

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peternakan domba memegang peranan penting dalam mendukung perekonomian nasional, khususnya di Jawa Barat, yang memiliki populasi domba terbesar di Indonesia. Data dari Badan Pusat Statistik (2022) menunjukkan bahwa populasi domba di Jawa Barat mencapai lebih dari 8.468.224 ekor pada tahun 2022, mencerminkan potensi besar dalam sektor ini. Namun, meskipun populasinya signifikan, sektor peternakan domba masih menghadapi tantangan dalam menjaga stabilitas dan kualitas hasil ternak. (Unique, 2016)

Indonesia memiliki keunggulan geografis dan iklim tropis yang sangat mendukung untuk pengembangan sektor peternakan. Lahan yang luas, ketersediaan hijauan pakan ternak yang melimpah, serta suhu yang relatif stabil menjadi faktor pendukung utama yang memungkinkan usaha peternakan, termasuk peternakan domba, untuk tumbuh dan berkembang secara optimal. Keunggulan ini tentunya harus dimanfaatkan sebaik mungkin dengan pendekatan usaha yang terstruktur dan berkelanjutan.

Menjawab peluang dan tantangan tersebut, Raihan Farm House didirikan sebagai salah satu unit usaha yang bergerak di bidang peternakan domba. Usaha ini berlokasi di daerah Rancabali, Ciwidey, Bandung, merupakan salah satu peternakan yang berfokus pada kualitas dalam pengelolaan domba dan produk turunannya. Kualitas peternakan domba mencakup aspek kesehatan

ternak, kebersihan kandang, kualitas pakan, dan manajemen pengelolaan. Penerapan praktik peternakan yang baik (Good Farming Practice) menjadi kunci dalam memastikan kualitas tersebut. (Yuniza et al., 2023)

Raihan Farm House tidak semata-mata mengejar keuntungan finansial, tetapi juga berkomitmen pada peningkatan kualitas peternakan melalui perawatan ternak yang baik, pemilihan bibit unggul, serta sistem manajemen peternakan yang efektif. Kualitas ternak menjadi perhatian utama dalam setiap proses produksi, sehingga domba yang ditawarkan tidak hanya sehat, tetapi juga memenuhi standar kebutuhan konsumen yang semakin selektif.

Pelayanan yang diberikan oleh Raihan Farm House juga dirancang secara profesional, mulai dari proses pemesanan, konsultasi kebutuhan pelanggan, hingga pengantaran domba ke lokasi yang ditentukan. Hal ini bertujuan untuk membangun kepercayaan pelanggan serta menciptakan pengalaman bertransaksi yang mudah dan menyenangkan. Dengan pendekatan ini, diharapkan loyalitas pelanggan dapat terbentuk dan bisnis dapat berkembang secara berkelanjutan. (Sulistio & Tri Budiawan, 2024)

Dalam menjalankan usaha ini, perencanaan bisnis yang matang menjadi aspek penting yang tidak bisa diabaikan. Raihan Farm House menyusun strategi usaha berdasarkan analisis pasar, pemetaan kebutuhan konsumen, serta perhitungan biaya operasional dan proyeksi keuntungan. Selain itu, faktor risiko juga diperhitungkan secara cermat untuk meminimalisir kendala yang mungkin terjadi di masa mendatang.

Strategi pemasaran menjadi bagian penting dalam pengembangan usaha, mengingat persaingan yang cukup ketat di bidang peternakan. Raihan Farm House mengandalkan pemasaran digital melalui media sosial dan website resmi untuk menjangkau konsumen secara luas. Selain itu, pendekatan langsung kepada pelanggan melalui pameran ternak, kemitraan dengan agen aqiqah, serta promosi musiman seperti menjelang Idul Adha juga menjadi bagian dari strategi pemasaran yang diterapkan.

Dari aspek keuangan, pencatatan yang transparan dan akuntabel sangat diperlukan agar perkembangan usaha dapat terukur secara objektif. Laporan keuangan disusun secara periodik untuk memantau arus kas, laba rugi, serta kebutuhan investasi tambahan. Dengan sistem keuangan yang tertib, keputusan bisnis dapat diambil dengan dasar yang kuat dan rasional.

Laporan akhir perkembangan usaha ini disusun sebagai bentuk refleksi atas perjalanan dan pencapaian yang telah diraih oleh Raihan Farm House dalam kurun waktu tertentu. Laporan ini juga memuat data dan analisis yang dibutuhkan untuk mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan. Selain itu, laporan ini menjadi rujukan dalam menyusun rencana kerja dan pengambilan kebijakan strategis di masa mendatang.

Dengan demikian, kehadiran Raihan Farm House sebagai pelaku usaha di bidang peternakan domba tidak hanya menjadi jawaban atas kebutuhan pasar, tetapi juga berkontribusi dalam mengembangkan sektor peternakan lokal. Diharapkan, melalui pengelolaan usaha yang profesional dan terukur, Raihan Farm House dapat menjadi contoh bagi usaha peternakan lainnya dalam

membangun bisnis yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga berdampak positif secara sosial dan ekonomi bagi masyarakat sekitar. (Surachman et al., 2022)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan pada Raihan Farm House dalam meningkatkan penjualan produk ternak
2. Bagaimana proses operasional peternakan pada Raihan Farm House dalam memenuhi permintaan pasar secara konsisten
3. Bagaimana manajemen sumber daya manusia dijalankan dalam usaha peternakan pada Raihan Farm House
4. Bagaimana pengelolaan keuangan dilakukan dalam usaha peternakan pada Raihan Farm House

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang diajukan, Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan pada Raihan Farm House dalam upaya meningkatkan penjualan produk ternak.
2. Untuk memahami dan menjelaskan proses operasional peternakan pada Raihan Farm House dalam rangka memenuhi permintaan pasar secara konsisten.

3. Untuk mengevaluasi pelaksanaan manajemen sumber daya manusia dalam kegiatan usaha peternakan di Raihan Farm House.
4. Untuk mengkaji bagaimana pengelolaan keuangan dilakukan dalam usaha peternakan pada Raihan Farm House.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka manfaat pada penelitian ini adalah :

A. Bagi Penulis

Sebagai bahan evaluasi dan refleksi terhadap proses pelaksanaan bisnis serta sebagai pembelajaran dalam manajemen usaha secara langsung.

B. Bagi Dunia Akademik

Menjadi salah satu referensi dan studi kasus dalam pengembangan kewirausahaan berbasis peternakan, khususnya untuk mahasiswa atau peneliti di bidang agribisnis dan manajemen.

1. Studi ini membantu akademisi memahami faktor-faktor spesifik yang memengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk peternakan, khususnya domba.
2. Hasil penelitian dapat memperkaya teori-teori yang berhubungan dengan kualitas produk, preferensi konsumen, dan strategi pemasaran di sektor peternakan.
3. Penelitian ini dapat menjadi basis data bagi penelitian lanjutan yang bertujuan meningkatkan kualitas peternakan di Indonesia, khususnya pada skala usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

C. Bagi Pelaku Usaha Lain

Memberikan inspirasi dan wawasan mengenai peluang serta tantangan dalam menjalankan usaha peternakan domba secara profesional.

1. Raihan Farm House dan peternakan lain dapat menggunakan hasil penelitian ini untuk memperbaiki kualitas peternakan mereka, baik dari segi manajemen pakan, kesehatan ternak, maupun kebersihan lingkungan peternakan.
2. Peternak dapat merancang strategi pemasaran yang lebih efektif berdasarkan preferensi konsumen, termasuk penetapan harga yang kompetitif, promosi, dan edukasi konsumen.
3. Dengan memahami preferensi konsumen, peternak dapat menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan ekspektasi konsumen, sehingga meningkatkan kepuasan pelan

1.5 Ruang Lingkup

Ruang lingkup laporan ini meliputi seluruh aktivitas bisnis peternakan domba yang dilakukan oleh Raihan Farm House selama periode pelaporan, mulai dari aspek perencanaan usaha, pelaksanaan operasional, pemasaran, pengelolaan keuangan, hingga evaluasi usaha. Fokus laporan diarahkan pada aspek-aspek penting yang mendukung keberhasilan usaha, serta mencakup data dan informasi dari 11 Maret 2025 hingga tanggal 31 Mei 2025.