

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK *DRY CAT FOOD*
BERBAHAN DASAR MAGGOT BSF DI
KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

VELMA NABILA RIVERA

NPM : 2004300073

Program Studi : AGRIBISNIS



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK *DRY CAT FOOD*
BERBAHAN DASAR MAGGOT BSF DI
KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

VELMA NABILA RIVERA
2004300073
AGRIBISNIS

Disusun sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Strata 1 (S1)
pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Dosen Pembimbing:



Salsabila, S.P., M.P.

Ketua

Disahkan Oleh:
Dekan

Assoc. Prof. Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si.



PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Velma Nabila Rivera
NPM : 2004300073

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Produk *Dry Cat Food* Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan” adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber dengan jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang sudah saya peroleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, April 2024
Yang Menyatakan



Velma Nabila Rivera

RINGKASAN

Velma Nabila Rivera “Strategi Pemasaran Produk *Dry Cat Food* Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan”. Dibimbing oleh : Ibu Salsabila, S.P., M.P. sebagai ketua komisi pembimbing. Penelitian ini bertujuan mengetahui Pemasaran Produk *Dry Cat Food* Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dan analisis SWOT untuk menjelaskan tentang strategi dan pola pemasaran produk *dry cat food*. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja atau purposive. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dan metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode analisis data deskriptif dan kualitatif. Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian maka dapat disimpulkan bahwa, terdapat dua strategi pemasaran yang dilakukan yaitu secara daring melalui media sosial dan secara offline melalui promosi langsung ke masyarakat, kolaborasi dengan pet shop, dan distribusi ke toko-toko pakan kucing. Dan dari hasil survei 100 responden, ditemukan bahwa sebanyak 87% dari masyarakat tertarik dengan produk *dry cat food* dan ingin memberikannya kepada kucing kesayangan mereka.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Maggot, *Dry Cat Food*, dan SWOT.

SUMMARY

Velma Nabila Rivera “Marketing Strategy for Maggot Bsf-based Dry Cat Food Products in Medan City”. Supervised by: Mrs. Salsabila, S.P., M.P. as the head of the supervisory commission. This study aims to determine the Marketing of Maggot Bsf-based Dry Cat Food Products in Medan City.

This research uses descriptive analysis methods and SWOT analysis to explain the strategies and marketing patterns of dry cat food products. Determination of the research location is done intentionally or purposively. The data used are primary data and secondary data, and the methods used in data collection are descriptive and qualitative data analysis methods. Based on the results and discussion of the research, it can be concluded that there are two marketing strategies carried out, namely online through social media and offline through direct promotion to the public, collaboration with pet shops, and distribution to cat food stores. And from the survey results of 100 respondents, it was found that 87% of the public were interested in dry cat food products and wanted to give them to their favorite cats.

Keywords: Marketing Strategy, Maggot, Dry Cat Food, and SWOT.

RIWAYAT HIDUP

Velma Nabila Rivera, lahir pada tanggal 08 Maret 2002 di Batahan, Mandailing Natal, Sumatera Utara. Merupakan putri kedua dari lima bersaudara dari pasangan Ayahanda Rahmadhi Anas dan Ibunda Neridho Yanti.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut:

1. Tahun 2007 menyelesaikan pendidikan Taman Kanak-kanak (TK) di TK Fatayat NU, Kecamatan Batahan, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara.
2. Tahun 2013 menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 338, Kecamatan Batahan, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara.
3. Tahun 2016 menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di MTs. Muhammadiyah 11, Kecamatan Batahan, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara.
4. Tahun 2019 menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri 2 Plus Panyabungan, Kecamatan Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara.
5. Pada Tahun 2020 sampai sekarang, melanjutkan Pendidikan Strata 1 (S1) pada program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Kegiatan yang pernah diikuti selama menjadi mahasiswa fakultas pertanian UMSU antara lain :

1. Mengikuti PKKMB Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tahun 2020.
2. Mengikuti Masta (masa ta'aruf) PK IMM FAPERTA UMSU tahun 2020.
3. Mengikuti kegiatan Kajian Intensif Al-Islam dan Kemuhammadiyah (KIAM) oleh Badan Al-Islam dan Kemuhammadiyah (BIM) tahun 2020.

4. Mengikuti Program Kredensial Mikro Mahasiswa Indonesia (KMMI) pada tahun 2021.
5. Mengikuti Darul Arqam Dasar (DAD) yang diadakan oleh Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Pertanian UMSU pada tahun 2022.
6. Menjabat sebagai Wakil Bendahara II dalam Badan Pimpinan Harian (BPH) PK IMM FAPERTA UMSU Periode Tahun 2022-2023.
7. Melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada bulan Agustus-September 2023 di PT. PD. Paya Pinang Group Tebing Tinggi.
8. Berhasil meraih Hibah Dikti Pekan Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM RE) pendanaan Tahun 2023.
9. Berhasil meraih Hibah Dikti Pekan Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM K) pendanaan Tahun 2023.
10. Sebagai penyaji tingkat nasional dalam Presentasi Ilmiah dan penyaji Poster Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (PKM-K) yang berjudul : “MOCAT (Maggot For Cat) Inovasi Baru Dry cat Food Berbahan Dasar Maggot BSF dengan Kombinasi Jagung dan kedelai yang bernutrisi dan Non-Perishable” pada Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (PIMNAS) ke-36, tanggal 26 s.d 30 November 2023 di Universitas Padjajaran Bandung, Jawa Barat.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan Syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pemasaran Produk *Dry Cat Food* Berbahan Dasar Maggot BSF di Kota Medan”**.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan penulis menyelesaikan skripsi tidak lepas dari dukungan, dorongan dan bimbingan serta bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan dan ketulusan hati menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Assoc. Prof. Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Ibu Dr. Ir. Wan Arfiani Barus, M.P., selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P., selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si. selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Juwita Rahmadani Manik, S.P., M.Si. selaku Sekretaris Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Salsabila, S.P., M.P. selaku Anggota Komisi Pembimbing.
7. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian khususnya dosen program studi Agribisnis.
8. Seluruh Staff Biro Administrasi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Bapak/Ibu SRCC yang telah mendampingi dan memberi semangat selama berlangsungnya Program Kreativitas Mahasiswa.
10. Kedua orangtua tercinta yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan sepenuh hati kepada penulis baik secara moral maupun material.

11. Kakak Elgi Laska Rivera, Adik Syailendra Trama Rivera, Adik Fathir Labosky Rivera dan Adik Zehra Naziya Rivera yang selalu menjadi penyemangat dan motivasi bagi penulis.
12. Tim MOCAT, Muhammad Dandi, M Dermawan, dan Nur Malatika selaku teman-teman seperjuangan selama perlombaan Pimnas ke-36.
13. Seluruh teman-teman seperjuangan Program Studi Agribisnis Stambuk 2020 terkhusus teman-teman Agribisnis-2.

Dengan demikian ucapan terima kasih yang dapat penulis sampaikan. Semoga Allah SWT dapat membalas semua kebaikan yang diberikan. Dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberi pengetahuan yang akan digunakan menjadi penelitian selanjutnya. Penulis juga senantiasa mengharap kritik dan saran demi perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini

Medan, April 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
RIWAYAT HIDUP	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah	2
Tujuan Penelitian	2
Kegunaan Penelitian	3
TINJAUAN PUSTAKA	4
Maggot	4
Profil Usaha	5
Pemasaran	5
Strategi Pemasaran.....	5
Analisis SWOT	6
Penelitian Terdahulu	6
Kerangka Pemikiran.....	7
METODE PENELITIAN.....	9
Metode Penelitian	9
Metode Penentuan Lokasi Penelitian.....	9
Metode Pengambilan Sampel	9
Metode Metode Pengumpulan Data.....	10
Metode Analisis Data	10
Hasil Analisis SWOT.....	11
Definisi dan Batasan Operasional.....	12
DESKRIPSI UMUM LOKASI PENELITIAN.....	13

Letak Geografis Kota Medan.....	18
Sarana dan Prasarana	18
Karakteristik Responden	18
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	16
Strategi Pemasaran Produk Usaha MOCAT	16
Respon konsumen akan Kebutuhan produk.....	16
KESIMPULAN DAN SARAN	17
Kesimpulan	17
Saran	17
DAFTAR PUSTAKA	18
LAMPIRAN	19

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Pengalaman.....	13
2.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia.....	14
3.	Jumlah Tanggungan Responden.....	14
4.	Diagram 1. Kebutuhan Produk.....	25
5.	Diagram 2. Kriteria pakan kucing	26
6.	Diagram 3. Hasil Survey Pasar	26

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	8
2.	Produk Mocat	30
3.	Pemasaran Melalui Platform Online Media Sosial Dan Wa Bisnis	30
4.	Kerja Sama Mitra Toko Pakan Kucing	30

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Laporan Akhir	19
2.	Poster.....	42
3.	Artikel Ilmiah.....	43
4.	Sertifikat PIMNAS 36.....	51

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan ekonomi yang semakin pesat di Indonesia membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dimulai dari berkembangnya kemajuan teknologi, sistem perdagangan, dan minat konsumen yang terus bertambah. Persaingan ini terjadi akibat dari globalisasi dan adanya ekonomi pasar bebas. Perkembangan ekonomi ditandai dengan adanya perubahan yang menyebabkan perusahaan akan menghadapi berbagai kendala di dalam perkembangan bisnisnya. Kondisi pertumbuhan bisnis sekarang ini cukup tinggi, yaitu dapat dilihat dari tumbuhnya perusahaan-perusahaan baru dengan produk yang sejenis sebagai pesaing, sehingga akan terjadi persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar dan konsumen dalam hal ini perusahaan hendaknya mengetahui pasar dimana produk atau jasa yang diproduksi akan ditawarkan atau dipasarkan (Mulyani,2021).

Konsumen merupakan salah satu unsur yang sangat menentukan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya, tanpa adanya konsumen sudah dapat dipastikan pula bahwa perusahaan tersebut adalah perusahaan yang bangkrut. Maka dari itu perlunya kita mengetahui strategi pemasaran (Astuti, 2018).

Strategi pemasaran merupakan awal dalam rangka mengenalkan produk pada konsumen dan ini akan menjadi sangat penting karena akan berkaitan dengan keuntungan-keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan. Strategi pemasaran akan bisa berguna dengan optimal bila didukung dengan perencanaan yang terstruktur baik dari faktor internal (dari dalam) diri konsumen ataupun pengaruh eksternal yaitu rangsangan luar yang dilakukan oleh pelaku usaha (perusahaan),

dimana dalam hal ini perusahaan atau pelaku usaha harus mampu mengidentifikasi perilaku konsumen.

Analisis SWOT merupakan sebuah alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat membantu mengetahui kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Dengan bertujuan untuk memberikan pemahaman dan wawasan yang lebih mendalam kepada para pengusaha tentang peluang pengembangan bisnis yang berpotensi. Analisis SWOT merupakan metode evaluasi bisnis yang digunakan untuk menentukan strategi yang paling sesuai untuk pengembangan produk atau usaha di masa depan (Hanifah, 2023).

Berdasarkan uraian yang diungkapkan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk *dry cat food* berbahan dasar maggot. Oleh karena itu penulis melakukan penelitian dengan judul :
“Strategi Pemasaran Produk Dry Cat Food Berbahan dasar Maggot Bsf di Kota Medan”

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pemasaran produk *dry cat food* berbahan dasar maggot BSF di Kota Medan?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan usaha produk *dry cat food* berbahan dasar maggot BSF berdasarkan lingkungan internal dan eksternal ?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini sebagai

berikut:

1. Untuk mengetahui sistem pemasaran produk *dry cat food* berbahan dasar maggot BSF di Kota Medan
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan usaha produk *dry cat Food* berbahan dasar maggot BSF berdasarkan lingkungan internal dan eksternal

Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini sebagai berikut:

1. Sebagai syarat untuk melakukan penelitian di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera utara, serta sebagai referensi dan bahan studi bagi pihak yang membutuhkan yang berkaitan dengan penelitian Pengembangan usaha pakan kucing berbahan dasar maggot.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi yang dapat memberikan informasi teoritis dan empiris pada pihak-pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai produk pakan kucing, serta dapat menambah sumber pustaka yang telah ada.

TINJAUAN PUSTAKA

Maggot

Maggot BSF merupakan salah satu ulat (larva) dari metamorfosis lalat tentara hitam (Black Soldier Fly) yang menjadi inovasi teknologi pertanian yang ramah lingkungan. Maggot BSF berperan sebagai biokonversi pengolahan limbah dan sampah organik. Maggot BSF memiliki kemampuan mengurai sampah organik yang lebih baik dibanding serangga lainnya (Nurdi, *dkk* 2023).

Klasifikasi maggot adalah sebagai berikut:

Kingdom	: <i>Animalia</i>
Phylum	: <i>Arthropoda</i>
Class	: <i>Insecta</i>
Ordo	: <i>Diptera</i>
Suborder	: <i>Brachycera</i>
Infraorder	: <i>Tabanomorpha</i>
Superfamily	: <i>Stratiomyoidea</i>
Family	: <i>Stratiomyidae</i>
Subfamily	: <i>Hermetiinae</i>
Genus	: <i>Hermetia</i>
Species	: <i>Hermetia Illucens</i>
Binomial name	: <i>Hermetia Illucens</i>

Maggot BSF (*black soldier fly*) memiliki kandungan protein yang cukup tinggi. Maggot dapat dikultur dengan teknologi yang sederhana dan mudah untuk diterapkan.

Profil Usaha

Nama Usaha : “MOCAT (Maggot For Cat)”

Jenis Usaha : Pakan Kucing

Alamat Usaha : Jalan Tuasan Pasar 3

Tahun berdiri : 2023

Lama usaha : 1 tahun

Jumlah Karyawan : 4 orang

Produksi per bulan : 50 kg

Jangkauan Pemasaran : Pecinta Kucing

Harga per kg : Rp. 32.000,-

Pemasaran

Pemasaran (marketing) berasal dari kata market (pasar). Secara sederhana, pasar dapat dipahami sebagai tempat dimana sekelompok penjual dan pembeli bertemu untuk melaksanakan kegiatan transaksi tukar menukar barang. Pasar merupakan tempat dimana konsumen dengan kebutuhan dan keinginannya bersedia dan mampu untuk terlibat dalam pertukaran guna memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut.

Strategi Pemasaran

Keberadaan strategi sangat penting dalam memasarkan produk sebaik apapun segmentasi pasar sasaran, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak diikuti dengan strategi yang tepat. Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. (Solihah dan Ashihatus, 2018).

Strategi pemasaran MOCAT menggunakan cara online dan offline mencakup pembuatan fanpage di berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Shopee. Kami juga akan menggunakan iklan di berbagai media sosial untuk memastikan bahwa masyarakat mendapatkan informasi tentang produk MOCAT (*Maggot For Cat*) secara efektif. Pada strategi pemasaran offline kami melibatkan kerja sama dengan pet shop menggunakan sistem konsinyasi di sekitar wilayah Medan. Selain itu, kami akan menjalin kemitraan dengan berbagai mitra untuk memastikan bahwa produk MOCAT tersedia di berbagai toko hewan dan pet shop di daerah tersebut.

Penelitian Terdahulu

Bayu Febram Prasetyo (2023) rosedur penelitian ini meliputi tahapan analisis proksimat tepung protein maggot BSF (*Hermetia illucens*), persiapan, aklimatisasi, pemeliharaan hewan coba; pembuatan pakan kucing; serta uji palatabilitas. Pakan kucing terbagi menjadi 3 jenis berdasarkan tahap pemberiannya, yaitu pakan aklimatisasi, pakan adaptasi, dan pakan uji palatabilitas.

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats)

Teori Analisis SWOT adalah sebuah teori yang digunakan untuk merencanakan sesuatu hal yang dilakukan dengan SWOT. SWOT adalah sebuah singkatan dari S adalah Strength atau kekuatan, W adalah Weakness atau kelemahan, O adalah Opportunity atau kesempatan, dan T adalah Threat atau ancaman. SWOT ini biasa digunakan untuk menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan suatu program kerja. Dengan analisa SWOT akan didapatkan karakteristik dari kekuatan utama, kekuatan tambahan, faktor netral, kelemahan utama dan kelemahan tambahan berdasarkan analisa

lingkungan internal dan eksternal yang dilakukan (Andries, 2017).

Tabel 1. Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH-S Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESS-W Tentukan faktor-faktor kekuatan internal
OPPORTUNITIES-O Tentukan faktor-faktor eksternal	STRATEGI S-T Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS-T Tentukan 5-10 faktor-faktor eksternal	STRATEGI S-T Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI W-T Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2014

Untuk mengetahui secara lebih dalam mengenai analisis SWOT, maka perlu dilihat dari segi faktor internal dan eksternal sebagai berikut yaitu:

a. Aspek Internal

Aspek ini mengacu pada elemen-elemen yang telah ada atau dimiliki, baik itu dalam bentuk kekuatan maupun kelemahan.

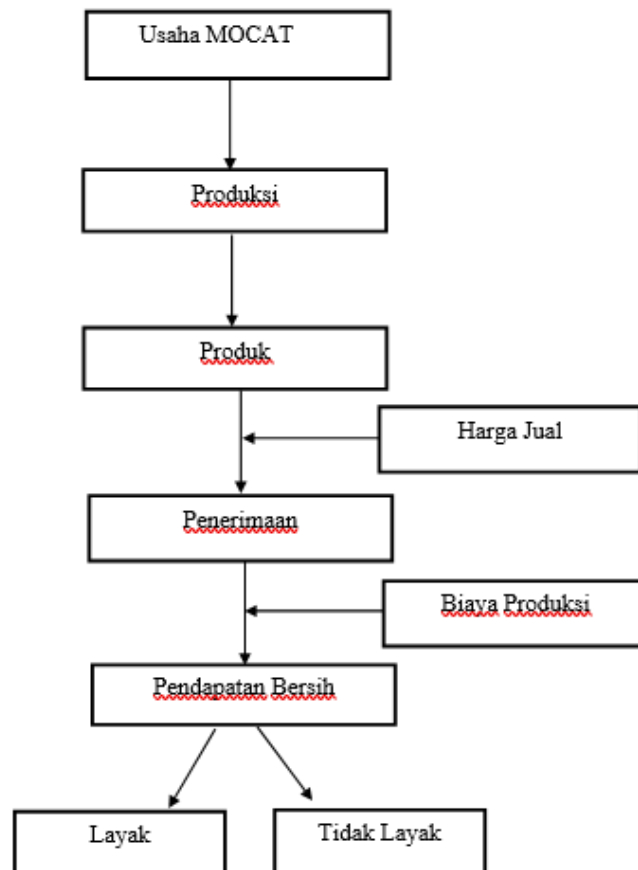
b. Aspek Eksternal

Aspek Eksternal ini merujuk pada elemen-elemen yang sangat terkait atau memiliki hubungan erat dengan tujuan, namun berada diluar kendali atau kepemilikan kita, baik itu dalam bentuk peluang yang menguntungkan atau dukungan tujuan. Hal ini menjadi sangat penting untuk diatasi dengan bijak.

Kerangka Berpikir

MOCAT merupakan produk berbahan dasar larva serangga bernama

Hermetia illucens atau black Soldier fly (BSF), serangga yang banyak dibudidayakan sebagai sumber protein di berbagai negara, termasuk Indonesia. Keunggulan budidaya maggot antara lain kemampuan mengkonversi biomassa dari berbagai sampah organik seperti kotoran hewan, sampah organik kota, dan sampah sayuran pasar. Untuk memanfaatkan larva tersebut, kami membuat makanan kucing berbahan dasar larva BSF. Karena MOCAT merupakan makanan kucing baru, mengingat sulitnya memasarkan produk makanan kucing, maka untuk meningkatkan volume penjualan maka diperlukan langkah-langkah untuk menyusun strategi yang tepat agar produk MOCAT dapat bersaing dengan produk pesaing lainnya. Mencapai keuntungan maksimal sesuai harapan.



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan : —————> menyatakan hubungan

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Penelitian memerlukan suatu metode untuk memudahkan penulis dalam proses pengumpulan dan menampilkan data hasil penelitian yang dilakukan. Penggunaan metode dalam penelitian begitu penting karena berdampak terhadap kebutuhan suatu penelitian.

Metode Penentuan Lokasi

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja atau purposive yaitu memilih subyek didasarkan atas ciri-ciri atau sifat tertentu yang sudah diketahui sebelumnya dan dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu. Berdasarkan hal tersebut dipilih lokasi penelitian di jalan pasar 3 Kecamatan Medan Perjuangan Kabupaten Kota Medan. Dengan mempertimbangkan banyaknya pecinta kucing di daerah Kecamatan Medan Perjuangan sehingga pemasaran menjadi lebih mudah.

Metode Pengambilan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut dengan demikian sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki dan bisa mewakili keseluruhan populasinya sehingga jumlahnya lebih sedikit dari populasi (Sugiyono, 2012).

Populasi pengusaha MOCAT adalah sebanyak 100 orang konsumen. Penentuan sampel dilakukan dengan cara Cluster Random Sampling. Cluster

Random Sampling Cluster random sampling merupakan teknik sampling daerah yang digunakan untuk menentukan sampel bila objek yang akan diteliti atau sumber data sangat luas, misalnya penduduk dari suatu negara, provinsi atau kabupaten.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

- a. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan pengusaha MOCAT melalui survei Lokasi. Teknik pengumpulan data primer yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama (pengusaha) dengan cara observasi (pengamatan) dilapangan, mewawancarai (interview), memberikan kuesioner (angket), pencatatan dan dokumentasi.
- b. Data sekunder di peroleh dari sumber- sumber penelitian terdahulu, Badan Pusat Statistik. Teknik pengumpulan data sekunder yaitu data pelengkap yang dikumpulkan dari data dan laporan yang dimiliki, serta berbagai laporan yang terkait, buku pendukung penelitian lainnya.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan deskriptif untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dan untuk menjelaskan strategi pemasaran di usaha produk MOCAT yaitu dengan menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT

Internal	<p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> Bahan baku pembuatan produk ini mudah diperoleh. Harga jual relatif terjangkau oleh semua kalangan terkhususnya di sektor pemelihara kucing dan toko pet shop Sektor pemasaran yang luas. Memfaatkan <i>e-business</i> untuk mempromosikan produk melalui internet. Kualitas produk terjamin. 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> Produk yang kami buat adalah produk baru sehingga belum dikenal khalayak ramai
Eksternal		
Opportunities	Strategi S-O	Strategi W-O
<ul style="list-style-type: none"> Belum ada pesaing terutama di daerah Sumatera Utara. Pemanfaatan Maggot Pemasaran Maggot. 	<ul style="list-style-type: none"> Bahan baku pembuatan produk ini mudah di peroleh sehingga dapat memenuhi permintaan produk. Harga jual relatif terjangkau sehingga mampu untuk menaikkan pemasaran Maggot. 	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pemaasaran secara efektif dengan cara offline dan online
Threats	Strategi S-T	Strategi W-T
<ul style="list-style-type: none"> Munculnya pesaing baru. Analisis kelayakan usaha. Biaya tetap (Fixed Cost). Biaya usaha. 	<ul style="list-style-type: none"> Meningkat Kualitas produk agar tidak terciptanya pesaing 	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Mitra usaha dengan toko pakan kucing untuk memperluas jangkauan pemasaran produk. Melakukan riset untuk menciptakan varian baru agar memenuhi permintaan pasar

Batasan Operasional

1. Penelitian ini dilakukan di Kota Medan, Sumatera Utara.
2. Sampel penelitian ini adalah pelaku usaha MOCAT (Maggot For Cat).
3. Penelitian dilakukan pada tahun 2024

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Geografis Kota Medan

Kota Medan terletak di antara 3°.27' - 3°.47' Lintang Utara dan 98°.35' - 98°.44' Bujur Timur dengan ketinggian antara 2,5 – 37,5 meter di atas permukaan laut. Kota Medan berbatasan langsung dengan Kabupaten Deli Serdang di sebelah Utara, Selatan, Barat dan Timur, dengan luas daerah sekitar 265,10 km².

Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana sebagai alat penunjang bagi kemajuan dan perkembangan dari suatu wilayah demi tercapainya kemajuan yang optimal. Beberapa sarana dan prasarana yang ada di Kota Medan seperti halnya tempat peribadatan, sarana pendidikan, sarana kesehatan dan prasarana jalan.

Karakteristik Responden

Sampel merupakan komponen yang paling penting dalam sebuah penelitian. Karakteristik sampel harus sesuai dengan tujuan penulisan sebuah penelitian. Sesuai dengan judul maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha pembuatan MOCAT (Maggot For Cat) di Kota Medan.

Dari sampel yang berjumlah 1 orang ditentukan secara sensus. Berdasarkan karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan pengalaman, usia, jumlah tanggungan. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.

a. Pengalaman

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan pengalaman dibedakan menjadi beberapa kelompok waktu. Untuk lebih jelasnya datanya dapat dilihat pada tabel

berikut ini.

Table 11. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Pengalaman

No	Pengalaman	Jumlah(Jiwa)	Presentase(%)
1.	<1	1	100
	Jumlah	1	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui pengalaman sampel penelitian sebanyak 1 orang berada di bawah satu tahun dengan total keseluruhan sampel 100%.

b. Usia

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan rentang usia dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut ini.

Tabel 2. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia

No	RentangUsia(Tahun)	Jumlah(Jiwa)	Presentase(%)
1.	20-25	1	100
	Jumlah	1	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa umur sampel penelitian berada pada rentang usia 20-25 tahun.

c. Jumlah Tanggungan

Karakteristik sampel berdasarkan jumlah tanggungan dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 3. Jumlah Tanggungan Responden

No	Rentang	Jumlah(Jiwa)	Presentase(%)
1.	0-2	1	100
Jumlah			100

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan data yang ada pada tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan sampel penelitian berjumlah rentang 0-2 sebanyak 1 orang dengan persentase 100%.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi pemasaran Produk usaha MOCAT

Dalam penelitian yang dilakukan terhadap strategi pemasaran produk dry cat food berbahan dasar maggot BSF yang di implementasikan oleh perusahaan Mocat di Kota Medan. Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan sangat efektif, termasuk segmentasi pasar, penentuan harga yang tepat, dan distribusi yang baik. Implementasi strategi pemasaran ini telah memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan penjualan dan pangsa pasar produk dry cat food berbahan dasar maggot BSF di Kota Medan.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan strategi pemasaran, seperti pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen, kemampuan dalam menghadapi persaingan, dan adaptabilitas terhadap perubahan pasar. Selain itu, implikasi temuan penelitian terhadap pengembangan strategi pemasaran masa depan bagi produk, termasuk saran-saran untuk meningkatkan efektivitas strategi pemasaran yang sudah ada atau pengembangan strategi baru yang lebih inovatif.

Respon Konsumen Akan Kebutuhan Produk

Hasil dari survei pasar di Kota Medan menunjukkan bahwa penggunaan maggot masih belum lazim diketahui masyarakat sebagai pakan alternatif untuk kucing dan pemanfaatan yang lebih luas masih terabaikan. Inisiatif kami adalah mengubah paradigma ini dengan mengembangkan maggot sebagai pakan organik untuk kucing. Maggot telah terbukti memiliki kandungan protein yang tinggi dan dapat digunakan sebagai pengganti hingga 75% dari protein dalam tepung ikan tanpa dampak negatif pada performa (Prasetyo *et al.*, 2023).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil survei dari 100 responden, kami menemukan bahwa sebanyak 87% dari masyarakat tertarik dengan produk pakan kucing ini dan ingin memberikannya kepada kucing kesayangan mereka
2. Strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk usaha MOCAT terdiri dari melakukan pengembangan produk, melakukan perbaikan kemasan produk, meningkatkan penjualan produk MOCAT dengan memanfaatkan media sosial, menjaga produk berkualitas, serta menawarkan harga yang ekonomis bagi konsumen.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka perlu adanya perkembangan yang harus dilakukan dalam menjalankan usaha MOCAT, oleh karena itu saran yang dapat diberikan kepada Usaha MOCAT adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk lebih teliti dalam melakukan penelitian, sehingga tidak terjadi kekeliruan bagi yang membutuhkan untuk melakukan pengembangan Usaha dan sumber dalam penulisan SKRIPSI.
2. Diharapkan kepada Pemerintah dapat memberikan peran dalam meningkatkan pengetahuan para petani, manfaat dari produk organik dan usaha dibidang pertanian untuk meningkatkan hasil produksi yang berkualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Andries, F.R. 2017. Perumusan strategi berdasarkan Analisis SWOT. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Astuti, D.P. 2018. Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Bakso Dan Mie Ayam di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur). *Skripsi*. Nstitut Agama Islam Negeri (Iain) Metro. Lampung.
- Hanifah, H. 2023. Penerapan Analisis Swot Dan Analisis Soar Sebagai Strategi Pengembangan Produk Pada Usaha Angkringan Mbah Ao Tanjung Purwokerto Selatan. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Prof K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto. Jawa Tengah.
- Mulyani, E.R. 2021. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Pt. Bima Sakti Mutiara. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Mataram. Nusa Tenggara Barat.
- Nurdi, A. R., Silfia, S., & Alfikri, A. 2023. Analisis Potensi Usaha Maggot BSF di Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*. 7 (2) : 757
- Nanda,R dan Wismiars. T. 2015. Pengaruh Kemasan dan Harga pada Keputusan Pembelian Minuman Isotonik. *J Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*. 13 (1).
- Nikmah dan Khusniatul. 2019. Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha pada Karunia Sari Semarang. *Skripsi*.
- Solihah dan Ashihatus. 2018. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Produk Simpanan Idul Fitri Dalam meningkatkan Jumlah Nasabah. *Skripsi*. UIN Raden Intan. Lampung.
- Tamara, Angelica. 2016. Implementasi Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis. *J Riset dan Manajemen*. 4 (3).
- Wardhana, A.H.2016. Efektifitas Media Pertumbuhan Maggots *Hermetia illuents* (lalat tentara hitam) Sebagai Solusi Pemanfaatan Sampah Organik. *Biosfer. Jurnal Biologi Dan Pendidikan Biologi*. Vol 2. No 1. Hal: 8–13.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Akhir



LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**MOCAT (*MAGGOT FOR CAT*) INOVASI BARU DRY CAT FOOD
BERBAHAN DASAR MAGGOT BSF DENGAN KOMBINASI JAGUNG
DAN KEDELAI YANG BERNUTRISI DAN NON-PERISHABLE.**

BIDANG KEGIATAN

PKM KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)

Disusun oleh :

M Dandi Arisetiawan	2004300052	2020
Muhammad Dermawan	2004300082	2020
Velma Nabila Rivera	2004300073	2020
Nur Malatika	2004290097	2020

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2023

RINGKASAN

Larva dari lalat *Black Soldier Fly (Hermetia illucens)* atau yang sering disebut sebagai maggot merupakan salah satu alternatif pakan yang memenuhi persyaratan sebagai sumber protein. Bahan makanan yang memiliki kandungan protein kasar lebih dari 19% dapat digolongkan sebagai bahan makanan sumber protein. Beberapa pembudidaya telah mencoba mengkultur maggot sebagai pakan alami untuk mengurangi biaya produksi pakan.

Pemanfaatan maggot atau larva lalat *Black Soldier Fly (Hermetia illucens)* sebagai pakan sangat praktis dan efektif, berbeda dengan pabrik pakan yang menggunakan formulasi yang kompleks dan memerlukan biaya produksi yang tinggi. Maggot dapat digunakan sebagai pakan langsung dalam bentuk segar atau dicampur dengan bahan lain seperti dedak padi dan bungkil kelapa sawit untuk dijadikan pelet. Kelebihan maggot sebagai bahan pakan terletak pada kandungan protein dan lemaknya yang tinggi. Larva ini memiliki kandungan protein kasar sekitar $\pm 50\%$ dan lemak sekitar $\pm 25\%$.

Berfokus pada potensi yang ada, MOCAT (*Maggot For Cat*) hadir dalam varian 500 gram dan 1 kilogram dengan formula alami, termasuk larva tepung maggot, tepung kedelai, dan tepung jagung. Keunggulan utamanya adalah harganya yang terjangkau dan kesesuaian untuk kucing berusia 1 bulan hingga 2 tahun. Selain itu, produk ini bertujuan mengurangi penggunaan bahan kimia dalam pakan kucing. Pemasaran MOCAT akan dilakukan secara daring melalui media sosial dan secara offline melalui promosi langsung ke masyarakat, kolaborasi dengan pet shop, dan distribusi ke toko-toko pakan kucing. Sasaran pasar utama mencakup seluruh kota Medan, daerah sekitarnya, serta wilayah di luar kota Medan seperti Aceh, Asahan, Tebing Tinggi, Jakarta, Surabaya, Yogyakarta, dan kota-kota lainnya di Indonesia.

DAFTAR ISI

RINGKASAN	
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR GAMBAR	ii
DAFTAR TABEL.....	iii
DAFTAR LAMPIRAN.....	iv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	4
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	5
BAB 4. HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI PENGEMBANGAN USAHA	8
BAB 5. PENUTUP	10
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN.....	11
Lampiran 1. Penggunaan Dana	11
Lampiran 2. Bukti-Bukti Pendukung Kegiatan.....	16

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR. 1 Produk MOCAT (<i>Maggot For Cat</i>)	7
GAMBAR. 2 Strategi Pemasaran	7

DAFTAR TABEL

TABEL 1. Persentase Hasil Keseluruhan Kegiatan.....	9
---	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Penggunaan Dana	12
Lampiran 2. Bukti-Bukti pendukung Kegiatan.....	16

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Peluang Pasar

Hasil dari survei pasar kami dalam beberapa bulan terakhir di Kota Medan menunjukkan bahwa penggunaan maggot masih belum lazim sebagai pakan alternatif untuk kucing. Maggot cenderung dianggap sebagai sumber pakan ternak, digunakan oleh peternak dan masyarakat setempat, sementara potensi pemanfaatan lebih luas masih terabaikan. Inisiatif kami adalah mengubah paradigma ini dengan mengembangkan maggot sebagai pakan organik untuk kucing. Maggot telah terbukti memiliki kandungan protein yang tinggi dan dapat digunakan sebagai pengganti hingga 75% dari protein dalam tepung ikan tanpa dampak negatif pada performa (Prasetyo et al., 2023). Kucing secara konsisten memilih pakan dengan profil makronutrien spesifik yang setara dengan asupan harian sekitar 420 kJ protein, 280 kJ lemak, dan 100 kJ karbohidrat atau setara dengan nilai total 191 kilokalori. Nilai-nilai ini setara dengan pakan yang mengandung 52% energi sebagai protein, 36% sebagai lemak dan 12% sebagai karbohidrat (Watson, 2011). Menurut penelitian Hewson-Hughes *et al.*, (2011) menyimpulkan bahwa kucing akan mengatur asupan pakan saat mereka mencapai batas nutrisi ini, mempengaruhi sejumlah protein dan lemak yang mereka konsumsi. Dengan pengetahuan ini, kita ingin memberikan solusi nutrisi berkelanjutan yang menggabungkan penggunaan maggot sebagai alternatif yang efektif untuk memenuhi kebutuhan kucing yang sehat.

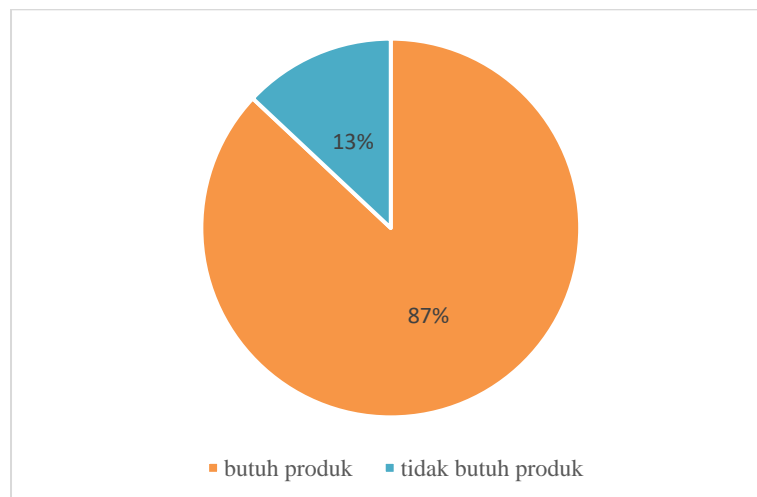


Diagram 1. Kebutuhan Produk

Setelah melakukan survei pasar melalui Google Form kepada 100 responden, kami menemukan bahwa sebanyak 87% dari masyarakat tertarik dengan produk pakan kucing ini dan ingin memberikannya kepada kucing kesayangan mereka. Hasil survei yang signifikan ini mendorong kami untuk mengembangkan produk MOCAT, dengan tujuan memberikan konsumen pilihan terbaik dalam memberi makanan yang berkualitas untuk kucing peliharaan mereka.

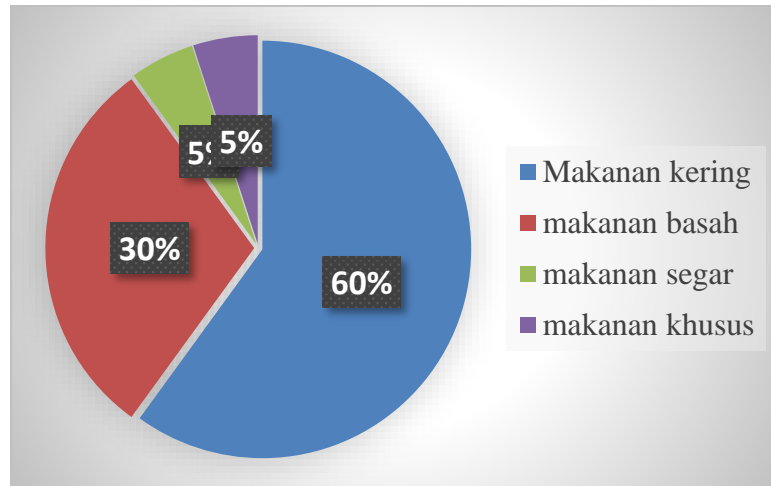


Diagram 2. Kriteria pakan kucing

Dan dari data survei pasar yang telah dilakukan, terdapat 60% memilih makanan kering sebagai pakan utama kucing mereka dibanding 3 kriteria pakan lainnya.

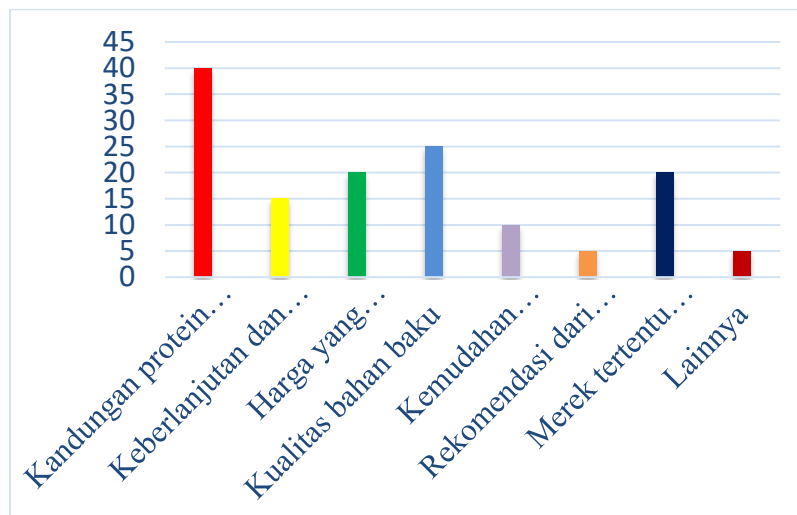


Diagram 3. Hasil Survey Pasar

Kami juga telah melakukan survei terhadap 100 konsumen untuk mengetahui kebutuhan dan preferensi konsumen terhadap makanan kucing. Hasil survei menunjukkan bahwa ketika memilih makanan kucing untuk hewan peliharaan, faktor utama yang paling diutamakan adalah kandungan protein yang tinggi, dengan 40% responden memilihnya sebagai prioritas tertinggi. Ini mencerminkan kesadaran akan pentingnya nutrisi yang baik untuk kesehatan kucing mereka. Selanjutnya, sekitar 25% responden memprioritaskan kualitas bahan baku, mengindikasikan kepedulian terhadap sumber-sumber bahan yang digunakan dalam makanan hewan peliharaan. Faktor keberlanjutan dan dampak lingkungan juga dianggap penting oleh sebagian responden (15%), menunjukkan bahwa sebagian konsumen ingin mendukung produk yang lebih ramah lingkungan. Selain itu, harga yang terjangkau dan merek yang sudah terpercaya juga memainkan peran yang signifikan dalam pengambilan keputusan pembelian makanan kucing, masing-masing dengan 20% dari responden memilihnya. Hal ini menunjukkan bahwa faktor ekonomi dan kepercayaan dalam merek masih memiliki dampak kuat dalam pengambilan keputusan. Seiring dengan itu, 10% responden menekankan

pentingnya kemudahan penyimpanan, sementara 5% memperhatikan rekomendasi dari dokter hewan sebagai panduan penting.

1.2 Kompetitor

Produk MOCAT bersaing dengan sejumlah pesaing kuat di pasar pakan kucing, seperti Whiskas, Me-O, Royal Canin, dan banyak produk lainnya. Salah satu hal yang membedakan MOCAT dari kompetitor kami adalah bahwa produk kompetitor kami sering menekankan kandungan serat dan karbohidrat yang tinggi, sementara MOCAT menawarkan lebih dari itu. Selain memiliki kandungan protein yang tinggi, MOCAT juga kaya akan mineral, omega-3, dan vitamin penting. Yang membuat MOCAT unik adalah komitmen kami untuk menggunakan bahan-bahan alami tanpa tambahan bahan kimia yang berpotensi menyebabkan efek samping seperti mual dan sakit perut pada kucing. Manfaat produk MOCAT meliputi merangsang pertumbuhan bulu yang cepat, nutrisi yang sesuai untuk anak kucing dan kucing dewasa, serta membantu menghilangkan masalah karang gigi. Kami bangga bahwa MOCAT adalah produk yang 100% bebas bahan kimia. Kami yakin bahwa peluang pasar bagi MOCAT sangat besar karena kami menggabungkan tiga keunggulan sekaligus, yaitu kandungan protein yang tinggi, ketiadaan bahan kimia, serta nutrisi yang melimpah, termasuk omega-3, yang sangat menguntungkan bagi kucing peliharaan.

1.3 Keunggulan

Produk MOCAT memiliki sejumlah keunggulan yang membedakannya dari produk pakan kucing lainnya. Pertama, MOCAT dapat merangsang pertumbuhan bulu kucing dengan cepat, menghasilkan mantel yang sehat dan indah. Selain itu, produk ini dirancang untuk memaksimalkan dan mendukung pertumbuhan kucing, baik untuk anak kucing maupun kucing dewasa. Nutrisi yang seimbang sangat penting, dan MOCAT mengandung nutrisi yang sesuai untuk memenuhi semua kebutuhan nutrisi hewan peliharaan Anda. Produk ini juga dapat mengatasi masalah karang gigi pada kucing, menjaga kesehatan gigi dan mulut mereka. Keunggulan lainnya adalah MOCAT terbuat dari 100% bahan alami tanpa tambahan bahan kimia berbahaya, sehingga konsumen dapat memberikan pakan kucing tanpa khawatir tentang efek samping. Selain itu, produk ini juga membantu menambah berat badan kucing yang membutuhkannya, menjaga kesehatan mereka dalam kondisi optimal. Secara keseluruhan, MOCAT adalah pilihan istimewa yang memberikan perhatian penuh pada kesehatan dan kesejahteraan pada kucing peliharaan.

BAB 2. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1. Deskripsi Produk

MOCAT merupakan produk dari larva dari serangga *Hermetia illucens* atau dikenal dengan *Black Soldier Fly* (BSF) yang sudah banyak dibudidayakan di berbagai negara salah satunya di Indonesia untuk menghasilkan sumber protein. Manfaat budi daya maggot, antara lain mampu mengonversi biomassa berbagai material limbah organik seperti kotoran hewan, limbah organik perkotaan, maupun limbah sayuran pasar. Kini maggot sudah banyak dibudidayakan salah satunya berada di budidaya “Maggot yang berada di Jalan Veteran Marelan”.

Terdapat banyak manfaat maggot bukan hanya sebagai pakan hewan juga dapat menguraikan sampah. Maggot BSF bermanfaat sebagai bahan makanan perikanan dan peternakan dengan harga yang dapat dijangkau oleh beberapa

kalangan. Dalam pakan ternak, belatung dapat mempercepat pertambahan bobot badan ternak. Permasalahan sampah organik yang dihasilkan oleh masyarakat dapat diselesaikan oleh maggot Sekitar 750 kg belatung BSF dapat menguraikan kurang lebih 2 ton sampah organik hanya dalam waktu 23 minggu. Hal ini menjadikan budidaya maggot sebagai alternatif yang menjanjikan. Selain itu, waktu panen relatif cepat, sekitar 15 hari.

MOCAT (*maggot for cat*) ini memiliki beberapa manfaat yang baik untuk kucing seperti :

- a) Merangsang cepat pertumbuhan bulu.
- b) Memaksimalkan dan membantu pertumbuhan kucing.
- c) Mengandung nutrisi yang seimbang baik untuk anak kucing dan dewasa.
- d) Menghilangkan karang gigi.
- e) Memngandung 100% bahan alami tanpa kimia.
- f) Membantu menambah berat badan kucing.

Berikut adalah gambar produk MOCAT (*Maggot For Cat*)

Adapun target luaran yang diharapkan dari program ini antara lain adalah:

1. Laporan Kemajuan
2. Laporan Akhir
3. Produk Usaha
4. Membuat akun sosial media

Instagram : <https://bit.ly/IGMocat>

Facebook : <https://bit.ly/FBMocat>

Tik Tok : <https://bit.ly/TTMocat>

Youtube : <https://bit.ly/YTMocat>

Shoope : <https://shp.ee/dkz8nf4>

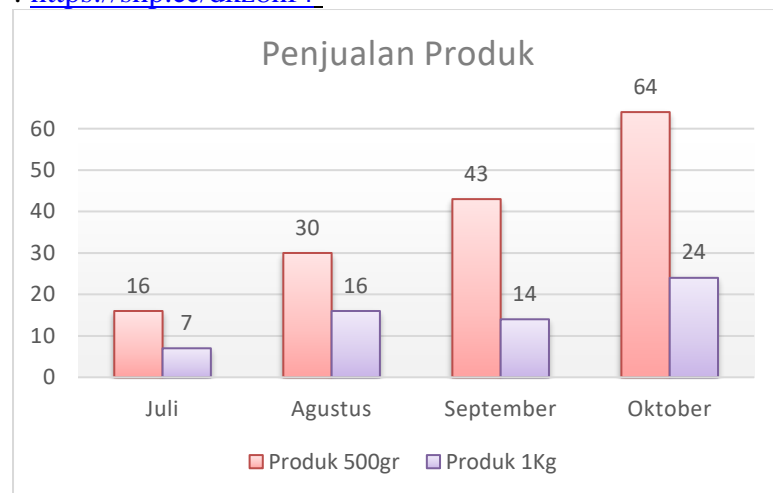


Diagram 1. Penjualan Produk Mocat

Analisis BCR (Benefit Cost Rational)

$$= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Pengeluaran}}$$

$$= \frac{4.436.000}{3.795.000}$$

$$= 1,16$$

Hasil > 1 Usaha layak dijalankan, sedangkan hasil <1 usaha tidak layak dijalankan

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

Menurut (Prasetyo et al., 2023) penambahan tepung protein maggot BSF dengan konsentrasi 25% memiliki palatabilitas yang baik, dengan rata-rata jumlah konsumsi pakan tidak berbeda nyata dengan konsumsi pakan pada kelompok kontrol yaitu sebesar 119 ± 15.36 (g/h). Penerimaan pakan dengan penambahan tepung protein maggot BSF 25% memiliki rasio asupan (IR) lebih sedikit dengan rata-rata jumlah kebutuhan kalori harian tetap tercukupi sebesar 204 ± 26.31 (kcal/h). Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa tepung protein maggot BSF dapat menjadi sumber bahan pakan kucing.

Berdasarkan hal tersebut, kami mengikuti serangkaian tahapan dalam pembuatan Produk MOCAT. Tahapan-tahapan ini mencakup persiapan bahan baku utama, termasuk tepung Maggot, tepung jagung, tepung kedelai, tepung ikan, minyak ikan, telur, air, dan daging tuna. Selanjutnya, kami mencampurkan bahan-bahan ini, dimulai dari tepung maggot, ikan, kedelai, jagung, dan air, dicampur hingga adonan menjadi kalis. Kemudian, kami memasukkan daging tuna yang telah digiling dan telur, mengaduk hingga membentuk adonan yang kalis dan tidak terlalu keras. Adonan ini selanjutnya dicetak menjadi pelet dan dipanggang dengan suhu 150°C selama 10 menit. Akhirnya, produk tersebut dikemas dalam kemasan berat 1 kg.

3.1 Aspek Produksi

Proses produksi MOCAT dapat dilihat pada skema di bawah ini :



Diagram 2. Alur Produksi Mocat



Kemasan 500 Gr

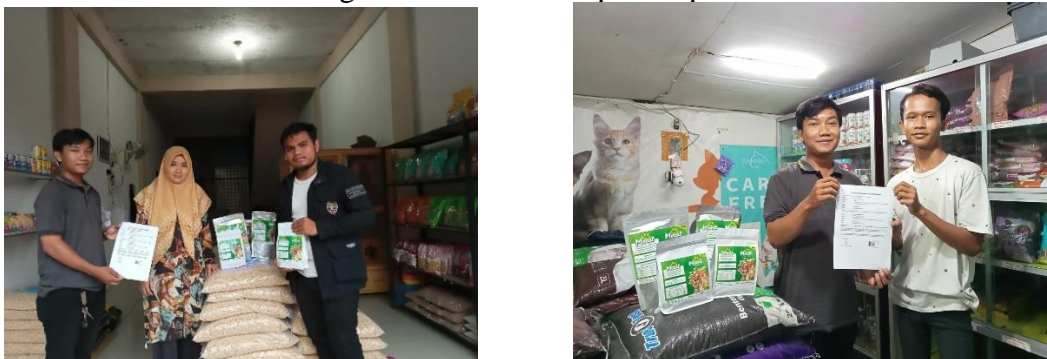
Kemasan 1kg

Gambar. 1 Produk MOCAT (*Maggot For Cat*)

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran offline dan online kami mencakup pembuatan fanpage di berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Shopee. Kami juga akan menggunakan iklan di berbagai media sosial untuk memastikan bahwa masyarakat mendapatkan informasi tentang produk MOCAT (*Maggot For Cat*) secara efektif.

Di sisi lain, strategi pemasaran offline kami melibatkan kerja sama dengan pet shop menggunakan sistem konsinyasi di sekitar wilayah Medan. Selain itu, kami akan menjalin kemitraan dengan berbagai mitra untuk memastikan bahwa produk MOCAT tersedia di berbagai toko hewan dan pet shop di daerah tersebut.



Gambar. 2 Strategi Pemasaran

3.2. Manajemen Usaha

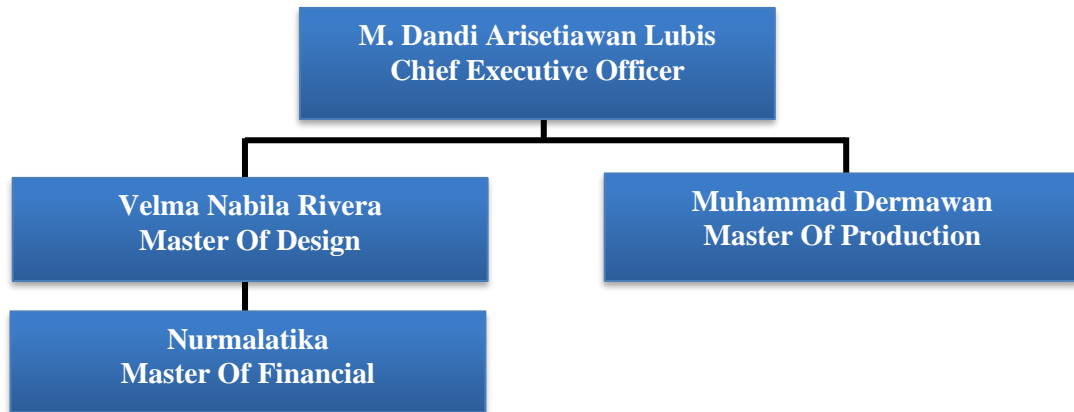


Diagram 3. Manajemen Usaha

Keterangan :

<i>Chief Executive Officer</i>	: Bertanggungjawab atas merencanakan, mengelola, mengatur sumber daya manusia, mengatur keuangan dan mengatur pemasaran.
<i>Master Of Production</i>	: Bertanggung jawab atas produksi MOCAT.
<i>Master Of Finansial</i>	: Bertanggung jawab atas keuangan usaha.
<i>Master Of Design</i>	: Bertanggung jawab atas desain tampilan produk dan kemasan sehingga lebih menarik oleh konsumen.

BAB 4. HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI PENGEMBANGAN USAHA

Adapun hasil yang dicapai dari seluruh rangkaian kegiatan terlaksanakan adalah sebagai berikut :

1. Penjualan

Harga yang ditawarkan pada produk MOCAT untuk ukuran 1 kg adalah Rp. 32.000. dan untuk 500gr adalah Rp.16.000

2. Produk

Produk yang dihasilkan adalah pakan kucing berbentuk Pelet yang berbahan dasar Tepung Maggot dengan merek dagang MOCAT yang akan dipasarkan ke berbagai daerah di Indonesia seperti Aceh, Medan, Asahan, Tebing Tinggi, Jakarta, Surabaya, Yogyakarta, dsb.

Berikut adalah tabel persentase hasil keseluruhan kegiatan yang dilaksanakan:

Tabel 1. Persentase Hasil Keseluruhan Kegiatan

No	Target	Ketercapaian	
		Terlaksana	Tidak Terlaksana
1.	Pembuatan produk sampai penjualan produk	100% Terlaksana	-
2.	Uji kandungan	100% Terlaksana	-

3.	Survey Pasar	100% Terlaksana	-
4.	Pemenuhan alat dan Bahan	100% Terlaksana	-
5.	Tempat produksi	100% Terlaksana	-
6.	Pemasaran	100% Terlaksana	-
	a. Sosial media	Terlaksana	-
	b. Brosur, Banner, dan Poster	Terlaksana	-
	c. Perluasan ke kota lain	Terlaksana	-
7.	Hak Merek	100% Terlaksana	-
8.	Laporan Kemajuan	100% Terlaksana	-
9.	Laporan Akhir	100% Terlaksana	-
	Tingkat Ketercapaian	100% Terlaksana	

4.1 Potensi Hasil

Penjualan produk akan dilakukan secara online melalui beberapa platform, seperti Instagram, Facebook, WhatsApp, Shopee, Lazada, dan Tokopedia. Selain itu, kami akan melakukan pemasaran produk di toko-toko pertanian di sekitar Medan. Untuk melindungi hak merek produk ini, kami telah mengajukan pendaftaran merek dagang dan saat ini sedang dalam proses pengurusannya dengan bantuan dari Badan Bantuan Hukum UMSU. Kami juga akan menjadi bagian dari tim yang dibina oleh Pusat Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis (PUSKIIBI) UMSU dalam inkubator pengusaha muda, membuka peluang usaha yang lebih besar secara komersil. Manfaat dari produk pakan kucing kami, MOCAT (*Maggot For Cat*), meliputi tiga aspek yang berdampak positif:

1. Aspek Sosial:
 - Membuka peluang penciptaan lapangan kerja, yang pada gilirannya dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran di komunitas.
2. Aspek Program Usaha:
 - Membantu memperkuat kerja sama antara para petani dan pemilik usaha dalam rantai pasok produk kami, menciptakan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan.
3. Aspek Ekonomi:
 - Memberikan peluang bisnis yang menguntungkan bagi para pelaku usaha yang terlibat dalam produksi dan penjualan produk ini. Ini termasuk pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk, peluang pertumbuhan usaha, dan kemungkinan menciptakan lapangan kerja di sektor pertanian atau produksi pakan hewan.

Dengan produk MOCAT, kami berharap untuk memberikan manfaat yang lebih luas, tidak hanya pada kucing peliharaan tetapi juga dalam aspek sosial, program usaha, dan ekonomi di lingkungan sekitarnya.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan seluruh rangkaian kegiatan yang terlaksana dan berbagai sumber referensi dapat disimpulkan bahwa MOCAT merupakan produk dari larva serangga *Hermetia illucens* atau dikenal dengan *black soldier fly* (BSF) yang sudah banyak dibudidayakan di berbagai negara salah satunya di Indonesia untuk

menghasilkan sumber protein. Manfaat budi daya maggot, antara lain mampu mengonversi biomassa berbagai material limbah organik seperti kotoran hewan, limbah organik perkotaan, maupun limbah sayuran pasar. Kucing membutuhkan pola makan yang baik, tidak efisien dan efektifnya pemberian pakan pada kucing akan mempengaruhi pola makan hewan tersebut. Pakan menjadi hal yang harus tercukupi dan selalu ada sehingga membutuhkan biaya yang besar. Apabila biaya pakan ini dapat ditekan serendah mungkin tanpa berpengaruh buruk terhadap performa dan kesehatan maka dapat meningkatkan gizi baik kucing. Salah satu upaya untuk meminimalisir biaya pakan adalah dengan memanfaatkan hasil samping yang ada di masyarakat yang tidak berkompetisi dengan kebutuhan pangan, dan ketersediaannya sangat banyak seperti Maggot. MOCAT (*maggot for cat*) ini memiliki beberapa manfaat yang baik untuk kucing Merangsang cepat pertumbuhan bulu, Memaksimalkan dan membantu pertumbuhan kucing, Mengandung nutrisi yang seimbang baik untuk anak kucing dan dewasa, ngkan karang gigi, Menngandung 100% bahan alami tanpa kimia, Membantu menambah berat badan kucing.

5.2 Saran

Untuk menghasilkan pakan kucing yang lebih banyak maka disarankan proses pembuatan harus menggunakan alat yang lebih canggih dalam mendukung hasil yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Nurdi, A. R., Silfia, S., & Alfikri, A. (2023). Analisis Potensi Usaha Maggot BSF di Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 7(2), 757. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2023.007.02.28>
- Prasetyo, B. F., Setiadi, D. R., Agung, H. D., Klinik, D., & Klinik, D. (2023). Pengaruh Penambahan Tepung Protein Maggot Black Soldier Fly (*Hermetia illucens*) terhadap Palatabilitas Pakan Kucing Komersial *The effect of maggot black soldier fly (Hermentia illucens) protein flour to palatability of comercial cat feed*. 41(2), 249–254.
- Hewson-Hughes, A. K., Hewson-Hughes, V. L., Miller, A. T., Hall, S. R., Simpson, S. J., & Raubenheimer, D. (2011). Geometric analysis of macronutrient selection in the adult domestic cat, *Felis catus*.
- Rumondor, G., Maaruf, K., Tulung, Y. R. L., & Wolayan, F. R. (2015). Pengaruh Penggantian Tepung Ikan dengan Tepung Maggot Black Soldier (*HermetiaIllucens*) dalam Ransum Terhadap Persentase Karkas dan Lemak Abdomen Broiler.
- Watson, T. (2011, May 30). Palatability: feline food preferences | Vet Times. Veterinary Times

LAMPIRAN**Lampiran 1. Penggunaan Dana**

Belanja Bahan (Dana Belmawa)			
Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Total Harga
Tepung Maggot	30 Kg	Rp 10.000	Rp 300.000
Tepung Kedelai	25 Kg	Rp 25.000	Rp 625.000
Tepung Ikan	20 Kg	Rp 30.000	Rp 600.000
Tepung Jagung	20 Kg	Rp 25.000	Rp 500.000
Telur	7 papan	Rp 52.000	Rp 364.000
Minyak Ikan	200 ml	Rp 25.000	Rp. 100.000
Daging Tuna	20 kg	Rp 35.000	Rp 700.000
Stiker A3	14 Unit	Rp. 15.600	Rp. 156.000
Flat Bottom pouch	150 Unit	Rp 3.000	Rp 450.000
			Rp 3.795.000

Belanja Alat (Dana Universitas)			
Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Total Harga
oven	1 Unit	Rp 700.000	Rp 700.000
Pengaduk	1 Unit	Rp 30.000	Rp 30.000
Gelas takar	1 Unit	Rp 15.000	Rp 15.000
Timbangan	2 Unit	Rp 76.000	Rp 152.000
Alat cetak	4 Unit	Rp 15.000	Rp 60.000
Pisau Cutter	1 Unit	Rp 2.000	Rp 2.000
Baskom	4 Unit	Rp 10.000	Rp 40.000
Plastik segitiga	1 Unit	Rp 20.000	Rp 20.000
Serbet	4 Unit	Rp 5.000	Rp 20.000
Saringan	2 Unit	Rp 10.000	Rp 20.000
loyang	4 Unit	Rp 35.000	Rp 140.000
Gunting	2 Unit	Rp 10.000	Rp 20.000
Tampah	3 Unit	Rp 10.000	Rp 30.000
			Rp 1.249.000

Perjalanan Lokal (Dana Belmawa)			
Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Total Harga
Bensin Perjalanan	45 Liter	Rp 10.000	Rp 450.000
Sewa Mobil Pengangkutan Bahan Baku	1 Unit	Rp 225.000	Rp 225.000
			Rp 675.000

Lain Lain (Dana Belmawa)			
Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Total Harga
Handsanitizer	4 Pcs	Rp 10.000	Rp 40.000
Sarung tangan	1 Unit	Rp 35.000	Rp 35.000
Vidio Promosi iklan	5 Unit	Rp 100.000	Rp 500.000
HKI Merek	1 Unit	Rp. 100.000	Rp. 100.000
Uji Laboratorium	1 Unit	Rp. 376.500	Rp. 376.000
Desain Poster	1 Unit	Rp. 300.000	Rp 300.000
Materai	1 Unit	Rp 12.000	Rp 12.000
Bon Faktur	10 Pcs	Rp 12.000	Rp 120.000
Pensil	4 Pcs	Rp 1.000	Rp 4.000
Pena	3 Pcs	Rp 1.000	Rp 3.000
Buku Tulis	4 Pcs	Rp 2.000	Rp 8.000
Eraser	2 Pcs	Rp 2.000	Rp 4.000
Clip Kertas	1 Unit	Rp. 13000	Rp 13.000
			Rp 1.515.000

Keterangan	Biaya
Pemasukan	
Dana Belmawa 90%	Rp. 5.985.000
Dana Universitas	Rp. 2.000.000
Total	Rp. 7.985.000
Hasil Penjualan	Rp. 4.243.000
SUB TOTAL	Rp. 12.228.000
Pengeluaran	
Peralatan	Rp. 1.902.000
Bahan Baku	Rp 3.795.000
Sewa Mobil & Transportasi	Rp. 675.000
Lain Lain	Rp. 1.249.000
SUB TOTAL	Rp. 7.621.000

Harga Pokok Produksi :

$$= \frac{\text{Biaya Oprasional}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$= \frac{3.795.000}{200}$$

$$= 18.975$$

Kami ingin memperoleh keuntungan 70% maka, $18.975 \times 70\% = 13.282$

Harga Jual untuk 1 Kg

$$= \text{Rp } 18.975 + \text{Rp } 13.282$$

$$= \text{Rp } 32.257$$

$$= \text{Rp } 32.000$$

Dalam Bulan Juli Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :
 = 16 produk 500 gr x Rp. 16.000
 = Rp. 256.000
 = 7 Produk 1 Kg x Rp. 32.000
 = Rp. 224.000
 Total Produk Terjual 23 = Rp. 480.000
 Dalam Bulan Agustus Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :
 = 30 produk 500 gr x Rp. 16.000
 = Rp. 480.000
 = 16 Produk 1 Kg x Rp. 32.000
 = Rp. 512.000
 Total Produk Terjual 46= Rp. 992.000
 Dalam Bulan September Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :
 = 43 produk 500 gr x Rp. 16.000
 = Rp. 688.000
 = 14 Produk 1 Kg x Rp. 32.000
 = Rp. 448.000
 Total Produk Terjual 57= Rp. 1.176.000
 Dalam Bulan Oktober Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :
 = 64 produk 500 gr x Rp. 16.000
 = Rp. 1.024.000
 = 24 Produk 1 Kg x Rp. 32.000
 = Rp. 764.000
 Total Produk Terjual 88= Rp. 1.788.000
 Total : Rp 480.000+ Rp. 992.000+ Rp. 1.176.000+ Rp. 1.788.000
 = Rp 4.436.000

Proyeksi Pengembalian modal

Analisis BCR (Benefit Cost Rational)

$$= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Pengeluaran}}$$

$$= \frac{4.436.000}{3.795.000}$$

= 1,16

Hasil > 1 Usaha layak dijalankan, sedangkan hasil <1 usaha tidak layak dijalankan

Analisis BEP

Fixed Cost :

$$\frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Produksi}}$$

$$= \frac{3.795.000}{200}$$

$$= \text{Rp. 18.975}$$

Price = Modal awal+Keuntungan yang ingin diraih=18.975+13.282= Rp32.000,-

BEP Unit

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Price} - \text{Variabel Cost}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 3.795.000}{\text{Rp}32.000 - \text{Rp}13.282} \\
 &= \frac{\text{Rp}3.795.000}{\text{Rp}18.718} \\
 &= 202 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

BEP Rupiah

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Price}}} \\
 &= \frac{3.795.000}{1 - \frac{13.282}{32.000}} \\
 &= \text{Rp. } 3.794.999,-
 \end{aligned}$$

Lampiran 2. Bukti-bukti Pendukung Kegiatan



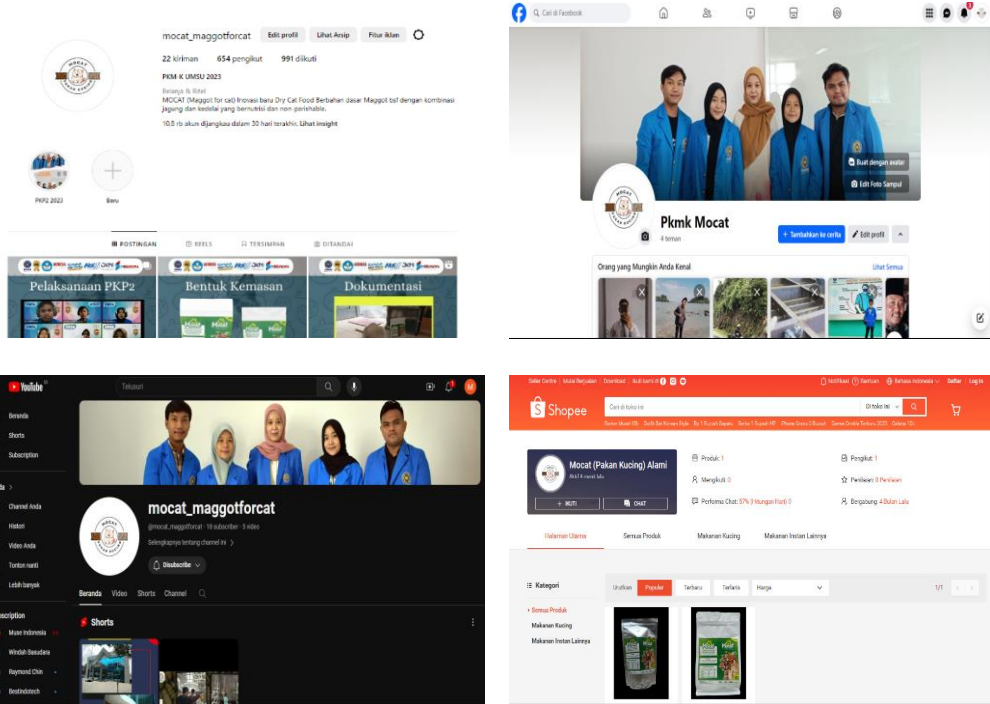
Gambar 1. Pengumpulan Bahan Baku Utama



Gambar 2. Proses Produksi



Gambar 3. Proses Pengemasan



Gambar 4. Sosmed MOCAT



Gambar 5. Desain Kemasan





Gambar 6. Penjualan Produk MOCAT



Gambar 7. Pendampingan dengan Dosen Pendamping

Surat Perjanjian Pengadaan Barang (Kontrak Supplier)

Pada hari ini, 11 September 2023 yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rudi Dudiantoro
 Pekerjaan : Mata Maggot RNF Farm
 Jabatan : Owner
 Alamat : Jl. Veteran Plo 9 J. Pd. Song Desa No. Kol. Manunggal, Kec. Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20373

Phone/fax :
 Mobile : 081260400051
 Email : emtamaggot@gmail.com

Berindak atas dan untuk [MOCAT Maggot For Cat] untuk selanjutnya disebut sebagai pihak kesatu atau sebagai fo (factory/ufu).

Nama : M. Dandi Anstawan Lubis
 Pekerjaan : MOCAT Maggot For Cat
 Jabatan : CEO (Chief Executive Officer)
 Alamat : Jalan Tuasan Og. Srti No. 5 Kcc. Medan Timur Kota Medan, Sumatera Utara

Phone/fax :
 Mobile : 085325290328
 Email : mxc.4maggotforcat@gmail.com

Berindak atas dan untuk [Mata Maggot RNF Farm] untuk selanjutnya disebut sebagai pihak kedua atau sebagai supplier barang.

Kedua belah pihak sepakat untuk mengadakan suatu perjanjian kerjasama dalam bidang penjualan dan pendistribusian produk ternak (Ulat BSF Maggot) dan untuk menandatangani kesepakatan kerjasama tersebut, maka kedua belah pihak sepakat untuk dan membuat pasal-pasal sebagai berikut:

Demiikian Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh kedua belah pihak pada hari dan tanggal tersebut di atas, dibuat rangkap dua bermeterai cukup untuk masing-masing pihak yang mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Kesatu



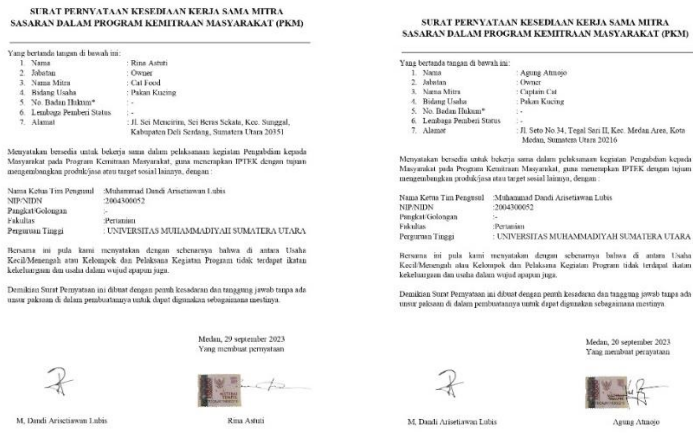
M. Dandi Anstawan Lubis

Pihak Kedua

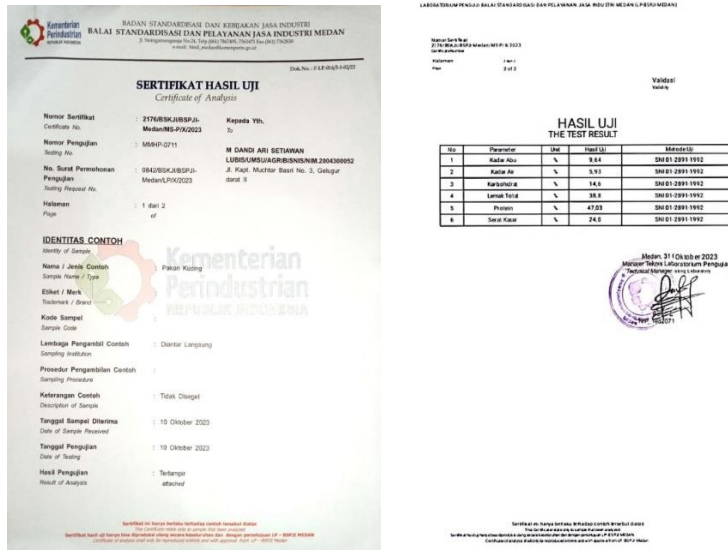


Rudi Dudiantoro

Gambar 8. MOU dengan Peternak MAGGOT



Gambar 9. Pernyataan Kerja Sama mitra Pet Shop



Gambar 10. Hasil Uji Lab di Badan Riset Standardisasi Industri Medan

Lampiran 2. Desain Poster

MOCAT (Maggot for Cat)

Inovasi Baru Dry Cat Food Berbahan Dasar Maggot BSF dengan Kombinasi Jagung dan Kedelai yang Bernutrisi dan Non-Perishable.

Latar Belakang

Tingginya permintaan pasar pakan kucing yang seiring dengan tingginya pemelihara kucing dari tahun ketahun di Indonesia.

Kucing membutuhkan sekitar 26 gram protein, 9 gram lemak, dan 8 gram karbohidrat, yang sesuai dengan kebutuhan kalori (Triaksono, 2016).

Maggot merupakan pakan yang tinggi protein sebesar 40 %, sehingga aman untuk dijadikan pakan kucing (Prasetyo, 2023).

Tujuan

Memberikan peluang bisnis yang menguntungkan bagi para pelaku usaha yang terlibat dalam produksi dan penjualan produk ini.

Metode/Alur Produksi

Juli -Oktober 2023

Penyaringan

Penimbangan

Pencampuran

Pengeringan

Pencetakan

Pengadukan

Packaging

Produk Mocat

Pemasaran produk

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Manfaat

- 1 Sumber nutrisi dan energi yang berkualitas
- 2 Mendukung pertumbuhan dan perkembangan
- 3 Menjaga bulu kucing tetap lebat dan berkilau
- 4 Meningkatkan sistem kekebalan kucing

Segmentasi Pasar

Geografis

Mayor | Indonesia.

Minor
Kota Medan

Platform media sosial

Serta melakukan pemasaran produk dengan mitra petshop di Kota Medan

Demografis

- Usia 25-45 Tahun
- Kelas Menengah Keatas

Psikografis

- Pelihara Kucing
- Peningkatan Kesehatan Kucing

Perilaku

- Loyalitas
- Menggunakan Produk Kesehatan Hewan

Hasil Penjualan

Omzet : Rp. 4.243.000 Profit : Rp. 2.970.100

Analisis Usaha

HPP	Rp. 18.975
Harga Jual	Rp. 32.000/kg
BEP Unit	202 Unit
R/C	1,06

Keunggulan

- Tinggi protein mencapai 43 % sehingga menjadi sumber nutrisi yang baik
- Mengandung 100% bahan alami
- Kemasan ziplock dan tahan lama
- Harga Ekonomis

Kesimpulan

Mocat merupakan produk inovasi pertama pakan dry cat food yang memiliki kandungan gizi dan nutrisi serta protein yang tinggi sehingga sangat layak untuk dikembangkan sebagai usaha keberlanjutan.

Potensi Keberlanjutan

- Memperluas Jaringan Pasar
- Memiliki Outlet Sendiri
- Mengurus CV Perusahaan
- Menambah Variasi Produk

Referensi

Prasetyo, B.F, et al. (2023) 'Pengaruh Penambahan Tepung Protein Maggot Black Soldier Fly (Hermetia illucens) terhadap Palatabilitas Pakan Kucing Komersial', *IKETA*, pp. 208-214.

Triaksono, N. 2016. Pakan dan Kucing. Kesehatan dan Risiko Penyakit Akibat Pakan Pakan Kucing. Hal 1-6.

Ucapan Terimakasih

Ucapan terimakasih kami tujukan kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan Student's Research and Creativity Center.

Ketua tim :
M. Dandi Risetiawan Lubis
Velma Nabila Rivera (Anggota 1)
M. Dermawan (Anggota 2)
Nurmalatika (Anggota 3)

Dosen pembimbing:
Salsabila, S.P., M.P.

Contact Us:
mocat_maggotforcat pkmk_mocat 085805374194 muhammaddandiarisetiawan26@gmail.com

Lampiran 3. Artikel Ilmiah

INOVASI BARU *DRY CAT FOOD* BERBAHAN DASAR MAGGOT BSF DENGAN KOMBINASI JAGUNG DAN KEDELAI YANG BERNUTRISI DAN *NON-PERISHABLE*

***¹Salsabila ²Muhammad Dandi Ari Setiawan, ³Velma Nabila Rivera, ⁴Muhammad Dermawan, ⁵Nur Malatika
*¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
*¹²³⁴⁵⁶Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
*e-mail : salsabila@umsu.ac.id**

I. PENDAHULUAN

Pemanfaatan larva *Black Soldier Fly* (*Hermetia illucens*) sebagai sumber pakan menawarkan solusi praktis dan efisien dibandingkan dengan pabrik pakan konvensional yang mengandalkan formulasi kompleks dan biaya produksi tinggi. Larva dapat digunakan secara langsung atau dicampur dengan bahan lain seperti dedak padi dan bungkil kelapa sawit untuk membuat pelet. Keunggulan utama larva terletak pada tingginya kandungan protein dan lemak, dengan kadar protein kasar mencapai $\pm 50\%$ dan lemak sekitar $\pm 25\%$.

Rambet *et al.*, (2015) menyebutkan bahwa maggot atau larva dari lalat black soldier fly (*Hermetia illucens*) merupakan salah satu alternatif pakan yang memenuhi persyaratan sebagai sumber protein. Menurut Mudeng *et al.*, (2018) juga menjelaskan Maggot dapat dijadikan pakan secara langsung dalam bentuk segar ataupun dicampur bahan lain seperti dedak padi dan bungkil kelapa sawit untuk dijadikan pelet.

Secara kegunaan, maggot dapat menggantikan tepung ikan dalam produksi ayam broiler dan mempengaruhi secara positif pertumbuhan berat dan pencernaan hewan (Rodli & Hanim, 2022).

Kucing secara konsisten memilih

pakan dengan profil makronutrien spesifik, mencakup sekitar 420 kJ protein, 280 kJ lemak, dan 100 kJ karbohidrat per hari, setara dengan total 191 kilokalori. Nilai-nilai ini setara dengan pakan yang mengandung 52% energi sebagai protein, 36% sebagai lemak, dan 12% sebagai karbohidrat (Watson, 2011).

Studi oleh Hewson-Hughes *et al.* (2011) menunjukkan bahwa biaya pakan kucing memiliki dampak besar, dan mengurangi biaya ini tanpa mengorbankan performa dan kesehatan dapat meningkatkan kualitas gizi kucing. Salah satu pendekatan yang dapat diambil untuk mengurangi biaya pakan adalah memanfaatkan hasil samping yang melimpah di masyarakat, seperti larva *Black Soldier Fly*.

Industri pakan kucing terus berupaya meningkatkan kualitas produknya untuk memenuhi kebutuhan pemilik hewan peliharaan yang semakin sadar akan pentingnya memberikan makanan berkualitas tinggi. Sebagai solusi inovatif, MOCAT (*Maggot for Cat*) *dry food* mengintegrasikan larva BSF yang kaya protein ke dalam formula pakan kucing kering.

MOCAT *dry food* direkomendasikan kepada pecinta kucing sebagai pilihan pakan yang tidak hanya terjangkau tetapi juga

memberikan kualitas nutrisi yang optimal. Melihat potensi pasar, terdapat kebutuhan untuk mengembangkan produk *dry food* yang memadukan harga terjangkau dengan kualitas yang unggul, memenuhi harapan pemilik kucing dalam memberikan pakan seimbang dan bergizi.

Meskipun pasar pakan kucing memiliki banyak opsi, tantangan utama tetap pada formulasi yang tidak hanya menggoda selera kucing tetapi juga menyediakan nutrisi seimbang untuk memenuhi kebutuhan kesehatan mereka. Penggunaan larva BSF sebagai bahan dasar membuka peluang besar untuk meningkatkan kualitas protein dalam pakan kucing, menjadikannya pilihan yang menarik untuk dikembangkan lebih lanjut dalam industri pakan hewan.

II. TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN

Adapun tujuan kegiatan ini adalah menciptakan peluang usaha yang menguntungkan bagi para pelaku usaha yang terlibat dalam produksi dan penjualan produk ini. Melalui inovasi ini, diharapkan dapat tercapai:

1. Menyediakan alternatif pakan berkualitas tinggi yang terjangkau untuk kucing.
2. Mengurangi ketergantungan pada produk pakan kucing dengan bahan tambahan kimia.
3. Mendorong pemilik kucing untuk lebih sadar akan kebutuhan nutrisi dan kesehatan hewan peliharaan mereka.

III. METODE PELAKSANAAN

3.1 Teknik Pembuatan Komoditas Usaha

a. Persiapan Alat dan Bahan

Persiapan alat dan bahan merupakan tahap awal dalam proses pembuatan MOCAT. Bahan yang digunakan antara lain beberapa macam seperti Tepung maggot, tepung jagung dan kedelai sebagai bahan utama. Bahan utama di dapat dari hasil budidaya larva maggot yang di budidayakan oleh produsen di tempat budidaya maggot protein di Jalan Harapan Pasti Timur No.51, Binjai.

Alat yang digunakan dalam keberlanjutan usaha antara lain mesin penggiling, timbangan mekanik, plastik plastik *side gusset pouch*, dan oven.

b. Persiapan Tempat

MOCAT, produk *dry food* kucing berbahan dasar larva *Black Soldier Fly (Hermetia illucens)*, akan dihadirkan di wilayah Sumatera Utara. Sebelum menetapkan lokasi distribusi, perlu dilakukan survei tempat untuk menganalisis sejauh mana kebutuhan pemilik kucing terhadap *dry food* yang terjangkau namun tetap berkualitas.

Survei ini memiliki tujuan utama untuk mengidentifikasi dan mengukur tingkat kebutuhan pasar terhadap produk *dry food* kucing. Fokusnya adalah menilai preferensi dan harapan pemilik kucing terhadap pakan yang tidak hanya terjangkau secara ekonomis tetapi juga memberikan kualitas nutrisi yang diperlukan.

Melalui pendekatan survei ini, diharapkan dapat diperoleh data yang relevan untuk membantu pengambilan keputusan strategis dalam penempatan produk di pasar Sumatera Utara. Analisis hasil survei ini akan memberikan

wawasan yang mendalam terkait preferensi konsumen dan potensi keberhasilan pemasaran MOCAT di wilayah ini.

3.2 Teknik Pengemasan Komoditas Usaha

Pengemasan pada produk MOCAT dilakukan dengan beberapa tipe sesuai dengan jenis ukuran kemasan. Sebelum dilakukan pengemasan, produk MOCAT melewati satu tahapan seperti pengecekan kualitas. Pengecekan kualitas dilakukan untuk menjaga mutu produk.

Setelah melewati tahapan tersebut produk MOCAT akan dikemas berdasarkan jenis ukuran kemasan. Produk MOCAT yang berupa tepung kasar ini dikemas kedalam plastik *side gusset pouch*. Berat produk tiap kemasan adalah 500gr/kemasan dan 1kg/kemasan. Pemberian plastik *side gusset pouch* dilakukan dengan tujuan melindungi produk dari kerusakan pengiriman.

3.3 Strategi Pemasaran

Target pasar MOCAT ini adalah para pecinta kucing dan toko pakan kucing. Pengenalan produk dilakukan dengan cara memberikan pemahaman pada pemelihara kucing dan promosi melalui media sosial seperti memanfaatkan *instagram, whatsapp, facebook, tiktok, shopee, lazada dan e-commerce* lainnya serta menjalin kerja sama dengan system konsinyasi dengan *pet shop* yang ada di Kota Medan.

3.4 Tahapan Pelaksanaan

Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan ini adalah dapat dilihat pada Diagram berikut.

Diagram 1. Tahapan Pelaksanaan

Keterangan:

1. Survei lapangan dilakukan dengan melihat lokasi yang ingin



dikunjungi seperti toko penjual maggot.

2. Selanjutnya, pengadaan alat dan bahan yang akan digunakan seperti timbangan, oven, penggiling, tepung maggot, tepung kedelai, dan tepung jagung.
3. Setelah semua bahan dan alat terkumpul selanjutnya akan melakukan proses produksi dry cat hingga selesai.
4. Setelah produk dry cat jadi tahap selanjutnya melakukan promosi dengan menggunakan media sosial agar lebih dikenal oleh masyarakat.
5. Proses selanjutnya yaitu pemasaran produk dengan cara turun langsung ke toko pet shop maupun menawarkan secara langsung kepada konsumen.
6. Selanjutnya konsumen memberikan pendapat mengenai produk MOCAT.

3.5 Analisis Ekonomi

Dalam melakukan perhitungan biaya produksi, MOCAT mengadopsi metode yang mencakup seluruh aspek biaya yang terlibat dalam produksi satu unit produk.

Biaya produksi dihitung dengan menjumlahkan total biaya variabel dan biaya tetap. Komponen biaya produksi melibatkan biaya bahan baku, seperti tepung Maggot, jagung, dan kedelai, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, dan biaya distribusi. Total biaya produksi kemudian dibagi dengan jumlah unit produk yang dihasilkan untuk mendapatkan biaya produksi per unit.

Penetapan harga jual dapat dipertimbangkan berdasarkan biaya, permintaan pasar, atau strategi penetapan harga yang melibatkan analisis pesaing di pasar. Dalam konteks MOCAT, penetapan harga yang bersaing mungkin melibatkan penelitian pasar untuk memahami harga produk serupa di pasar dan menetapkan harga yang sebanding dengan nilai tambah yang diberikan oleh MOCAT.

Penetapan harga jual produk MOCAT dalam ukuran 1 kg diimplementasikan dengan menerapkan metode penjumlahan nilai, yaitu sekitar 70% dari biaya produksi ditambah dengan nilai keuntungan yang diinginkan. Oleh karena itu, harga jual untuk 1 kg dihitung sebagai jumlah dari biaya produksi dan margin keuntungan yang diinginkan, menghasilkan harga jual yang bersaing dan terjangkau.

Proyeksi keuntungan dapat dilakukan dengan memproyeksikan jumlah penjualan berdasarkan strategi pemasaran dan penetapan harga yang telah ditetapkan. Selanjutnya, total pendapatan penjualan dikurangkan dengan total biaya produksi dan biaya operasional lainnya untuk mendapatkan proyeksi keuntungan bersih. Analisis ini menjadi landasan

bagi perusahaan MOCAT dalam membuat keputusan strategis terkait pemasaran, penetapan harga, dan produksi guna mengoptimalkan keuntungan perusahaan.

IV. HASIL YANG DIPEROLEH

4.1 Proses Produksi Produk

Proses produksi MOCAT melibatkan pemilihan bahan baku berkualitas tinggi, termasuk larva BSF, jagung, dan kedelai. Proporsi bahan yang tepat dihitung untuk menciptakan formula yang seimbang secara nutrisi. Langkah-langkah produksi melibatkan pencampuran bahan, pembentukan adonan, pencetakan, dan pengemasan.

Proses produksi MOCAT dapat dilihat pada skema di bawah ini :



Diagram 2. Alur Produksi MOCAT
Tahapan-tahapan prosedur pembuatan ini mencakup :

1. Persiapan bahan baku utama, termasuk tepung Maggot,

tepung jagung, tepung kedelai, tepung ikan, minyak ikan, telur, air, dan daging tuna.

2. Selanjutnya, kami menyaring bahan-bahan tepung agar lebih halus tersturnya, dimulai dari tepung ikan, kedelai, jagung,
3. Kemudian kami mencampur semua bahan baku mulai dari tepung maggot, ikan, kedelai, jagung, air, dan telur dicampur hingga adonan menjadi kalis.
4. Kemudian, kami memasukkan daging tuna yang telah digiling dan telur, mengaduk hingga membentuk adonan yang kalis dan tidak terlalu keras.
5. Adonan selanjutnya dicetak menjadi pelet dan dipanggang dengan suhu 150°C selama 10 menit.
6. Setelah pendinginan, produk tersebut dikemas dalam kemasan berat 1 kg.

4.2 Gambaran Umum Rencana Usaha

Gambaran umum rencana usaha mencakup deskripsi produk usaha. Produk makanan kucing yang diusung oleh MOCAT mencerminkan pemahaman mendalam terhadap kondisi umum lingkungan usaha dan peluang pasar yang ada. Melihat tren positif dalam permintaan pasar untuk makanan kucing berkualitas tinggi, MOCAT merespons kebutuhan meningkatnya kesadaran pemilik hewan peliharaan. Saat ini, pemilik hewan semakin sadar akan

pentingnya memberikan nutrisi optimal kepada kucing mereka, yang kini dianggap sebagai anggota keluarga utama.

Peluang pasar yang dijelajahi oleh MOCAT melibatkan segmen pemilik hewan peliharaan yang mencari produk inovatif dengan standar gizi tinggi untuk kucing kesayangan mereka. Dengan menjalin kemitraan dengan toko hewan peliharaan, MOCAT merencanakan penetrasi pasar offline untuk menjangkau konsumen langsung.

Dari segi analisis ekonomi, MOCAT memanfaatkan larva Black Soldier Fly(BSF) sebagai bahan baku, memastikan pengelolaan biaya produksi yang efisien. Harga jual MOCAT sebesar Rp 32.000 dalam kemasan 1 kg dan Rp 16.000 untuk

kemasan 500 gram dianggap cukup terjangkau oleh konsumen, menciptakan daya saing di pasar dan membuka potensi keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan.

Hasil analisis kelayakan menyatakan bahwa nilai Benefit Cost Ratio (BCR) sebesar 1,16, yang menunjukkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang positif dan layak untuk diusahakan. Analisis ini memberikan keyakinan bahwa MOCAT bukan hanya memberikan nilai tambah bagi pemilik hewan peliharaan tetapi juga menjanjikan keberlanjutan usaha dengan dasar ekonomi yang kokoh. Dengan strategi pemasaran yang holistik, termasuk online dan offline, MOCAT menetapkan diri sebagai pemain yang berkelanjutan dalam industri makanan kucing.

MOCAT (maggot for cat) ini memiliki beberapa manfaat yang baik untuk kucing seperti :

- Merangsang cepat pertumbuhan bulu.
- Memaksimalkan dan membantu pertumbuhan kucing.
- Mengandung nutrisi yang seimbang baik untuk anak kucing dan dewasa.
- Menghilangkan karang gigi.
- Mengandung 100% bahan alami tanpa kimia.
- Membantu menambah berat badan kucing.

Dalam periode empat bulan, mulai dari Juli hingga Oktober, total penjualan produk MOCAT dapat dilihat dalam diagram berikut. Kemasan 500 gr mencapai penjualan sebanyak 153 pcs, sementara kemasan 1 Kg terjual sebanyak 61 pcs.

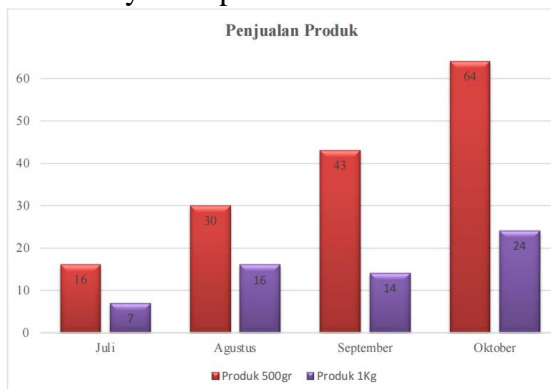


Diagram 3. Penjualan Produk Mocat

4.3 Analisis Usaha

Selain fokus pada kualitas produk, MOCAT juga melakukan analisis ekonomi yang cermat. Ini mencakup perhitungan biaya produksi, penetapan harga yang bersaing di pasaran, dan proyeksi keuntungan. Dengan strategi harga yang terjangkau, MOCAT diharapkan dapat menarik pemilik hewan peliharaan dari berbagai lapisan masyarakat.

Dari segi analisis ekonomi, MOCAT memanfaatkan larva *Black*

Soldier Fly (BSF) sebagai bahan baku, memastikan pengelolaan biaya produksi yang efisien. Harga jual MOCAT sebesar Rp 32.000 dalam kemasan 1 kg dan Rp 16.000 untuk kemasan 500 gram dianggap cukup terjangkau oleh konsumen, menciptakan daya saing di pasar dan membuka potensi keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan.

Hasil analisis kelayakan menyatakan bahwa nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,16. Nilai ini menunjukkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang positif dan layak untuk diusahakan. Analisis ini memberikan keyakinan bahwa MOCAT bukan hanya memberikan nilai tambah bagi pemilik hewan peliharaan tetapi juga menjanjikan keberlanjutan usaha dengan dasar ekonomi yang kokoh. Dengan strategi pemasaran yang holistik, termasuk online dan offline, MOCAT menetapkan diri sebagai pemain yang berkelanjutan dalam industri makanan kucing.

4.4 Strategi Pemasaran dan Penjualan

Pemasaran MOCAT diterapkan melalui saluran beragam, baik secara online maupun offline. Strategi online melibatkan pembuatan *fanpage* di *platform* media sosial utama seperti *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp*, dan *Shopee*. Penggunaan iklan di berbagai media sosial juga menjadi bagian integral dari upaya pemasaran, memastikan penyebaran informasi produk MOCAT (*Maggot For Cat*) secara efisien kepada masyarakat.

Di samping itu, pendekatan *offline* dilakukan melalui kemitraan dengan *petshop* dengan menerapkan sistem konsinyasi di sekitar wilayah Medan. Upaya ini tidak hanya mencakup kerjasama dengan pet shop tetapi juga melibatkan berbagai mitra dagang untuk memastikan

ketersediaan produk MOCAT di berbagai toko hewan dan *pet shop* di daerah tersebut. Strategi pemasaran ini terfokus pada penetrasi pasar di kota-kota besar, seperti Medan, dan merencanakan ekspansi ke wilayah luar kota. Kampanye pemasaran MOCAT difokuskan pada keunggulan nutrisi dan keberlanjutan produk, bertujuan menciptakan kesadaran positif di kalangan pemilik hewan peliharaan.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan seluruh rangkaian kegiatan yang terlaksana dan berbagai sumber referensi dapat disimpulkan bahwa MOCAT (*Maggot For Cat*) memiliki potensi besar sebagai produk pakan kucing inovatif dengan keunggulan dalam merespons kebutuhan pemilik hewan peliharaan yang semakin sadar akan nutrisi optimal bagi kucing mereka. Dengan fokus pada kandungan protein tinggi, harga terjangkau, dan pengurangan penggunaan bahan kimia dalam pakan, MOCAT menjanjikan solusi yang sehat dan berkualitas. Analisis ekonomi menunjukkan keberlanjutan usaha ini dengan nilai *Benefit Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,16, menegaskan bahwa usaha ini layak dijalankan. Selain memberikan manfaat pada kesehatan kucing, MOCAT juga berpotensi memberikan dampak positif dalam aspek sosial, program usaha, dan ekonomi di lingkungan sekitarnya. Dengan strategi pemasaran yang holistik, termasuk *online* dan *offline*, serta dukungan dari struktur manajemen yang baik, MOCAT berkeinginan dapat menjadi pemain utama dalam industri pakan kucing dengan memberikan nilai tambah bagi pemilik hewan peliharaan dan masyarakat secara luas.

VI. SARAN

Untuk meningkatkan keberlanjutan usaha ini, disarankan untuk terus memperkuat kolaborasi dengan pemangku kepentingan, termasuk peternak dan toko hewan peliharaan. Edukasi lebih lanjut tentang manfaat dan keunggulan produk perlu ditingkatkan melalui berbagai kanal komunikasi. Selanjutnya, pengembangan produk dan inovasi yang berkelanjutan dapat menjadi pendorong pertumbuhan bisnis. Penerapan praktik-praktik berkelanjutan dalam budidaya larva maggot dan manajemen produksi dapat memperkuat keberlanjutan usaha ini. Selain itu, pemantauan terus-menerus terhadap tren pasar dan umpan balik pelanggan akan menjadi kunci untuk menyesuaikan dan meningkatkan kualitas produk dan layanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hewson-Hughes, A. K., Hewson-Hughes, V. L., Miller, A. T., Hall, S. R., Simpson, S. J., & Raubenheimer, D. (2011). Geometric analysis of macronutrient selection in the adult domestic cat, *Felis catus*.
- Mudeng, N. E. G., Mokolensang, J. F., Kalesaran, O. J., Pangkey, H., & Lantu, S. (2018). Budidaya Maggot (*Hermetia illuens*) dengan menggunakan beberapa media. *E-Journal BUDIDAYA PERAIRAN*, 6(3), 1–6.
- Rambe, V., Umboh, J. F., Tulung, Y. L. R., & Kowel, Y. H. S. (2015). Kecernaan Protein Dan Energi Ransum Broiler Yang Menggunakan Tepung Maggot (*Hermetia Illucens*) Sebagai Pengganti Tepung Ikan. *Zootec*, 35(2), 13.

- Rodli, A. F., & Hanim, A. M. (2022).
Strategi Pengembangan
Budidaya Maggot Bsf Sebagai
Ketahanan Perekonomian
Dimasa Pandemi.
IQTISHADequity Jurnal
MANAJEMEN, 4(1), 11.
- Watson, T. (2011, May 30).
Palatability: feline food
preferences | Vet Times.
Veterinary Times

Lampiran 4. Sertifikat PIMNAS 36





KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
PUSAT PRESTASI NASIONAL
BALAI PENGEMBANGAN TALENTA INDONESIA

Sertifikat

Nomor: 33452/BPTI/DIKTI/2023

Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Pusat Prestasi Nasional,
Balai Pengembangan Talenta Indonesia menyampaikan penghargaan kepada:

VELMA NABILA RIVERA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

atas partisipasi dan pencapaiannya sebagai:

Anggota 1 - PKM-Kewirusahaan 2

MOCAT (Maggot for cat) Inovasi baru Dry Cat Food Berbahan dasar Maggot bsf, jagung dan kedelai yang bernutrisi dan non-perishable

pada **Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (PIMNAS) ke 36 Tahun 2023**
yang diselenggarakan Balai Pengembangan Talenta Indonesia sebagai unit pelaksana teknis Pusat Prestasi Nasional,
Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi bekerja sama dengan Universitas Padjadjaran
secara luring pada tanggal 26 November s.d. 1 Desember di Bandung, Jawa Barat.

Jakarta, 30 November 2023



Asep Sukmayadi
NIP. 197206062006041001



UNIVERSITAS
20
PROJABATAAN | 23