

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peternakan merupakan bagian dari sektor pertanian yang fokus pada pemeliharaan hewan ternak. Kegiatan peternakan bertujuan untuk memanfaatkan hewan ternak sebagai sumber pendapatan. Banyak individu yang terlibat dalam usaha beternak dengan fokus pada penjualan, terutama untuk hewan-hewan yang digunakan dalam pelaksanaan ibadah Qurban. Hewan Qurban merupakan binatang sembelihan seperti unta, sapi, atau kambing yang disembelih pada Hari Raya Idul Adha dan pada hari-hari tasyrik (11, 12, 13 Zulhijjah). Sembelihan ini dilakukan sebagai bagian dari ibadah dan sebagai bentuk mendekatkan diri kepada Allah Subhanahu Wata'ala.

E-commerce merupakan aktivitas jual beli yang terjadi melalui platform digital dengan memanfaatkan internet sebagai medium transaksi. Keberadaan e-commerce mempermudah pelaksanaan pembelian dan penjualan secara online, menjadi kunci pengembangan bisnis dan potensi keuntungan di masa mendatang. Persaingan bisnis online semakin intens, bahkan hingga mencapai persaingan harga. Untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan usaha Online Shop, penting bagi mereka untuk melakukan segmentasi pasar dan menyediakan nilai tambah unik dalam layanan mereka. Pemberian pelayanan yang lebih baik menjadi kunci untuk mempertahankan kepercayaan dan konsistensi pelanggan terhadap Online Shop tersebut. (Kosdiana, K., & Chandra, Y. I., 2022)

Industri E-Commerce secara global terus mengalami perkembangan yang pesat. Agar tetap relevan dan bersaing, bisnis online perlu mengikuti perkembangan terkini dalam E-Commerce serta memahami perubahan dalam harapan pelanggan. Jika tidak mengikuti perkembangan ini, risiko kehilangan penjualan akan meningkat. E-Commerce didefinisikan sebagai platform untuk menjalankan transaksi jual beli, pemasaran, dan pembelian barang atau jasa

dengan menggunakan sistem elektronik, seperti internet, televisi, dan teknologi jaringan lainnya. (Ruli, A. R., 2023)

Saat ini, persaingan usaha antar penjualan hewan qurban semakin banyak, maka dari itu perlunya inovasi dari pelaku usaha untuk memperluas area penjualan. Sudah banyak juga toko hewan qurban yang memanfaatkan teknologi, Toko Hewan Bratajaya Farm memanfaatkan platform e-commerce sebagai salah satu metode penjualan mereka. Dengan adanya e-commerce, diharapkan pelanggan dapat dengan mudah mencari hewan qurban tanpa perlu mengunjungi langsung toko, sehingga menghemat waktu.

Salah satu hambatan dalam menjual hewan ternak adalah kesulitan dalam memperoleh informasi mengenai kualitas dan harga yang sesuai. Tantangan ini menjadi hambatan bagi baik penjual maupun pembeli, terutama bagi masyarakat yang membutuhkan hewan Qurban. Untuk mengatasi masalah ini, pemanfaatan teknologi diusulkan sebagai solusi, seperti dalam situasi di atas. Salah satu implementasi solusi tersebut adalah pengembangan aplikasi berbasis web yang menyediakan informasi mengenai penjualan hewan ternak untuk Qurban dan Aqiqah. Tujuan yang dimaksud adalah memastikan bahwa konsumen dan penjual ternak dapat melaksanakan transaksi jual-beli melalui sistem yang terhubung. Sistem ini menyediakan opsi metode pembayaran non-tunai (transfer) yang dapat disesuaikan dengan pilihan pembeli. (Pakaya, R., Tapate, A. R., & Suleman, S., 2020).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Silviana, Y., dan Sutarmin, S., 2022) penerapan aplikasi penjualan hewan Qurban dan Aqiqah melalui website memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan hasil penjualan. Hal ini disebabkan oleh kemampuan sistem untuk memfasilitasi penjualan tidak hanya secara langsung, tetapi juga melalui platform online. Dengan adopsi sistem ini, manajemen data dapat dilakukan dengan lebih efisien dan akurat. Sistem online ini dibuat dengan maksud untuk meluaskan jangkauan penjualan hewan qurban dan aqiqah. Rincian lengkap mengenai hewan qurban dan aqiqah, serta ketersediaannya, disajikan dengan jelas untuk memudahkan proses pemesanan bagi pelanggan.

Selain itu, (Bayu Shantya Budi et al., 2020) melakukan penelitian mengenai perancangan sistem e-commerce untuk jual beli hewan kurban dan pendistribusiannya di wilayah Jabodetabek. Sistem ini dirancang untuk mempermudah proses jual beli hewan kurban, mulai dari pemilihan hewan, pemesanan, pembayaran, hingga pendistribusiannya. Sistem ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam mendapatkan hewan kurban yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, serta mempermudah proses pendistribusian hewan kurban kepada yang membutuhkan. Penelitian ini memanfaatkan metode kualitatif yang melibatkan penerapan teknik observasi lapangan, wawancara, dan studi dokumentasi. Kesimpulannya adalah tujuan dari aplikasi Qurbanku dirancang untuk mempermudah proses penjualan, pembelian, dan penyaluran hewan kurban di peternakan Haji Ugan.

Berdasarkan latar belakang diatas dibuatlah suatu rancangan website penjualan hewan qurban dengan adanya website tersebut dapat membantu penjualan pada toko bratajaya farm, maka dilakukan penelitian yang berjudul **“E-COMMERCE PENJUALAN HEWAN QURBAN DITOKO BRATAJAYA FARM MENGGUNAKAN METODE CONTENT BASED FILTERING”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, perumusan masalah yang dapat dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Customer merasa kurang efisien dalam pembelian hewan qurban
2. Ruanglingkup penjualan yang terbatas
3. Pengarsipan data yang kurang efektif.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini agar pembahasan lebih terfokus dan efektif maka penelitian ini hanya membahas pada perancangan E-Commerce Penjualan Hewan Qurban diToko Bratajaya Farm.

1.4 Tujuan Penelitian

Terdapat beberapa tujuan penelitian yaitu:

1. Membuat teknologi E-Commerce Toko Hewan Qurban agar memudahkan user.
2. Mempermudah admin mengelola data transaksi
3. Memperluas ruang lingkup penjualan pada toko bratajaya farm.

1.5 Kontribusi

Penelitian ini berfokus untuk membuat website e-commerce penjualan hewan qurban diToko Bratajaya Farm. Dengan adanya penelitian ini untuk memudahkan masyarakat dalam pembelian hewan qurban. Selain itu dengan adanya sistem ini toko bratajaya farm bisa lebih efisien dalam penghematan waktu dan biaya pelanggan.

