

# 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Banyak perusahaan yang terus berpacu untuk meningkatkan sistem informasi dengan menggunakan teknologi di era globalisasi ini. Hal ini dapat berdampak positif bagi dunia manajemen agar terus meningkatkan kinerja perusahaan untuk mengembangkan sistem pemasaran melalui teknologi yaitu internet. Banyak metode yang diterapkan ke dalam *marketing* sebuah perusahaan dengan berbagai macam cara dan metode. Hal tersebut harus berkembang menjadi sesuatu yang baru dan inovatif sehingga produsen dan konsumen mampu bertemu serta berinteraksi melalui media tertentu termasuk dengan *internet marketing*. *Internet marketing* memudahkan konsumen menentukan transaksi jual beli secara bebas, tidak memerlukan tempat maupun waktu khusus, dan dapat diakses dengan mudah oleh setiap orang. Pada saat ini kita berada ditengah-tengah industri 4.0. pemicunya adalah penyebaran global internet dan teknologi baru seperti sensor nirkabel serta kecerdasan buatan. Industri 4.0, akan secara radikal mengubah cara manusia hidup dan bekerja (Savitri, 2019). Menurut COMA (2018), pada era kolaborasi di industri 4.0. ini, pelanggan tidak hanya dijadikan sebagai subjek tetapi menjadi mitra pengembangan produk.

Peternakan mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi karena peternakan mampu menyediakan pangan terutama untuk memenuhi kebutuhan akan protein hewani. Peternakan juga sebagai sumber pendapatan, kesempatan kerja, dan sebagai usaha pertanian berkelanjutan. Peternakan Sari Tani adalah salah satu usaha peternakan yang bergerak di bidang penggemukan sapi potong. Sapi pada Peternakan Sari Tani dipanen pada Idul Adha. Sapi yang dijual yakni sapi Limousin, Simmental, Peranakan *Ongole*, dan Pegon. Adapun data penjualan yang terdapat pada Peternakan Sari Tani dari tahun 2018-2019 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Penjualan sapi pada Peternakan Sari Tani tahun 2018-2019

Tahun	Stok sapi (ekor)	Penjualan (ekor)
2018	77	70
2019	90	75

Sumber: Peternakan Sari Tani (2020)

Berdasarkan Tabel 1 setiap tahun dihitung sejak tahun 2018 hingga 2019 sapi yang dijual tidak selalu memenuhi target penjualan atau tidak selalu habis terjual pada hari Raya Idul Adha. Terkait dengan permasalahan yang terjadi pada Peternakan Sari Tani, maka penulis memiliki ide pengembangan bisnis yakni dengan membuat *website* sebagai salah satu metode penjualan yang akan diterapkan pada Peternakan Sari Tani. Pembuatan *website* ditujukan agar sapi

yang terdapat pada Peternakan Sari Tani dapat terjual habis sesuai dengan target pada tahun tersebut. Selain itu, tujuan dari pembuatan *website* adalah agar elemen masyarakat, baik di sekitar Kabupaten Cianjur maupun masyarakat luas dapat mengetahui keberadaan Peternakan Sari Tani. Pada tahun sebelum pengembangan bisnis, Peternakan Sari Tani hanya menjual sapi kepada pelanggan yang sudah membeli dari tahun-tahun sebelumnya. Masyarakat sekitar Kabupaten Cianjur pun belum banyak mengetahui keberadaan lokasi Peternakan Sari Tani.

Keberadaan Peternakan Sari Tani dengan adanya *website* merupakan hal yang sangat penting guna menghubungkan antara Peternakan Sari Tani dengan konsumen di seluruh daerah terkhusus pada Kabupaten Cianjur. *Website* juga menjadi daya tarik atau nilai tambah di dalam aktivitas bisnis perusahaan.

Terdapat dua hal dalam *website* yang dapat mempengaruhi daya tarik dan daya beli konsumen, yaitu tampilan dan isi *website*. Tampilan *website* yang terdiri atas tulisan dan gambar proporsional membuat konsumen nyaman saat membaca *website*. Selain tampilan yang nyaman dibaca, isi *website* yang memuat informasi lengkap perusahaan dan produk yang dijual perusahaan yang tersedia pada *website* tersebut juga akan meningkatkan daya tarik dan daya beli konsumen.

Isi *website* terdiri atas profil perusahaan, alamat perusahaan, dan informasi lengkap produk yang dijual. Salah satu isi *website* yang akan menjadi faktor penting yakni profil perusahaan. Semakin lengkap profil perusahaan, semakin meningkat kepercayaan calon konsumen. Perusahaan yang sudah memiliki banyak pengalaman dan memiliki citra baik di masyarakat akan tercermin pada setiap komentar konsumen yang tertera di *website* akan menjadi faktor penambah kepercayaan calon pembeli. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang akan membeli produk pada *website* tersebut. Hal penting lain yakni informasi alamat perusahaan yang dimudahkan dengan adanya tombol navigasi pada *website*. Tombol navigasi berfungsi untuk memudahkan calon konsumen mengunjungi lokasi Peternakan Sari Tani. Keengganan konsumen dalam mengetik ulang atau mengingat alamat lokasi yang tertera pada profil perusahaan menjadikan tombol navigasi merupakan hal penting dalam ketertarikan calon konsumen. Isi *website* ketiga yaitu informasi lengkap mengenai produk yang dijual yang terdiri atas gambar asli sapi serta keterangan jenis dan bobot sapi yang terdapat dalam peternakan tersebut. Gambar asli dari sapi yang dijual juga menjadi faktor yang tidak kalah penting dalam menarik perhatian calon konsumen. Hal ini memudahkan konsumen memilih sapi yang akan dibeli dan membuat efisiensi waktu calon konsumen dengan tidak harus datang ke lokasi Peternakan Sari Tani.

## 1.2 Tujuan

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan, maka tujuan dari penyusunan Kajian Pengembangan Bisnis pada Peternakan Sari Tani adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis di Peternakan Sari Tani berdasarkan kelemahan dan peluang yang dimiliki perusahaan.
2. Menganalisis kelayakan rencana pengembangan bisnis pada Peternakan Sari Tani dengan menggunakan aspek finansial dan non finansial.