sikat, sisir, sampo, kondisioner, dan produk *grooming* lainnya untuk menjaga kebersihan dan kesehatan bulu serta kulit hewan peliharaan.

- Peralatan dan Aksesoris



Gambar II. 14 Peralatan dan Aksesoris
 Sumber : <https://www.rajapetshop.com/>
 (Diakses Pada,06/04/2024)

Tempat tidur, mainan, tempat makan, keranjang, dan perlengkapan lainnya untuk kenyamanan dan hiburan hewan peliharaan.

II.2.5 Layanan *Go Pet Care*

- ***Grooming***

Menurut Soenarno (2009:94), *Grooming* merujuk pada tingkat kerapian seseorang, baik itu dalam hal perilaku dan kebersihan internal maupun penampilan eksternal. Aspek internal mencakup sifat yang menunjukkan kepedulian terhadap kebersihan dan perilaku yang teratur, sementara aspek eksternal melibatkan penampilan yang terlihat, seperti cara berpakaian dan berdandan. *Grooming* membantu menjaga kesehatan kulit dan bulu hewan

peliharaan dengan membersihkan debu, kotoran, dan rambut mati. Hal ini dapat mencegah masalah kulit seperti infeksi, gatal-gatal, dan dermatitis.



Gambar II. 15 *Grooming*

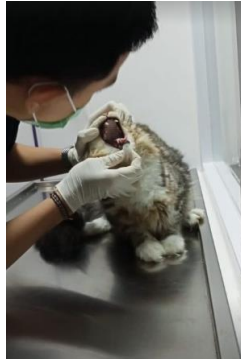
Sumber : <https://harga.web.id/info-biaya-grooming-atau-memandikan-kucing.info>
(Diakses Pada,10/04/2024)

Grooming membantu menjaga kenyamanan hewan peliharaan dengan menghilangkan rambut kusut, kotoran, atau bulu yang terlalu panjang yang dapat mengganggu gerakan dan kenyamanan mereka. Melalui proses grooming, pemilik dapat mendeteksi adanya kutu atau parasit pada hewan peliharaan dan mengambil langkah-langkah pencegahan atau pengobatan yang sesuai.

Melalui kegiatan grooming, pemilik dapat secara teratur memeriksa kondisi fisik hewan peliharaan mereka, termasuk kulit, telinga, mata, dan gigi. Hal ini memungkinkan pemilik untuk segera mengetahui adanya tanda-tanda masalah kesehatan dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan. *Grooming* di *Go Pet Care* dikenakan biaya sebesar Rp.75.000, dimana dengan harga tersebut sangat sangat cocok dengan pelayanan grooming yang terbilang sangat baik dibandingkan kompetitor. Sebelum melakukan grooming di *Go Pet Care* wajib dilakukan pemeriksaan kesehatan layak atau tidaknya hewan untuk di grooming, juga setelah grooming hewan diberikan obat cacing secara gratis dan pemeriksaan kesehatan hewan ini tidak dikenakan biaya sepeserpun.

- **Perawatan Kesehatan Hewan**

Terdapat perawatan kesehatan di *Go Pet Care*, yaitu:



Gambar II. 16 Pemeriksaan Kesehatan Hewan
Sumber: https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme
(Diakses Pada,11/04/2024)

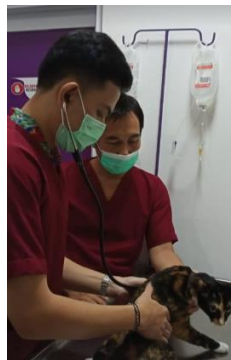
Pemeriksaan kesehatan hewan peliharaan di *Go Pet Care* mencakup serangkaian langkah untuk memastikan kesejahteraan dan kesehatan hewan peliharaan, yaitu:

1. Dokter hewan akan melakukan pemeriksaan fisik menyeluruh pada hewan peliharaan Anda. Ini termasuk memeriksa berat badan, suhu tubuh, denyut nadi, pernapasan, dan kondisi kulit serta bulu.
2. Dokter hewan akan memeriksa mulut dan gigi hewan peliharaan Anda untuk memastikan tidak ada masalah seperti gigi berlubang, plak, atau penyakit gusi.
3. Dokter hewan akan memeriksa mata dan telinga hewan peliharaan Anda untuk tanda-tanda infeksi, peradangan, atau masalah kesehatan lainnya.
4. Dokter hewan akan mendengarkan jantung dan pernapasan hewan peliharaan Anda menggunakan stetoskop untuk mendeteksi masalah seperti detak jantung yang tidak teratur atau kesulitan bernapas.
5. Dokter hewan akan meraba dan memeriksa perut hewan peliharaan Anda untuk mencari tanda-tanda pembengkakan, kelebihan gas, atau ketidaknyamanan yang mungkin mengindikasikan masalah pencernaan.

6. Untuk hewan yang belum di-steril, dokter hewan dapat memeriksa sistem reproduksi untuk menilai kondisi umum dan mencari tanda-tanda masalah seperti infeksi atau bengkak.
7. Dokter hewan mungkin akan melakukan pemeriksaan sistem saraf hewan peliharaan Anda untuk memastikan tidak ada tanda-tanda masalah neurologis.
8. Dokter hewan akan memeriksa catatan vaksinasi hewan peliharaan Anda dan menyarankan vaksin tambahan jika diperlukan.

Setelah pemeriksaan selesai, dokter hewan akan memberikan rekomendasi perawatan dan perawatan tambahan yang mungkin diperlukan berdasarkan hasil pemeriksaan dan kebutuhan kesehatan spesifik hewan peliharaan. Biaya yang dikenakan untuk 1 kali pemeriksaan hewan peliharaan di *Go Pet Care* yaitu sebesar Rp.25.000 belum termasuk biaya perawatan dan perawatan tambahan.

- **Vaksinasi**



Gambar II. 17 Vaksinasi

Sumber : https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme
(Diakses Pada,11/04/2024)

Vaksinasi pada hewan peliharaan merupakan prosedur medis yang penting untuk menjaga kesehatan dan keamanan hewan peliharaan. Vaksinasi pada hewan peliharaan bertujuan untuk melindungi mereka dari penyakit yang dapat mengancam kesehatan dan bahkan nyawa mereka. Vaksin membantu tubuh hewan peliharaan membangun sistem

kekebalan yang kuat terhadap patogen penyebab penyakit, sehingga jika hewan tersebut terpapar penyakit tersebut, tubuhnya dapat melawan infeksi dengan lebih efektif.

Jadwal vaksinasi biasanya dimulai ketika hewan peliharaan masih bayi dan terus dilanjutkan sepanjang hidup mereka. Vaksinasi dasar sering diberikan pada usia yang sangat muda, diikuti dengan vaksinasi berkala untuk memperbaharui kekebalan yang ada.

Go Pet Care menyediakan layanan vaksinasi lengkap dengan tim medis yang terlatih dan fasilitas yang memadai. Mereka akan memberikan informasi tentang jadwal vaksinasi, jenis vaksin yang disarankan, serta memberikan saran mengenai kesehatan dan perawatan hewan peliharaan secara umum. Biaya yang dikenakan untuk vaksin di *Go Pet Care* yaitu sebesar Rp.100.000 untuk kucing dengan produk kualitas tinggi, dan untuk anjing dikenakan biaya Rp.140.000 dengan produk kualitas tinggi.

- **Pengobatan dan Perawatan Penyakit**



Gambar II. 18 Perawatan Penyakit
Sumber:https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme
(Diakses Pada,11/04/2024)

Pengobatan dan perawatan penyakit untuk hewan peliharaan di *Go Pet Care* dapat meliputi berbagai macam tindakan, tergantung pada jenis penyakit dan keadaan spesifik hewan peliharaan tersebut. Berikut adalah

beberapa contoh pengobatan dan perawatan yang umum dilakukan di fasilitas perawatan hewan *Go Pet Care*:

1. Pemeriksaan dan Diagnosis

Langkah pertama dalam pengobatan penyakit hewan peliharaan adalah pemeriksaan fisik menyeluruh dan, jika diperlukan, tes diagnostik seperti tes darah, tes urin, atau pencitraan medis seperti sinar-X atau ultrasonografi untuk menentukan diagnosis yang tepat.

2. Obat-obatan

Terapi obat-obatan seringkali digunakan untuk mengobati penyakit hewan peliharaan. Ini bisa berupa obat oral, suntikan, salep atau krim topikal, atau obat tetes mata atau telinga, tergantung pada jenis penyakit dan kebutuhan individu hewan.

3. Terapi Cairan

Dalam beberapa kasus, terutama saat hewan peliharaan mengalami dehidrasi atau memerlukan dukungan cairan tambahan, terapi cairan intravena atau subkutan mungkin diberikan.

4. Perawatan Jangka Panjang

Beberapa penyakit memerlukan perawatan jangka panjang yang melibatkan penggunaan obat-obatan secara teratur atau tindakan perawatan khusus lainnya. Misalnya, hewan dengan penyakit kronis seperti diabetes atau penyakit jantung mungkin memerlukan pengelolaan yang berkelanjutan.

5. Pembedahan

Dalam beberapa kasus, pembedahan mungkin diperlukan untuk mengobati penyakit atau kondisi tertentu. Ini bisa termasuk pembedahan sterilisasi, pengangkatan tumor, perbaikan cedera, atau prosedur bedah lainnya.

6. Perawatan Supportif

Kadang-kadang, perawatan supportif seperti terapi oksigen, pemantauan suhu tubuh, atau bantuan makan dan minum mungkin diperlukan untuk membantu hewan peliharaan pulih dari penyakit atau cedera.

- **Penitipan Hewan/*Pet* Hotel**

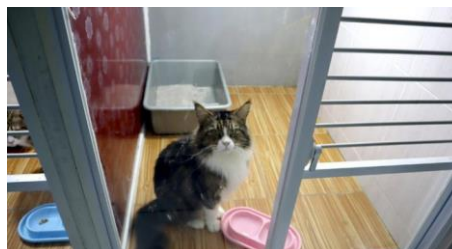


Gambar II. 19 *Pet Hotel*

Sumber: https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme
(Diakses Pada,12/04/2024)

Pet hotel adalah layanan penitipan hewan peliharaan yang memungkinkan pemilik hewan peliharaan untuk meninggalkan hewan kesayangannya selama beberapa hari. *Pet* hotel ini menyediakan kandang atau kamar pribadi untuk setiap hewan peliharaan. Kandang ini sudah dilengkapi dengan tempat tidur yang nyaman dan ruang yang cukup untuk hewan bergerak. Staf pet hotel memberikan perhatian dan perawatan harian kepada hewan peliharaan, termasuk memberi makan, minum, membersihkan kandang, dan memberikan waktu bermain.

Go Pet Care memiliki staf veteriner atau petugas kesehatan hewan yang siap memberikan perawatan medis darurat atau pengawasan kesehatan tambahan jika diperlukan. *Pet* hotel di *Go Pet Care* memiliki keunggulan yaitu pengawasan hewan selama 24 jam dan diberi makan gratis sesuai merek makanan yang sering digunakan hewan tersebut.



Gambar II. 1 *Pet Hotel* VIP

Sumber : www.anabul.com
(Diakses Pada,11/04/2024)

Untuk biaya layanan pet hotel di Go Pet Care dikenakan biaya mulai dari Rp.50.000 – Rp. 100.000/hari, semua tergantung kelas yang ingin diambil oleh pemilik hewan peliharaan. Layanan pet hotel di Go Pet Care memiliki beberapa tingkatan kelas pet hotel, seperti kelas VIP memiliki fasilitas kandang full AC, dengan ukuran kandang 120 cm x 100 cm x 100 cm, lantai keramik, air minum mineral bukan air mentah, dengan biaya sebesar Rp.100.000/hari. Selanjutnya untuk kelas standar dengan kandang lipat ukuran 60 cm, termasuk air mineral, makanan, pasir wangi yang rutin dibersihkan. Untuk kelas standar dikenakan biaya Rp.50.000/hari.

- **Operasi**



Gambar II. 20 Operasi Hewan Peliharaan
Sumber: https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme
(Diakses Pada,11/04/2024)

Layanan operasi hewan peliharaan di Go Pet Care bisa mencakup berbagai prosedur medis untuk hewan peliharaan. Berikut adalah beberapa layanan yang mungkin ditawarkan:

1. **Sterilisasi/Kastrasi:** Prosedur ini umumnya dilakukan untuk mencegah reproduksi pada hewan peliharaan, baik untuk mengontrol populasi maupun untuk alasan kesehatan.
2. **Pembedahan Tumor:** Jika hewan peliharaan Anda memiliki tumor atau kista yang perlu diangkat, Pet Care bisa menyediakan pembedahan untuk menghilangkannya.

3. **Pembedahan Cedera:** Jika hewan peliharaan mengalami cedera seperti patah tulang atau luka dalam, pembedahan mungkin diperlukan untuk memperbaiki kondisi tersebut.
4. **Pembedahan Gastrointestinal:** Untuk hewan peliharaan yang mengalami masalah pencernaan atau masalah gastrointestinal lainnya, pembedahan mungkin diperlukan untuk diagnosis dan perbaikan.
5. **Pembedahan Orthopedi:** Untuk hewan peliharaan dengan masalah pada tulang atau sendi, seperti displasia panggul atau cedera ligamen, pembedahan orthopedi bisa diperlukan untuk memperbaiki kondisi tersebut.
6. **Pembedahan Gigi:** Untuk masalah gigi dan mulut pada hewan peliharaan, seperti infeksi gigi atau masalah gusi, pembedahan kedokteran gigi mungkin diperlukan.
7. **Pembedahan Mata:** Untuk masalah mata seperti katarak atau kebutaan, pembedahan mungkin diperlukan untuk memperbaiki atau mengobati kondisi tersebut.
8. **Pembedahan Penyakit Jantung:** Untuk hewan peliharaan dengan penyakit jantung, pembedahan mungkin diperlukan untuk memperbaiki atau memperpanjang kualitas hidup.

- **Home Visit**



Gambar II. 21 *Home Visit*
Sumber : www.petcare.id
(Diakses Pada,14/04/2024)

Layanan kunjungan ke rumah oleh Go Pet Care adalah ketika dokter hewan atau profesional kesehatan hewan datang ke tempat tinggal pemilik hewan peliharaan untuk memberikan perawatan medis kepada hewan peliharaan. Ini

adalah opsi yang nyaman, terutama jika hewan peliharaan merasa cemas atau sulit untuk dibawa ke *Go Pet Care*. Berikut adalah beberapa layanan yang biasanya ditawarkan dalam kunjungan ke rumah oleh *Go Pet Care*:

1. **Pemeriksaan Berkala:** Dokter hewan akan melakukan pemeriksaan fisik rutin untuk memastikan kesehatan umum hewan peliharaan, seperti memeriksa denyut jantung, suhu tubuh, dan berat badan.
2. **Imunisasi:** Jika hewan peliharaan memerlukan vaksinasi rutin, dokter hewan dapat memberikannya di rumah.
3. **Perawatan Sebelum dan Setelah Operasi:** Jika hewan peliharaan memerlukan pembedahan atau perawatan medis khusus, dokter hewan dapat memberikan perawatan sebelum dan setelah operasi di rumah.
4. **Pemeriksaan Kesehatan:** Jika memiliki kekhawatiran tentang kesehatan hewan peliharaan atau jika mereka menunjukkan gejala sakit, dokter hewan dapat melakukan pemeriksaan di rumah untuk menentukan diagnosis dan memberikan perawatan yang diperlukan.
5. **Konsultasi Perilaku:** Jika hewan peliharaan memiliki masalah perilaku, seperti kecemasan atau agresi, dokter hewan dapat memberikan konsultasi dan saran di rumah.
6. **Perawatan Euthanasia:** Jika hewan peliharaan sakit parah atau mengalami penderitaan yang tidak dapat diatasi, dokter hewan dapat memberikan perawatan euthanasia yang tenang dan manusiawi di rumah.

Layanan kunjungan ke rumah atau *home visit* ini dapat membantu mengurangi stres baik bagi hewan peliharaan maupun pemiliknya, karena mereka tidak perlu melakukan perjalanan ke *Go Pet Care*. Ini juga memberikan kesempatan bagi dokter hewan untuk melihat lingkungan di mana hewan peliharaan tinggal, yang dapat memberikan wawasan tambahan tentang kesehatan dan kebahagiaan mereka.

- **Antar Jemput**

Layanan antar jemput di *Go Pet Care* adalah layanan di mana mereka akan menjemput hewan peliharaan di rumah pemilik hewan, membawanya ke *Go*

Pet Care untuk perawatan yang diperlukan, dan kemudian mengantarkannya kembali setelah perawatan selesai. Ini adalah pilihan yang nyaman bagi pemilik hewan peliharaan yang mungkin memiliki keterbatasan waktu atau kendaraan, atau bagi hewan peliharaan yang membutuhkan perawatan medis.



Gambar II. 22 Layanan Antar Jemput
Sumber https://www.instagram.com/gopetcare_cimareme
(Diakses Pada,11/04/2024)

Layanan antar jemput ini sangat membantu bagi pemilik hewan peliharaan yang sibuk atau memiliki keterbatasan mobilitas. Ini juga memastikan bahwa hewan peliharaan menerima perawatan medis yang tepat tanpa harus repot membawa sendiri ke *Go Pet Care*. Layanan ini dikenakan tarif sesuai jarak tempuh yang dilalui, jarak 1 km – 5 km dikenakan tarif Rp.10.000 – Rp.20.000 sesuai jarak tempuh yang dilalui.

II.3 Analisis Permasalahan

II.3.1 Wawancara Dengan Pemilik *Go Pet Care*

Proses wawancara dilakukan melalui interaksi tatap muka di mana pewawancara mengajukan sejumlah pertanyaan kepada narasumber yang relevan. Dalam perancangan ini, menerapkan teknik wawancara terstruktur. Menurut Moleong (2010:190-191), wawancara terstruktur merujuk pada jenis wawancara di mana pewawancara secara mandiri merancang masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber.



Gambar II. 23 Wawancara
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada hari Jumat, 12 Januari 2024, Ibu Im selaku pemilik *Pet Care* mengatakan bahwa pada tahun 2020-2022 sudah memiliki tim promosi dari Satwagia selama 2 tahun, setelah itu *Go Pet Care* berputus mitra dengan Satwagia sehingga tidak ada lagi promosi yang dilakukan dan hanya melakukan promosi secara mandiri dari promosi yang sebelumnya dibuatkan oleh tim promosi Satwagia. Dari akun Instagram *Go Pet Care* hanya melakukan promosi dan konten hanya sampai tahun 2022 dan tidak melakukan aktifitas apapun di media sosial. Ada beberapa hal yang membedakan *Go Pet Care* dari tempat lain, yaitu dari produk dan layanan khususnya pada grooming, di *Go Pet Care* sebelum akan melakukan grooming wajib dilakukan pemeriksaan kesehatan layak atau tidaknya hewan untuk di grooming dan pemeriksaan kesehatan hewan ini tidak dikenakan biaya sepeserpun.

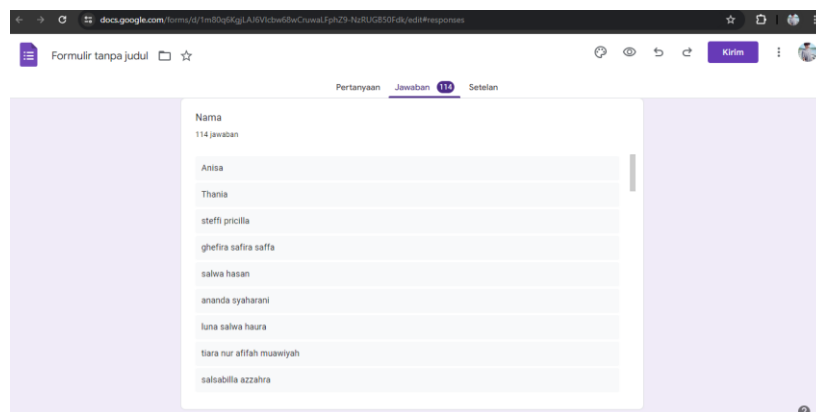
Untuk pengobatan hewan *Go Pet Care* menggunakan obat racikan dari dokter hewan, sesuai penyakit yang dialami oleh hewan tersebut. Konsumen yang datang ke *Go Pet Care* kebanyakan dari sekitaran daerah Bandung Barat dan hanya ada beberapa yang dari luar Bandung. Menanggapi umpan balik dari pelanggan biasanya *Go Pet Care* selalu meminta testimoni dari pelanggan untuk disebarluaskan di sosial media agar konsumen lain bisa melihat testimoni dan masukan dari pelanggan melalui sosial media. Selama berputus mitra dengan Satwagia, *Go Pet Care* kini mengalami penurunan penjualan selama kurang lebih 2 tahun, karena promosi yang dilakukan Satwagia kepada *Go Pet Care* sudah terhenti dan kini *Go Pet Care* hanya menggunakan promosi yang telah dilakukan

oleh Satwagia sebelumnya. Saat bermitra dengan Satwagia, omset untuk satu hari di *Go Pet Care* kurang lebih bisa mencapai Rp.3.000.000 – Rp.4.000.000, dan saat berputus mitra dengan Satwagia, kini omset per hari di *Go Pet Care* mengalami penurunan hingga hanya mendapatkan omset Rp.1000.000 dalam perharinya.

II.3.2 Kuesioner

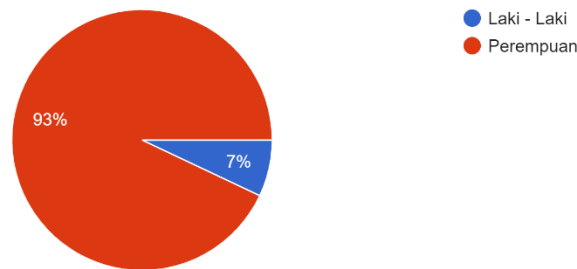
Kuesioner yaitu beberapa pertanyaan yang berisi data-data atau opini yang bersangkutan dengan responden, responden harus mengisi dan menjawab dengan fakta atau kebenaran, yang dikemukakan oleh Suroyo Anwar (Fendya & Wibawa 2018). Kuesioner dilakukan secara online di Google Form yang dibagikan.

Riset melalui kuesioner yang dilakukan kepada seluruh masyarakat dan hampir semua menargetkan golongan orang dewasa. Kuesioner dilakukan dengan tujuan agar mengetahui bagaimana respon dari masyarakat terkait promosi *Go Pet Care*. Dari banyaknya responden yang menjawab melalui kuesioner online ini terdapat 114 responden yang ikut berkenan dalam menjawab. Kuesioner mulai dibagikan dari tanggal 24 April 2024.

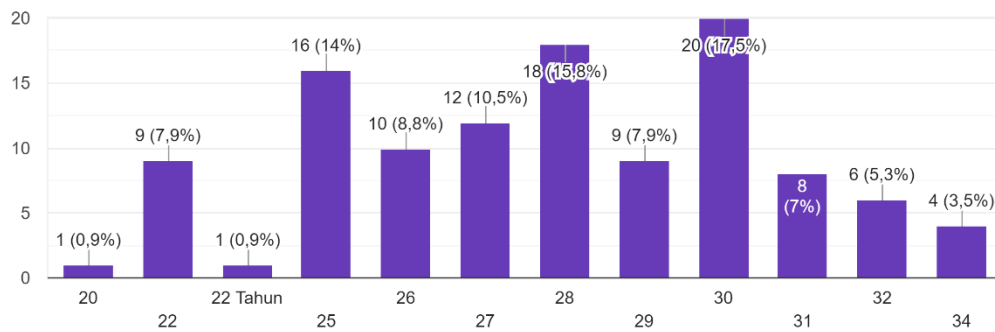


Gambar II. 24 Hasil Kuesioner Promosi *Go Pet Care*
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Jenis Kelamin
114 jawaban



Usia
114 jawaban

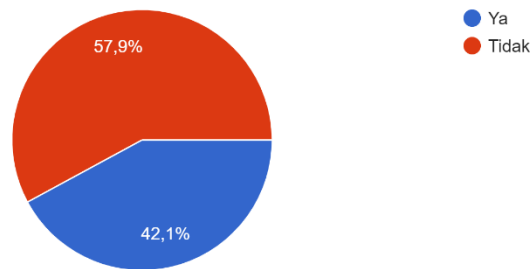


Gambar II. 25 Hasil Kuesioner Promosi Go Pet Care, Grafik Usia dan Jenis Kelamin Responden
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Pada gambar diatas menunjukkan responden terdiri dari kalangan perempuan dan juga laki-laki. Perancang tidak memberikan arahan kepada responden untuk mengisi nama dengan lengkap karena tidak ingin membatasi dalam identitas nama masing-masing responden. Pada gambar II.22, yang menunjukkan grafik usia dan jenis kelamin dari para responden. Usia responden yang ikut berkenan menjawab kuesioner online ini meliputi dari umur 20 tahun hingga 35 tahun. Perancang memberikan arahan atau penjelasan yang lebih jelas kepada responden berusia 20 tahun dan diatas 30 tahun, agar lebih paham dan mengerti tujuan atau maksud pada perancangan ini. Terkait jenis kelamin dari para responden yang menjawab kuesioner online pada perancangan ini yaitu lebih banyak perempuan dibandingkan pria. Sebesar 93% perempuan dan 7% laki-laki.

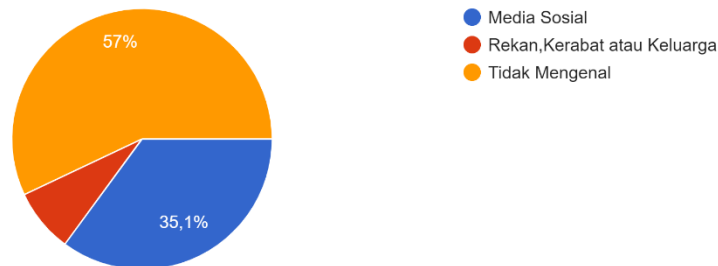
Apakah anda mengenal atau mengetahui Go Pet Care?

114 jawaban



Jika Ya, darimana kamu mengenal atau mengetahui Go Pet Care

114 jawaban

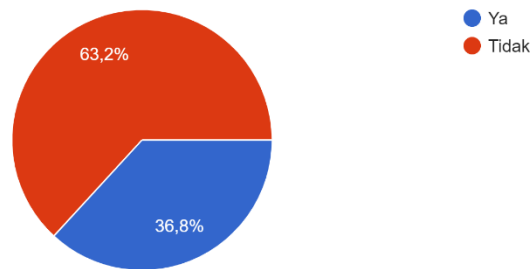


Gambar II. 26 Hasil Kuesioner Promosi Go Pet Care, Pertanyaan 1&2
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Pada gambar II.23, menunjukkan pertanyaan terkait dengan Mengetahuinya responden terhadap *Go Pet Care*, sebesar 40% responden mengetahui akan adanya *Go Pet Care* dan 60% responden tidak mengetahui *Go Pet Care* di lingkungan sekitarnya, 35,1% responden mengetahui *Go Pet Care* melalui media sosial, karena sejak tahun 2020 hingga 2022 *Go Pet Care* masih bermitra dengan Satwagia, dan Satwagia yang selalu menggunakan media sosial Instagram sebagai media promosi,

Apakah kamu pernah melihat promosi di Go Pet Care?

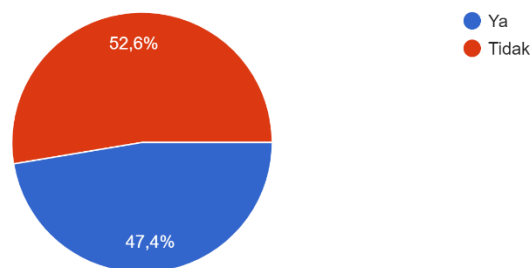
114 jawaban



13,8% responden yang mengetahui keberadaan *Go Pet Care* dari rekan, kerabat maupun keluarga, dan 57% responden yang tidak mengenal *Go Pet Care* dari media sosial maupun lingkungan sekitar.

Apakah kamu pernah melihat promosi Go Pet Care di Instagram?

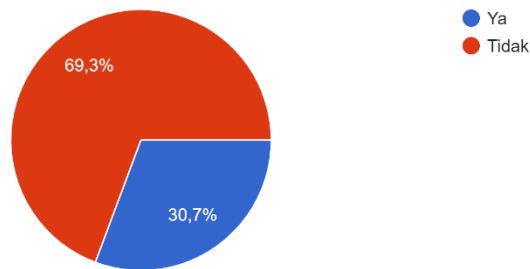
114 jawaban



Gambar II. 27 Hasil Kuesioner Promosi Go Pet Care, Pertanyaan 3&4
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Menurut responden sebesar 63,2% masyarakat di lingkungan sekitar masih belum mengetahui promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care*, 47,4% responden yang mengetahui promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care* melalui sosial media Instagram sebagai media promosi, dan 52,6% responden tidak mengetahui promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care* melalui sosial media Instagram.

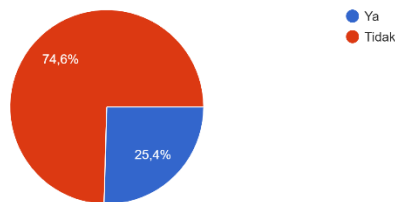
Apakah kamu pernah melihat promosi Go Pet Care di media cetak?
114 jawaban



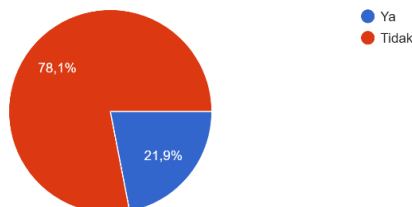
Gambar II. 28 Hasil Kuesioner Promosi Go Pet Care, Pertanyaan 5
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Pada gambar II.25 sebanyak 69,3% responden tidak mengetahui bahwa *Go Pet Care* menggunakan media cetak sebagai media promosi, dimana *Go Pet Care* selalu memberikan promosi menggunakan media cetak ketika sudah menjadi pelanggan *Go Pet Care*, dan 30,7% responden mengetahui adanya promosi menggunakan media cetak yang dilakukan oleh *Go Pet Care*.

Apakah anda tertarik dengan promosi yang dilakukan oleh Go Pet Care di Insatgram?
114 jawaban



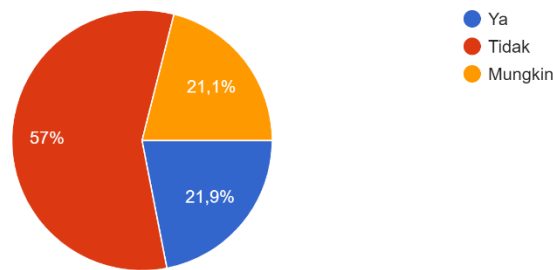
Apakah anda tertarik dengan promosi yang dilakukan oleh Go Pet Care di media cetak?
114 jawaban



Gambar II. 29 Hasil Kuesioner Promosi Go Pet Care, Pertanyaan 6&7
Gambar II. 2
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Menurut para responden, terkait dengan promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care* menggunakan media Instagram dan media cetak, sebesar 74,6% responden tidak mengetahui bahwa *Go Pet Care* menggunakan Instagram sebagai media promosi, dan 68,1% responden tidak mengetahui promosi dengan menggunakan media cetak yang dilakukan oleh *Go Pet Care*, karena *Go Pet Care* terakhir menggunakan Instagram dan media cetak sebagai media promosi hingga sampai tahun 2022 dan sampai sekarang promosi menggunakan Instagram tidak dilanjutkan oleh *Go Pet Care* dikarenakan, sejak tahun 2020 hingga 2022 yang membuat promosi menggunakan media cetak dan Instagram yaitu mitra Satwagia.

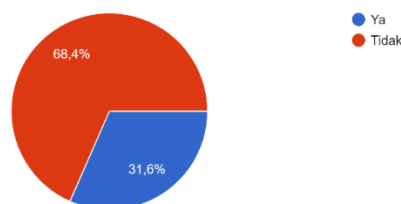
Menurut anda, apakah promosi yang dilakukan oleh Go Pet Care sudah menarik perhatian anda?
114 jawaban



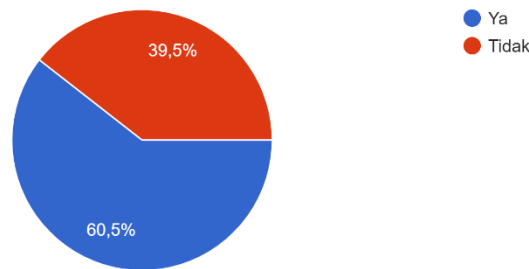
Gambar II. 30 Hasil Kuesioner Promosi Go Pet Care, Pertanyaan 8
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Pada gambar II.27 diatas, menunjukkan terkait pertanyaan ketertarikan konsumen akan promosi yang sudah dilakukan oleh *Go Pet Care*, 57% responden tidak tertarik dengan promosi yang dibuat oleh Go Pet Care di media sosial ataupun media cetak, 21,1% responden meragukan akan ketertarikannya oleh promosi yang dibuat oleh *Go Pet Care*, dan hanya 21,9% responden yang tertarik dengan promosi yang dibuat oleh *Go Pet Care*.

Jika hewan peliharaanmu sakit, apakah anda akan membawanya ke Go Pet Care?
114 jawaban



Jika hewan peliharaanmu sakit apakah anda akan membawanya ke klinik hewan?
114 jawaban



Gambar II. 31 Hasil Kuesioner Promosi *Go Pet Care*, Pertanyaan 9&10
Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Pada gambar II.28 diatas, menunjukan terakait pertanyaan kepada responden tentang minatnya untuk lebih memilih layanan di *Go Pet Care* atau di klinik hewan jika hewan peliharaannya sakit, sebanyak 68,4% responden tidak ingin mengunjungi *Go Pet Care*, dan 60,5% responeden lebih memilih membawa hewan peliharaannya ke klinik hewan, dimana klinik hewan dan *Go Pet Care* jaraknya tidak terlalu jauh.

II.3.2 Analisis SWOT

Startegi yang digunakan menggunakan promosi untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan acaman diperlukannya analisis SWOT. Analisis SWOT menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2008:64) adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strengths*), Kelemahan (*weakness*), Peluang (*opportunities*), dan Ancaman (*Threats*). Analsis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Selanjutnya melakukan analisis SWOT dalam membahas permasalahan. Analisis SWOT dapat dilihat pada table II.1 dibawah ini.

Tabel II. 1 Analisis SWOT
 Sumber : Dokumen Pribadi (2024)

Faktor internal dan eksternal	<p>(S) Strengths (Kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produk dan layanan lengkap. • Pemeriksaan hewan gratis. • Obat diracik khusus oleh dokter hewan. 	<p>(W) Weakness (Kelemahan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengalami penurunan penjualan setelah berputus mitra. • Promosi berulang-ulang.
<p>(O) Opportunities (Peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peluang untuk Mengembangkan layanan. • Meningkatkan promosi mandiri. • Peluang untuk pertumbuhan bisnis. 	<p>Strategi (SO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menerapkan inovasi pada produk dan layanan. • Menarik minat para pecinta hewan peliharaan untuk melakukan layanan. 	<p>Strategi (WO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat promosi terbaru untuk meningkatkan penjualan. • Membuka cabang untuk pertumbuhan bisnis dan mengembangkan layanan.
<p>(T) Threats (Ancaman)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pesaing yang menawarkan produk dan layanan lebih murah. • Keterbatasan promosi. 	<p>Strategi (ST)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan layanan lebih baik. • Diferensiasi produk dan layanan. • Membuat paket layanan yang menarik dan memberikan nilai tambah. 	<p>Strategi (WT)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mencari mitra promosi baru atau mengembangkan promosi internal. • Memberikan pelatihan kepada tim dalam hal pemasaran dan promosi. • Menerapkan harga yang kompetitif.

Analisis pada tabel tersebut menunjukkan bahwa *Go Pet Care* mampu untuk menerapkan inovasi lebih baik lagi pada produk dan layanan, serta mampu menarik minat para pecinta hewan peliharaan untuk menggunakan layanan dan pembelian produk di *Go Pet Care*

II.4 Resume

Satwagia *Pet Care* bermitra dengan Perusahaan Ibu Iim dari tahun 2020 hingga 2022 di Bogor, namun hubungan mitra berakhir dan perusahaan tersebut berubah nama menjadi *Go Pet Care*. *Go Pet Care* berlokasi di Ruko Cimareme Indah Perumahan, Jl. Cimareme Indah Desa Cimareme, Kecamatan Ngamprah, Kabupaten Bandung Barat, dan telah beroperasi selama 5 tahun. Fokus *Go Pet Care* adalah pada pelayanan dan produk untuk pecinta hewan, khususnya kucing, dengan menjual berbagai kebutuhan hewan peliharaan dan menyediakan layanan medis di klinik hewan. Mereka juga menawarkan jasa grooming, terutama untuk kucing. Pada awal berdirinya pada tahun 2019, *Go Pet Care* baru memulai usaha dan belum memiliki layanan atau produk yang lengkap. Namun, dengan kemitraan dengan Satwagia dalam beberapa tahun berikutnya, *Go Pet Care* berhasil meningkatkan produk dan layanan. Pada tahun 2022, *Go Pet Care* memutuskan untuk tidak lagi bermitra dengan Satwagia karena telah mengalami perkembangan yang signifikan dalam layanan dan produknya sendiri. Setelah putus mitra dengan Satwagia, *Go Pet Care* mengalami penurunan penjualan selama 2 tahun karena kurangnya promosi. Saat ini, mereka hanya melakukan promosi yang sudah dibuat sebelumnya oleh Satwagia.

II.5 Solusi Perancangan

Dari hasil riset yang telah dilakukan dan adanya permasalahan yang terjadi terkait dengan promosi yang dilakukan oleh *Go Pet Care* sehingga menimbulkan penurunan pada penjualan, maka sebagai solusi dari permasalahan ini perlu dibuatkan media promosi untuk meningkatkan kesadaran merek kepada masyarakat dan meningkatkan penjualan pada produk dan layanan di *Go Pet Care*. Tujuan utama promosi merupakan buat tingkatan penjualan. Tetapi, pasti saja wajib didahului dengan pengenalan produk ke masyarakat. Tidak cuma itu, promosi wajib fokus upaya menghasilkan ketertarikan warga memakai produk/ jasa yang ditawarkan (Persada 2022). Promosi yang digunakan yaitu melalui video iklan untuk sosial media, dikarenakan dari hasil wawancara bersama pemilik *Go Pet Care*, dan hasil kuesioner bahwa kebanyakan konsumen sudah mengetahui promosi di *Go Pet Care* ini melalui sosial media.