

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Peternakan burung murai batu, terutama sebagai usaha komersial, memiliki beberapa tantangan yang berkaitan dengan kepuasan konsumen. Berikut beberapa permasalahan yang sering terjadi:

1. Kualitas burung tidak sesuai ekspektasi

Kicauan : Burung yang dihasilkan tidak memiliki kicauan yang merdu, bervariasi atau sesuai dengan jenis murai batu yang dibeli.

Fisik : Burung memiliki cacat fisik, penyakit bawaan, atau ukuran tubuh yang tidak sesuai setandar.

Genetik : Potensi genetik burung untuk berkicau tidak sebaik yang di janjikan, sehingga sulit dilatih.

2. Penyakit dan kesehatan burung

Penyakit menular : Burung yang dibeli terinfeksi penyakit menular seperti flu burung, cacar, atau penyakit lainnya, sehingga menyebabkan kematian atau penurunan kualitas burung.

Parasit : Burung terinfeksi parasit seperti kutu, cacing, atau tungau yang mengganggu kesehatan dan penampilan burung.

3. Harga yang tidak sesuai kualitas

Terlalu mahal : Harga burung yang dijual terlalu tinggi dibandingkan dengan kualitas burung yang ditawarkan .

Terlalu murah : Harga yang terlalu murah seringkali mengindikasikan kualitas burung yang rendah atau adanya masalah kesehatan.

4. Informasi yang tidak akurat

Umur burung : umur burung seringkali tidak sesuai dengan yang tertera pada catatan penjualan, sehingga mempengaruhi harga dan potensi perkembangan burung.

Asal-usul : Asal-usul burung tidak jelas, sehingga sulit untuk mengetahui riwayat kesehatan dan kualitas genetic burung.

5. Pelayanan purna jual yang kurang baik

Tidak ada garansi: Tidak adanya garansi kesehatan atau kematian burung membuat konsumen merasa tidak terlindungi jika terjadi masalah pada kesehatan atau kematian burung setelah pembelian.

Sulit dihubungi: Peternak sulit dihubungi ketika konsumen membutuhkan bantuan atau informasi terkait burung yang telah dibeli.

6. Persaingan tidak sehat

Penipuan: Terhadap oknum yang melakukan penipuan dengan menjual burung palsu atau burung dengan kualitas jauh dibawah yang dijanjikan.

Persaingan harga: Persaingan harga yang tidak sehat dapat mendorong peternak untuk mengorbankan kualitas burung demi mendapatkan keuntungan lebih besar.

1.2 Solusi Dan Nilai Lebih Yang Di Tawarkan

Solusi untuk mengatasi permasalahan konsumen :

- a) **Transparansi:** Memberikan informasi yang akurat dan lengkap mengenai burung yang dijual, termasuk umur, asal-usul, riwayat kesehatan, dan potensi genetik.
- b) Memberikan garansi kesehatan atau kematian burung dalam jangka waktu tertentu.
- c) Menyediakan layanan purna jual: menyediakan layanan purna jual yang baik, seperti konsultasi kesehatan, bantuan dalam perawatan, atau penggantian burung jika terjadi masalah.
- d) menetapkan Standar kualitas yang jelas untuk setiap jenis burung yang dijual.
- e) **Edukasi:** Memberikan edukasi kepada konsumen mengenai cara memilih burung yang sehat dan berkualitas, serta cara merawat burung dengan benar.

f) **Nilai Lebih**

g) **Kualitas Burung:**

h) **Genetik Unggul:** peternakan yang baik biasanya memiliki indukan dengan kualitas suara dan postur tubuh yang baik, sehingga menghasilkan anakan dengan potensi yang tinggi.

i) **Perawatan sehat:** Burung dirawat dengan baik, mendapat nutrisi yang cukup, dan lingkungan yang bersih.

- j) **Karakter yang stabil:** Burung memiliki karakter yang stabil, tidak mudah stres, dan cenderung lebih cepat jinak.
- k) Pengalaman peternak yang berpengalaman memiliki pengetahuan mendalam tentang perawatan, penangkaran, dan pemeliharaan burung murai batu.
- l) **Teknik penangkaran:** menguasai teknik penangkaran yang baik, sehingga menghasilkan anakan yang sehat dan berkualitas.

1.3 Tujuan Mulia (*Noble purpose*)

Tujuan mulia yang dimiliki peternakan murai batu Lancar Rezeki Fam menunjukkan bahwa kegiatan ini tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi semata, tetapi juga memiliki kontribusi yang signifikan terhadap pelestarian alam, pengembangan masyarakat, dan kemajuan ilmu pengetahuan terhadap peternakan burung murai batu.

1.4 Visi, Misi dan Logo

Visi:

Menjadi peternakan murai batu yang mencetak anakan murai batu berkualitas.

Misi:

- a) Menghasilkan murai batu berkualitas tinggi: menghasilkan suara kicau yang merdu dan fisik yang prima, sesuai dengan standar lomba dan kegemaran penghobi.
- b) pelestarian spesies: berkontribusi pada pelestarian murai batu, mungkin menjadi semakin langka di alam liar, dengan memastikan praktik pembiakan yang etis dan berkelanjutan
- c) Inovasi dalam pembiakan: meningkatkan kualitas burung yang di hasilkan
- d) Kepuasan Pelanggan: memastikan semua pelanggan mendapatkan layanan terbaik dan murai batu yang sesuai dengan harapan mereka.

- e) Dukungan Komunitas:membangun relasi yang kuat dan mendukung kegiatan yang meningkatkan minat serta pengetahuan tentang murai batu.

Logo bisnis



Gambar 1.1 Logo Lancar Rezeki Farm

Makna dari Lancar Rezeki Farm adalah mencerminkan semangat dan keberlanjutan. warna merah dapat melambangkan semangat, keberanian, dan keberlanjutan dalam usaha. Sementara warna biru tua dapat mempresentasikan ke percayaan, ke stabilan, dan *Profesionalisme*. Kombinasi ini dapat menciptakan kesan bahwa bisnis ini tidak hanya berfokus Pada kesuksesan materi, tetapi juga pada keberlanjutan jangka panjang.