

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PAKAN KUCING
BERBAHAN DASAR MAGGOT BSF DI KOTA MEDAN**

S K R I P S I

Oleh:

MUHAMMAD DANDI ARISETIAWAN LUBIS

NPM : 2004300052

Program Studi : AGRIBISNIS



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA PAKAN KUCING
BERBAHAN DASAR MAGGOT BSF DI KOTA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD DANDI ARISETIAWAN LUBIS
2004300052
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. Dahri Mawar Tarigan, S.P., M.Si.

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis
NPM : 2004300052

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Analisis Pengembangan Usaha Pakan Kucing 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



Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis

RINGKASAN

Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis “Analisis Pengembangan Usaha Pakan Kucing Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan”. Dibimbing oleh. Ibu Salsabila, S.P., M.P. sebagai ketua komisi pembimbing. Penelitian ini bertujuan mengetahui Pengembangan Usaha Pakan Kucing Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (case study) yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan. Penentuan lokasi 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 yang digunakan adalah Deskriptif dan Kualitatif. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Pengembangan produk yang dihasilkan adalah pakan kucing berbentuk Pelet yang berbahan dasar Tepung Maggot dengan merek dagang MOCATPemanfaatan 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 $\pm 25\%$ 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.

Kata Kunci : Maggot, Pelet, Pakan kucing, Pengembangan,

SUMMARY

Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis "Analysis of Business Development for Cat Food Based on Maggot Bsf in Medan City". Guided by. Mrs. Salsabila, S.P., M.P. as chairman of the supervisory commission. This research aims to determine the development of cat food business made from Maggot BSF in Medan City.

The research method used is a case study method which is carried out by observing the field directly. Determining the location of the research location was carried out deliberately or purposively. The data used are primary data and secondary data, and the method used in data collection is the data analysis method used is descriptive and qualitative.

The results of the research concluded that the resulting product development was cat food in the form of pellets made from Maggot Flour with the brand name MOCAT. The use of maggots or Black Soldier Fly (*Hermetia illucens*) fly larvae as feed is very practical and effective, in contrast to feed factories which use complex formulations and requires high production costs. Maggots can be used as direct feed in fresh form or mixed with other ingredients such as rice bran and palm oil meal to make pellets. The advantage of maggots as a feed ingredient lies in their high protein and fat content. These larvae have a crude protein content of around $\pm 50\%$ and fat around $\pm 25\%$. After conducting a market survey via Google Form with 100 respondents, we found that as many as 87% of the public were interested in this cat food product and wanted to give it to their beloved cats.

Kata Kunci : Maggot, Pelet, Pakan kucing, Pengembangan,

RIWAYAT HIDUP

Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis, di lahirkan di Sei Mencirim pada tanggal 26 Oktober 2001. Penulis merupakan anak kedua dari 2 bersaudara dari pasangan Ayahanda Zulkheri Lubis dan (Alm.) Ibunda Ratna Juwita.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2013 menyelesaikan Sekolah Dasar (SD) di SD MIS Alwasliyah Medan Krio.
2. Tahun 2016 menyelesaikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Muhammadiyah 47 Medan Krio.
3. Tahun 2020 menyelesaikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Eka Prasetya Medan Krio.
4. Tahun 2020 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 MAKASAR 4 (Manajemen Kepemimpinan Dasar) yang diadakan oleh HIMAGRI FP UMSU tahun 2021
5. Menjabat sebagai Departemen I Bidang Administrasi dalam Badan Pengurus Harian (BPH) HIMAGRI FP UMSU Periode Tahun 2021-2022.

6. Menjabat sebagai Wakil Bendahara I dalam Badan Pengurus Harian (BPH) HIMAGRI FP UMSU Periode Tahun 2022-2023.
7. Melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PTPN III Sei Dadap. Asahan. Pada bulan Agustus 2023.
8. Melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Sei Dadap, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan. Pada bulan September 2022.
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

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Tidak lupa penulis haturkan shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW. Adapun judul skripsi ini adalah “**Analisis Pengembangan Usaha Pakan Kucing Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan**”

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan 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 **Mailina Harahap, S.P., M.Si.** selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu **Juwita Rahmadani Manik, S.P., M.Si.** selaku Sekretaris Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu **Salsabila, S.P., M.P.** selaku Anggota Komisi Pembimbing.
5. Kedua orang tua saya tercinta yakni Ayahanda **Zulkheri Lubis** yang telah memberikan dukungan, semangat serta motivasi baik itu secara moral, material dan doa kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Kakak **Dzati Ramadhayanti Lubis** yang telah banyak memberikan dorongan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Pegawai Biro Adminitrasi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Akhir kata penulis mengharapkan saran dan masukan dari semua pihak lain demi kesempurnaan skripsi penelitian ini.

Medan, April 2024

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|---------|
| RINGKASAN | i |
| RIWAYAT HIDUP | ii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| DAFTAR ISI | vi |
| DAFTAR TABEL..... | viii |
| DAFTAR GAMBAR | ix |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | x |
| PENDAHULUAN | 1 |
| Latar Belakang | 1 |
| Perumusan Masalah | 3 |
| Tujuan Penelitian | 3 |
| Kegunaan Penelitian | 3 |
| TINJAUAN PUSTAKA..... | 5 |
| Maggot | 5 |
| Profil Usaha | 7 |
| Potensi perkembangan produk..... | 7 |
| Strategi pengembangan..... | 8 |
| Respon Pasar..... | 9 |
| Penelitian Terdahulu | 10 |
| Kerangka Pemikiran..... | 10 |
| METODE PENELITIAN..... | 13 |
| Metode Penentuan Lokasi Penelitian..... | 13 |
| Metode Pengambilan Sampel | 13 |
| Metode Pengumpulan Data..... | 13 |
| Metode Analisis Data..... | 14 |
| Definisi dan Batasan Operasional..... | 15 |
| DESKRIPSI UMUM LOKASI PENELITIAN..... | 18 |
| Letak dan Luas Lokasi Penelitian | 18 |
| Daerah Lokasi Penelitian | 18 |

| | |
|---|----|
| Sarana dan Prasarana | 19 |
| Karakteristik Responden | 19 |
| HASIL DAN PEMBAHASAN | 22 |
| Potensi Usaha Pakan Kucing | 22 |
| Strategi Pengembangan Produk Usaha MOCAT..... | 24 |
| Respon konsumen akan Kebutuhan produk..... | 27 |
| KESIMPULAN DAN SARAN | 32 |
| Kesimpulan | 32 |
| Saran | 32 |
| DAFTAR PUSTAKA | 34 |
| LAMPIRAN..... | 45 |

DAFTAR TABEL

| Nomor | Judul | Halaman |
|-------|--|---------|
| 1. | Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Pengalaman..... | 25 |
| 2. | Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia..... | 26 |
| 3. | Jumlah Tanggungan Responden..... | 26 |
| 4. | Diagram 1. Kebutuhan Produk..... | 33 |
| 5. | Diagram 2. Kriteria pakan kucing | 34 |
| 6. | Diagram 3. Hasil Survey Pasar | 35 |

DAFTAR GAMBAR

| Nomor | Judul | Halaman |
|-------|--|---------|
| 1. | Skema Kerangka Pemikiran | 17 |
| 2. | Produk Mocat | 28 |
| 3. | Pemasaran Melalui Platform Online Media Sosial Dan Wa Bisnis | 31 |
| 4. | Kerja Sama Mitra Toko Pakan Kucing | 31 |

DAFTAR LAMPIRAN

| Nomor | Judul | Halaman |
|-------|---------------------------|---------|
| 1. | Laporan Akhir | 40 |
| 2. | Poster..... | 67 |
| 3. | Artikel Ilmiah | 68 |
| 4. | Sertifikat PIMNAS 36..... | 76 |

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Maggot atau larva dari lalat black soldier fly (*Hermetia illucens*) merupakan salah satu alternatif pakan yang memenuhi persyaratan sebagai sumber protein. Menyebutkan bahwa bahan makanan yang mengandung protein kasar lebih dari 19%, digolongkan sebagai bahan makanan sumber protein. Ada beberapa pembudidaya mencoba untuk mengkultur pakan alami yakni maggot agar dapat mengurangi biaya produksi pakan (Rambet et al., 2022).

Penggunaan maggot atau larva lalat *black soldier fly* (*Hermetia illucens*) sebagai pakan sangat mudah diterapkan, tidak sama halnya pabrik pakan yang menggunakan formulasi pakan yang cukup rumit dan menggunakan biaya yang cukup mahal. Maggot dapat dijadikan pakan secara langsung dalam bentuk segar ataupun dicampur bahan lain seperti dedak padi dan bungkil kelapa sawit untuk dijadikan pelet (Mudeng et al., 2022).

Keunggulan dari maggot sebagai bahan pakan yaitu kandungan protein dan lemaknya yang tinggi. Maggot atau belatung dari lalat *black soldier fly* (*H. illucens*) mengandung: protein kasar $\pm 50\%$ dan lemak $\pm 25\%$. Menurut Lokal Riset Kementerian Kelautan dan Perikanan menyebutkan bahwa belatung memiliki kadar protein yang hampir sama atau mendekati tepung ikan, yaitu sekitar 40-50%. Maggot bisa menggantikan tepung ikan dalam produksi ayam broiler dan mempengaruhi secara positif pertumbuhan berat dan pencernaan hewan (Rodli & Hanim, 2022).

Kucing adalah salah satu hewan. Salah satu hewan kesayangan yang banyak diminati untuk dipelihara adalah kucing. Kucing adalah binatang pintar,

menggemaskan, dan menghibur. Hewan ini dapat dijadikan teman ketika kesepian dan teman bermain. Pola dan perilakunya yang lucu membuat penggemarnya selalu ingin bermanja-manja dan menghabiskan waktu bersama. 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.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk mengetahui pengembangan usaha pada produk pakan kucing berbahan dasar Maggot. Oleh karena itu peneliti melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Pengembangan Usaha Pakan Kucing Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan**”

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka terdapat permasalahan yang dapat dirumuskan sebagai arah terhadap penelitian yang akan dilakukan yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana Potensi perkembangan usaha pakan kucing berbahan dasar maggot BSF di Kota Medan.
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha dalam memperoleh maggot yang berkualitas di Kota Medan.

3. Bagaimana respon pasar terhadap produk pakan kucing berbahan dasar maggot di Kota Medan.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis Potensi perkembangan usaha pakan kucing berbahan dasar maggot BSF di Kota Medan.
2. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha dalam memperoleh maggot yang berkualitas di Kota Medan.
3. Untuk menganalisis respon pasar terhadap produk pakan kucing berbahan dasar maggot di Kota Medan.

Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat penelitian ini adalah 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

Landasan Teori

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. Keberadaan maggot BSF sebagai pengurai sampah dapat mengurangi jumlah sampah organik yang dikeluarkan oleh rumah tangga dan pasar sehingga dapat mengurangi dampak pencemaran lingkungan terutama di kawasan Sumatera Utara. (Nurdi et al., 2023)

Maggot lalat BSF (*Black Soldier Fly*) juga menjadi salah satu teknologi inovasi pertanian memiliki nilai tambah yang tinggi dan digemari dalam dunia peternakan. Maggot BSF memiliki kandungan protein 40% dan lemak 30% yang dapat digunakan sebagai pakan ternak alternatif pada ikan dan juga unggas (Dinas Lingkungan Hidup Sumatera Barat, 2022). Ketersediaan dan kebutuhan pakan bagi peternak diperlukan dalam keberlangsungan usaha. Harmen (2020), dalam penelitiannya mengemukakan adanya pandemi covid-19 berdampak pada distribusi bahan dan pakan ternak akibat perlakuan PSBB yang menyebabkan naiknya harga bahan pakan dan pakan ternak di beberapa wilayah kawasan Sumatera Barat. Penurunan produksi dan naiknya harga pakan menimbulkan kekhawatiran bagi para peternak sehingga berdampak pada usaha diantaranya menurunnya produksi dan produktivitas ternak serta pendapatan bagi pelaku usaha. Fenomena-fenomena yang terjadi menjadikan peternak beralih

menggunakan pakan alternatif yang tentunya pakan diransum sendiri oleh para peternak. (Nurdi et al., 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> |

Keunggulan dari maggot sebagai bahan pakan yaitu kandungan protein dan lemaknya yang tinggi. Maggot atau belatung dari lalat black soldier fly (*H. illucens*) mengandung: protein kasar \pm 50% dan lemak \pm 25%. Menurut Lokal Riset Kementerian Kelautan dan Perikanan menyebutkan bahwa belatung memiliki kadar protein yang hampir sama atau mendekati tepung ikan, yaitu sekitar 40-50%. Maggot bisa menggantikan tepung ikan dalam produksi ayam broiler dan mempengaruhi secara positif pertumbuhan berat dan pencernaan hewan (Rodli & Hanim, 2022).

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 | : 3 orang |
| Produksi per bulan | : 50 kg |
| Jangkauan Pemasaran | : pecinta kucing |
| Harga per kg | : Rp. 32.000,- |

Prinsip Usaha :

- Berusaha memulai usaha dari hal yang kecil untuk kemudian dapat dikembangkan menjadi usaha yang besar.
- Memberikan kualitas produk yang terbaik kepada konsumen dengan harga yang ramah dikantong bagi pecinta kucing

Potensi Perkembangan

Potensi produk merujuk pada kemungkinan suatu produk untuk sukses di pasar, yang tercermin dari fitur, manfaat, dan nilai tambah yang dimilikinya. Hal ini melibatkan penilaian terhadap sejauh mana produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, serta sejauh mana produk tersebut memiliki daya tarik yang cukup untuk menghasilkan minat dan permintaan yang signifikan. Faktor-faktor yang memengaruhi potensi produk meliputi inovasi, kualitas, harga, pasar yang dituju, dan tingkat persaingan di dalam industri tertentu.

Dalam konteks bisnis, potensi produk juga mencakup analisis pasar yang

komprehensif, yang melibatkan pemahaman terhadap ukuran pasar yang ada, tren konsumen, preferensi pelanggan, dan permintaan pasar potensial. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang-peluang baru, memahami kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, dan mengembangkan strategi pemasaran dan pengembangan produk yang sesuai.

Perusahaan biasanya melakukan penelitian pasar dan analisis kompetitif untuk mengevaluasi potensi produk mereka. Ini melibatkan pengumpulan data dan informasi terkait pasar dan konsumen, serta evaluasi terhadap produk-produk pesaing dan posisi perusahaan di dalam pasar. Berdasarkan hasil analisis ini, perusahaan dapat membuat keputusan strategis tentang pengembangan produk, penetapan harga, distribusi, dan pemasaran untuk memaksimalkan potensi produk mereka di pasar.

Potensi produk adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnis, karena produk yang memiliki potensi yang tinggi akan lebih mudah diterima oleh pasar dan dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi perusahaan. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang potensi produk dan kemampuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada adalah penting bagi kesuksesan jangka panjang suatu perusahaan.

Strategi pengembangan

Strategi pengembangan adalah sebuah perencanaan untuk mencapai suatu tujuan, dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangat lah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh

perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. (David, 2021).

Strategi di deskripsikan sebagai suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya, sesuai dengan peluang- peluang dan ancaman – ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi. Berdasarkan pada definisi tersebut, terdapat tiga faktor yang mempunyai pengaruh penting pada strategi, yaitu lingkungan eksternal, sumberdaya dan kemampuan internal, serta tujuan yang akan dicapai intinya, suatu strategi organisasi memberikan dasar dasar pemahaman tentang bagaimana organisasi itu akan bersaing dan survive.

Respon Pasar

Respon pasar adalah tanggapan atau reaksi dari konsumen, pelanggan, atau pasar secara keseluruhan terhadap suatu produk, layanan, atau kebijakan yang ditawarkan oleh perusahaan atau entitas bisnis lainnya. Respon pasar mencerminkan bagaimana pasar menginterpretasikan dan menanggapi penawaran yang disampaikan, baik itu dalam bentuk pembelian produk, tingkat kepuasan konsumen, atau perubahan perilaku konsumen yang dapat diamati.

Respon pasar sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas produk, harga, promosi, posisi merek, dan persepsi konsumen terhadap nilai yang ditawarkan. Ketika konsumen merasa produk atau layanan tersebut memenuhi kebutuhan atau keinginan mereka dengan baik, mereka cenderung memberikan respon positif dengan melakukan pembelian atau menjadi pelanggan setia. Sebaliknya, jika produk atau layanan tidak sesuai dengan harapan mereka atau jika ada ketidakpuasan, konsumen mungkin akan memberikan respon

negatif, seperti menghindari produk tersebut atau mengungkapkan ketidakpuasan mereka secara terbuka.

Respon pasar dapat dievaluasi melalui berbagai metode, termasuk survei pelanggan, analisis penjualan, umpan balik online, dan penelitian pasar. Perusahaan menggunakan informasi ini untuk memahami preferensi dan kebutuhan pasar, serta untuk mengukur keberhasilan atau kegagalan produk atau layanan mereka. Dengan memahami respon pasar dengan baik, perusahaan dapat melakukan penyesuaian yang diperlukan dalam strategi pemasaran, pengembangan produk, atau layanan pelanggan untuk meningkatkan kinerja dan memenuhi tujuan bisnis mereka.

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.

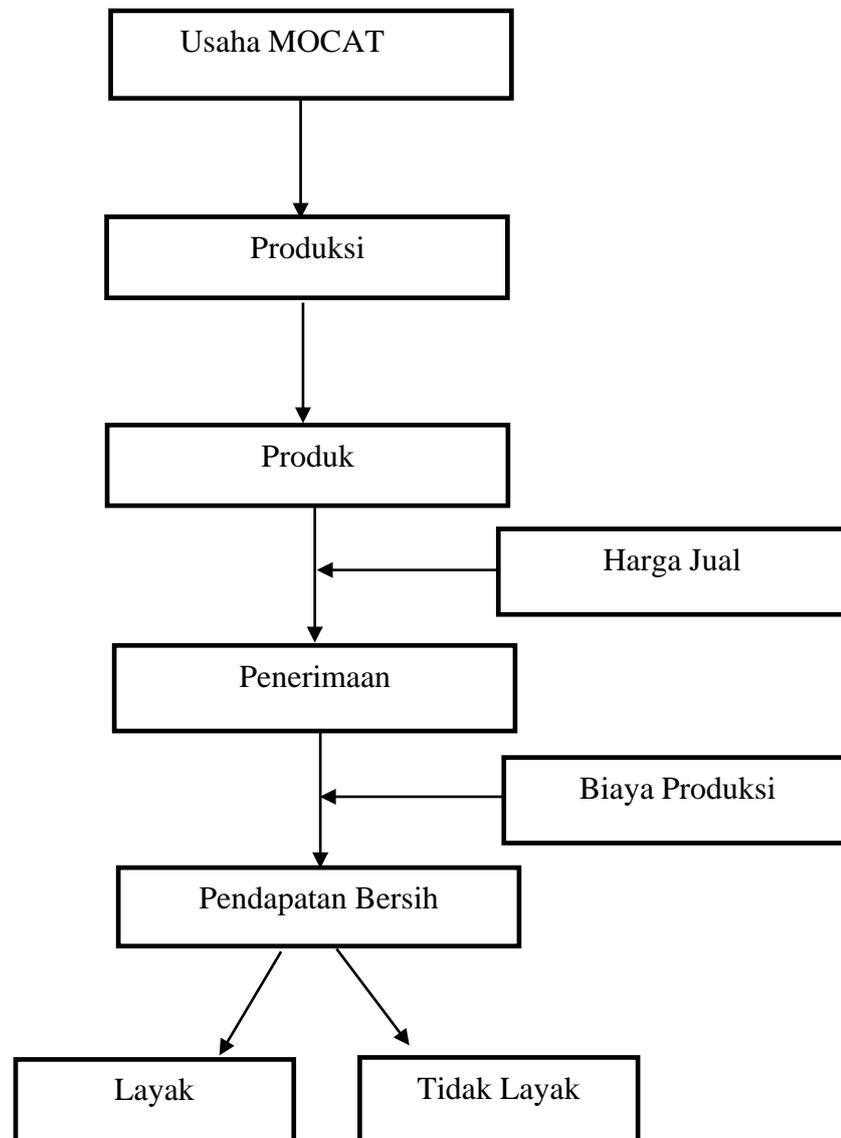
Kerangka Berpikir

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 protein yang berada di Jalan harapan pasti timur No.51, Binjai”.

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 pertumbuhan 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.

Dari keterangan diatas didapat kerangka pemikiran sebagai berikut



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan : \longrightarrow menyatakan hubungan

METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (case study) yaitu studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penarikan Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah pemilik usaha MOCAT (Maggot For Cat) yang berada di Jalan Tuasan Pasar 3 Gang , Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan, Sumatera Utara. Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 1 orang. Metode penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode sensus. Menurut Sugiyono (2021) menyatakan bila populasi relatif kecil kurang dari 30 maka semua anggota populasi digunakan menjadi sample. Berdasarkan pendapat diatas penulis mengambil semua populasi yaitu berjumlah 1 orang.

Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode observasi langsung, wawancara, kuesioner, dan browsing internet. Data yang dikumpulkan adalah berupa data primer maupun data sekunder. Berikut adalah paparan metode pengumpulan data primer yang dilakukan:

1. Observasi, yaitu melakukan pengamatan langsung mengenai kegiatan usaha yang dilakukan dan hal-hal lainnya yang mendukung penelitian.

2. Wawancara, yaitu melakukan proses tanya jawab dengan beberapa objek penelitian. Wawancara dilakukan dengan direktur, manajer, kepala usaha, akuntan pengusaha MOCAT (Maggot For Cat).
3. Diskusi, yaitu melakukan wawancara mendalam dan bertukar pikiran mengenai permasalahan dan kondisi yang ada dengan pengusaha MOCAT (Maggot For Cat).
4. Kuesioner, yaitu memberikan daftar pertanyaan berupa kuesioner kepada responden terpilih. Responden dalam penelitian ini adalah direktur, manajer, kepala pabrik, dan akuntan.

Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka, yakni melalui penelaahan laporan tertulis Usaha MOCAT (Maggot For Cat), hasil penelitian dan buku-buku pustaka lainnya yang relevan dengan penelitian. Selain itu, data sekunder diperoleh melalui browsing internet guna mencari artikel dan data lainnya yang mendukung penelitian.

Metode Analisis Data

Metode Analisis Data Deskriptif:

Deskripsi Data

Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang data yang diamati. Ini melibatkan penyajian dan penjelasan tentang karakteristik dasar dari dataset, seperti mean (rata-rata), median (nilai tengah), modus (nilai yang paling sering muncul), serta rentang, standar deviasi, dan sebagainya.

Visualisasi

Analisis data deskriptif sering kali disertai dengan visualisasi grafis, seperti histogram, diagram batang, pie chart, dan sebagainya. Ini membantu untuk secara intuitif memahami pola dan distribusi data.

Interpretasi

Meskipun fokus utamanya adalah pada penyajian data, analisis deskriptif juga melibatkan interpretasi sederhana tentang apa yang dapat disimpulkan dari data tersebut. Misalnya, apakah terdapat tren atau pola menarik, atau apakah ada anomali atau outlier yang perlu diperhatikan.

Metode Analisis Data Kualitatif:

Pemahaman Mendalam

Metode ini bertujuan untuk memahami fenomena secara mendalam, menggali makna, pola, dan tema yang muncul dari data kualitatif. Ini terutama digunakan dalam penelitian sosial dan perilaku manusia.

Teknik Pengumpulan Data

Data kualitatif dikumpulkan melalui berbagai teknik seperti wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang kaya dan kontekstual tentang pengalaman dan persepsi individu.

Definisi dan Batasan Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami penelitian ini maka perlu dibuat definisi dan Batasan operasional sebagai berikut:

Defenisi

1. Analisis Pengembangan Usaha Pakan Kucing Berbahan Dasar Maggot Bsf di Kota Medan meninjau dari berbagai hal seperti pada metode analisis data deskriptif meliputi Deskripsi Data, Visualisasi, Interpretasi. Pada Metode Analisis Data Kualitatif meliputi : Pemahaman Mendalam, Teknik Pengumpulan Data, Analisis Tematis, Konteks dan Subjektivitas.
2. MOCAT (Maggot For Cat) Merupakan Pakan Kucing Berbahan dasar Maggot
3. Deskripsi Data adalah untuk memberikan gambaran yang jelas tentang data yang diamati.
4. Visualisasi adalah Analisis data deskriptif sering kali disertai dengan visualisasi grafis, seperti histogram, diagram batang, pie chart, dan sebagainya.
5. Interpretasi adalah pada penyajian data, analisis deskriptif juga melibatkan interpretasi sederhana tentang apa yang dapat disimpulkan dari data tersebut.
6. Pemahaman mendalam adalah memahami fenomena secara mendalam, menggali makna, pola, dan tema yang muncul dari data kualitatif. Ini terutama digunakan dalam penelitian sosial dan perilaku manusia.
7. Teknik Pengumpulan data adalah Data kualitatif dikumpulkan melalui berbagai teknik seperti wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan analisis dokumen. Tenaga kerja adalah seluruh orang yang bekerja dalam proses produksi usahatani bawang merah dalam hitungan HKO, dengan waktu kerja delapan jam per hari.

8. analisis tematis adalah di mana peneliti mengidentifikasi, mengekstraksi, dan memahami pola-pola tematik yang muncul dari data.
9. Konteks dan Subjektivitas adalah berusaha untuk memahami bagaimana faktor-faktor kontekstual memengaruhi interpretasi dan pengalaman individu, serta bagaimana peneliti sendiri dapat mempengaruhi proses analisis melalui sudut pandang dan pengalaman mereka sendiri.

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 dan Luas Lokasi Penelitian

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.

Daerah Lokasi Penelitian

Kota Medan ialah salah satu dari 33 Daerah Tingkat II yang berada di Sumatera Utara. Kota ini sendiri menjadi pusat pemerintahan untuk Daerah Tingkat I Sumatera Utara yang langsung berbatasan dengan Kabupaten Deli Serdang di sebelah utara, selatan, barat dan timur. Sebagian besar wilayah di Kota Medan ialah dataran rendah yang merupakan tempat pertemuan antara dua sungai, yaitu Sungai Babura dan Sungai Deli.

Administrasi pemerintahan Kota Medan dipimpin langsung oleh seorang Walikota, saat ini Kota Medan terdiri dari 21 kecamatan dengan 151 kelurahan yang terbagi dalam 2.001 lingkungan. Pembangunan kependudukan dilakukan dengan cara meningkatkan keindahan dan kelestarian sumber daya alam serta fungsi lingkungan hidup sehingga nantinya tercapai mobilitas dan persebaran penduduk yang optimal.

Pada tahun 2019 jumlah penduduk Kota Medan mencapai 2.279.894 jiwa. Dibandingkan dengan jumlah Penduduk pada tahun 2018, terjadi peningkatan jumlah penduduk sebesar 15.749 jiwa (0,70%). Dan luas wilayah mencapai 265,10 km², serta tingkat kepadatan penduduk mencapai 8.600 jiwa/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.

Sarana tempat peribadatan yang ada di Kota Medan adalah Mesjid/Musholla berjumlah 1.759 buah, Gereja 594 buah, Vihara 185 buah, dan kuil sebanyak 18 buah. Sarana pendidikan Di Kota Medan pada tahun 2019 terdapat 28 Raudhatul Adfal, 943 Sekolah Dasar/MI, 475 SMP/MTs 244, SMA/MA, dan 166 SMK, dan sebanyak 63 perguruan tinggi. Sarana kesehatan di Kota Medan pada tahun 2018 terdapat 77 buah Rumah Sakit, 2 Rumah Sakit Khusus, 39 Puskesmas, 1.390 Posyandu, yang didukung oleh 284 tenaga dokter umum, 580 perawat, dan 383 bidan.

Prasarana jalan guna menunjang kelancaran perhubungan darat di Kota Medan, keadaan jalan pada akhir tahun 2018 tercatat panjang jalan yang ada 3.279,50 km. Jalan yang ada pada tahun 2018 tercatat 1.750,47 km dalam kondisi baik, 1.194,29 km sedang dan 312,28 km rusak, sedangkan yang dalam kondisi rusak berat 22,46 km.

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.

Tabel 1. 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 di atas 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 | Rentang Usia (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 di atas dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan sampel penelitian berjumlah rentang 0-2 sebanyak 1 orang dengan persentase 100%.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi Usaha Pakan Kucing

Kata potensi berasal dari bahasa Inggris yaitu *potencial*. Artinya ada dua kata, yaitu (1) kesanggupan; tenaga (2) kekuatan atau kemungkinan. Sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia, definisi potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan, kesanggupan, daya. Intinya secara sederhana, potensi adalah sesuatu yang bisa kita kembangkan (Majdi, 2007).

Produk pakan ini diberi nama MOCAT yang diambil dari Akronim kalimat "Maggot for Cat" 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 protein yang berada di Jalan harapan pasti timur No.51, Binjai".

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 pertumbuhan 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) Menngandung 100% bahan alami tanpa kimia.
- f) Membantu menambah berat badan kucing.

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



Gambar 2. Produk MOCAT

Gambar produk MOCAT (*Maggot for cat*) memiliki arti sendiri yaitu kalimat MOCAT bermakna larva maggot yang diperuntukkan kucing sebagai penambah protein kucing yang tinggi selain ikan dan daging kemasan yang

digunakan dengan size 1 kg cocok untuk pembeli yang ingin beli banyak. Kemudian diletakkan gambar kucing dan maggot bersebelahan yang menandakan pakan ini khusus untuk kucing disamping gambar maggot terdapat komposisi bahan alami yang digunakan seperti larva maggot, tepung kedelai dan tepung jagung. Juga terdapat logo yang lucu disamping kemasan agar menambah ketertarikan produk terhadap konsumen.

Strategi Pengembangan Produk usaha MOCAT

Strategi pengembangan adalah pendekatan sistematis yang digunakan oleh organisasi atau individu untuk mencapai pertumbuhan jangka panjang dan meningkatkan nilai atau dampak mereka. Strategi ini melibatkan penilaian menyeluruh terhadap tujuan dan sumber daya yang tersedia, serta lingkungan eksternal yang memengaruhi operasi organisasi. Dengan mengidentifikasi peluang dan tantangan, serta kekuatan dan kelemahan internal, strategi pengembangan membantu organisasi merumuskan rencana tindakan yang tepat. Langkah-langkah konkret seperti ekspansi ke pasar baru, diversifikasi produk atau layanan, investasi dalam riset dan pengembangan, atau kemitraan strategis bisa menjadi bagian dari strategi pengembangan. Pentingnya strategi ini terletak pada kemampuannya untuk memberikan arah dan fokus yang jelas kepada upaya pengembangan, memastikan bahwa langkah-langkah yang diambil sejalan dengan visi jangka panjang organisasi, serta meningkatkan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan lingkungan yang dinamis.

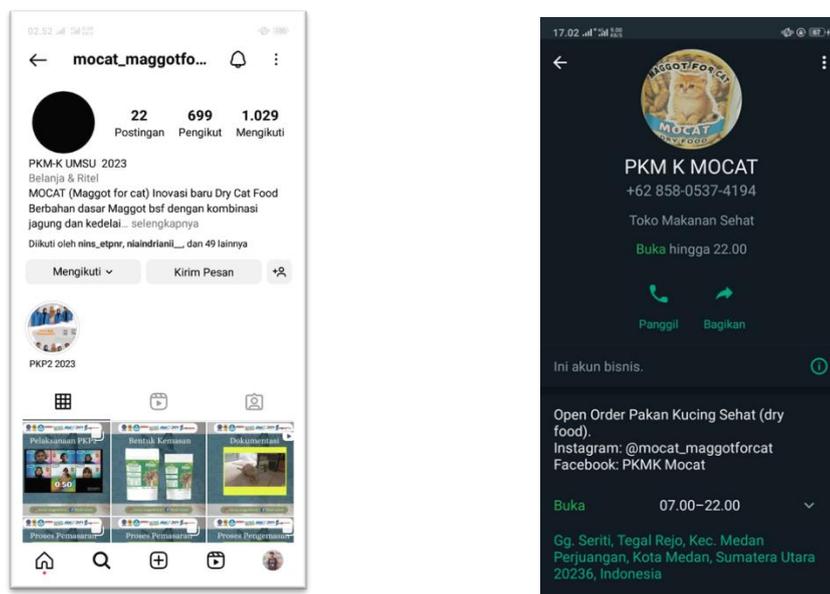
MOCAT (*Maggot For Cat*) merupakan inovasi dari larva lalat bsf atau maggot yang belum banyak dimanfaatkan namun mengandung banyak protein, nutrisi, dan vitamin yang banyak untuk perkembangan kucing. Berdasarkan

potensi tersebut kami berinovasi membuat produk MOCAT (*Maggot For Cat*) ini memiliki size 500 gr dan 1 kg dengan kandungan bahan alami yaitu larva tepung maggot, tepung kedelai, dan tepung jagung. Keutamaan dari produk MOCAT ini selain harga yang terjangkau juga cocok untuk kucing umur 1 bulan sampai dewasa umur 2 tahun Tujuan lain produk ini dibuat yaitu untuk mengurangi penggunaan bahan kimia pada pakan kucing. Produk ini akan dipasarkan secara online melalui media sosial seperti *Facebook, Instagram, Twitter* dan lain lain. Dan juga secara *offline* dengan cara melakukan pendekatan atau promosi secara langsung kepada masyarakat, ke *pet shop* dan toko pakan kucing sekitar. Lalu, kami merencanakan target pasar utama yaitu daerah tempat kami tepatnya di daerah medan sunggal dan medan timur.

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 3. kerja sama mitra toko pakan kucing



Gambar 4. pemasaran melalui platform online media sosial dan wa bisnis

Respon Konsumen Akan Kebutuhan Produk

Respon pasar merujuk pada tanggapan atau reaksi yang ditunjukkan oleh pasar terhadap faktor-faktor tertentu seperti produk, layanan, harga, promosi, atau kebijakan organisasi. Ini mencerminkan bagaimana pasar menanggapi tindakan atau keputusan yang diambil oleh perusahaan, pemerintah, atau entitas lainnya. Respon pasar bisa berupa peningkatan atau penurunan permintaan, perubahan perilaku konsumen, fluktuasi harga, atau dinamika persaingan yang berubah. Analisis respon pasar adalah proses penting dalam strategi pemasaran dan manajemen bisnis, karena membantu organisasi memahami efek dari keputusan mereka terhadap kinerja dan posisi pasar mereka. Dengan memantau dan menganalisis respon pasar secara cermat, perusahaan dapat menyesuaikan strategi mereka secara tepat, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar mereka. Selain itu, respon pasar juga dapat

memberikan wawasan berharga untuk merumuskan strategi jangka panjang dan menanggapi dinamika pasar yang terus berubah. Dalam konteks yang lebih luas, respon pasar mencerminkan interaksi kompleks antara penawaran dan permintaan di pasar, serta faktor-faktor eksternal yang memengaruhi dinamika ekonomi dan bisnis.

Hasil dari survei pasar 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.

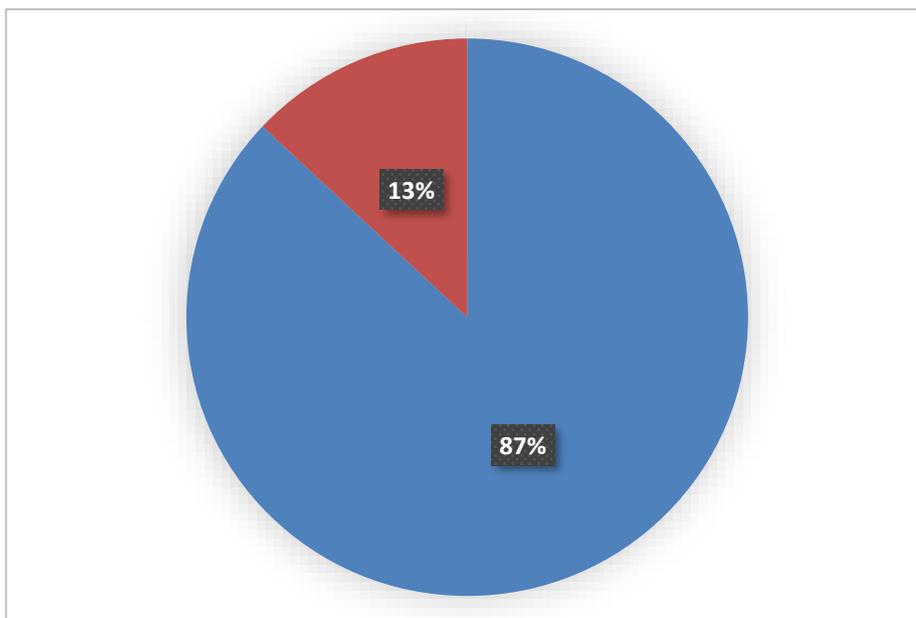


Diagram 1. Kebutuhan Produk

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.

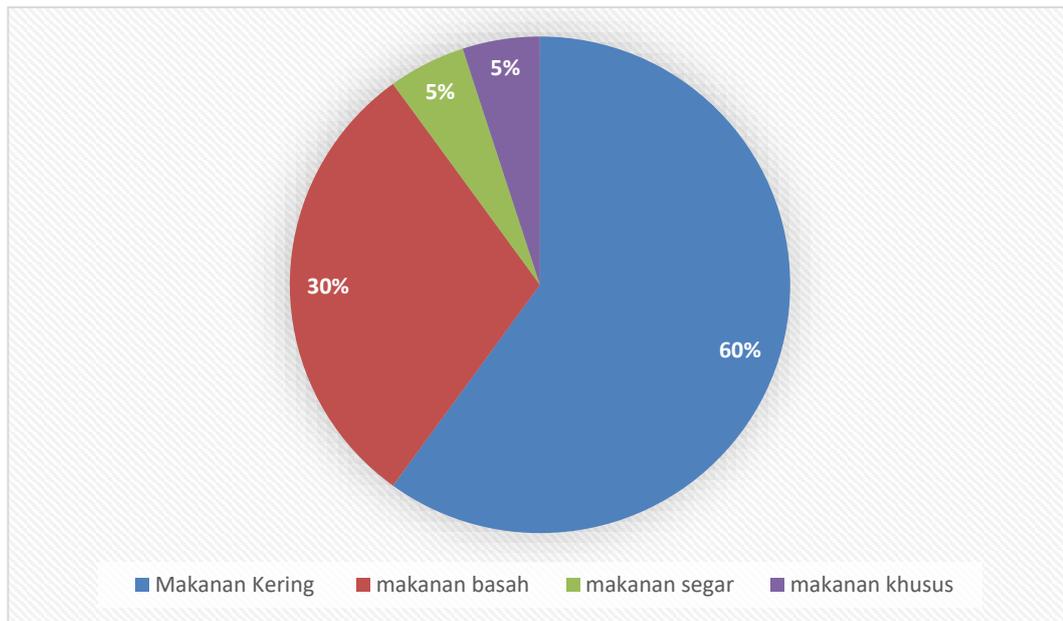


Diagram 2. Kriteria pakan kucing

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

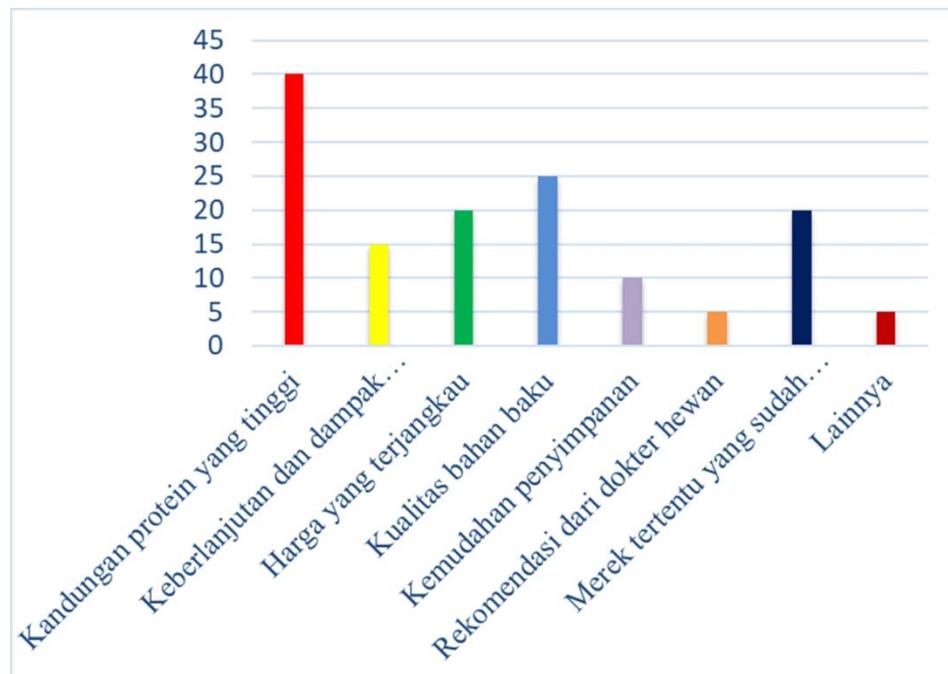


Diagram 3. Hasil Survey Pasar

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.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis menunjukkan bahwa pakan kucing berbahan dasar maggot merupakan pakan yang dibutuhkan melalui respon pasar yang dengan minat beli yang tinggi
2. Pengembangan 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.
3. Strategi pengembangan yang 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.

Saran

1. Disarankan kepada pelaku usaha agar lebih meningkatkan pangsa pasarnya, tidak hanya di sekitar kota Medan, melainkan mengirim produk buatan keluar daerah agar dapat memberikan keuntungan yang maksimal kepada pelaku usaha.
2. Sebaiknya pelaku usaha melakukan inovasi terbaru agar daya saing produk bisa bertambah, karena jika hanya satu jenis produk pembeli akan mudah bosan dan mencari alternative produk lain.
3. Kepada pemerintah agar memberikan bantuan berupa permodalan kepada pelaku usaha agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar lagi

dengan bantuan teknologi dan beberapa teknik pengolahan yang salah satunya menggunakan teknologi alat pengolahan, dan dapat mempermudah promosi produk di daerah penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- David Fred R. 2021. Manajemen Strategis. Dono Sunardi, penerjemah. Jakarta (ID): Salemba Empat. Terjemahan dari: Strategic Management.
- Mudeng, N. E. G., Mokolensang, J. F., Kalesaran, O. J., Pangkey, H., & Lantu, S. (2022). Budidaya Maggot (*Hermetia illuens*) dengan menggunakan beberapa media. E-Journal BUDIDAYA PERAIRAN, 6(3), 1–6.
- 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.
- Rambe, V., Umboh, J. F., Tulung, Y. L. R., & Kowel, Y. H. S. (2020). 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.
- Sugiyono, 2021. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Alfabeta: Jakarta.

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.

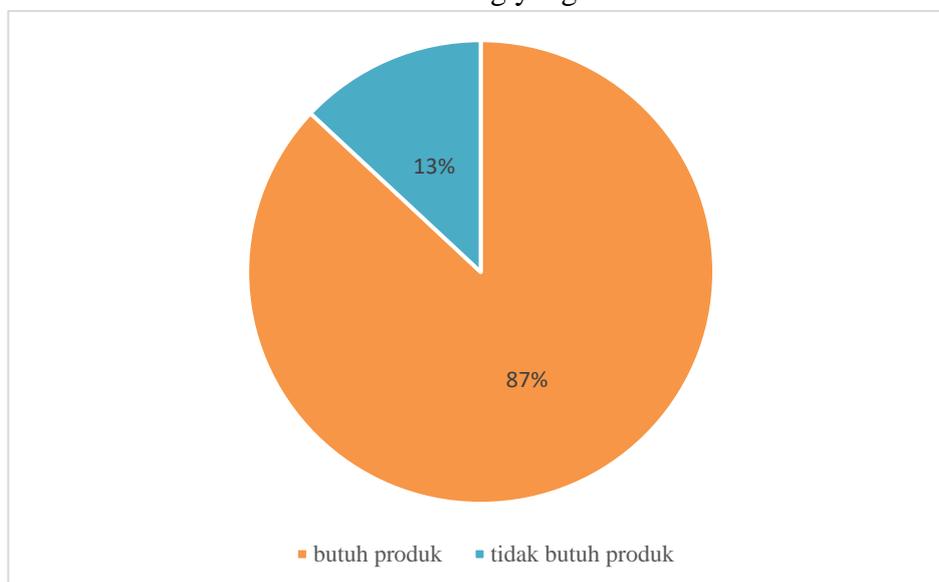


Diagram 1. Kebutuhan Produk

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.

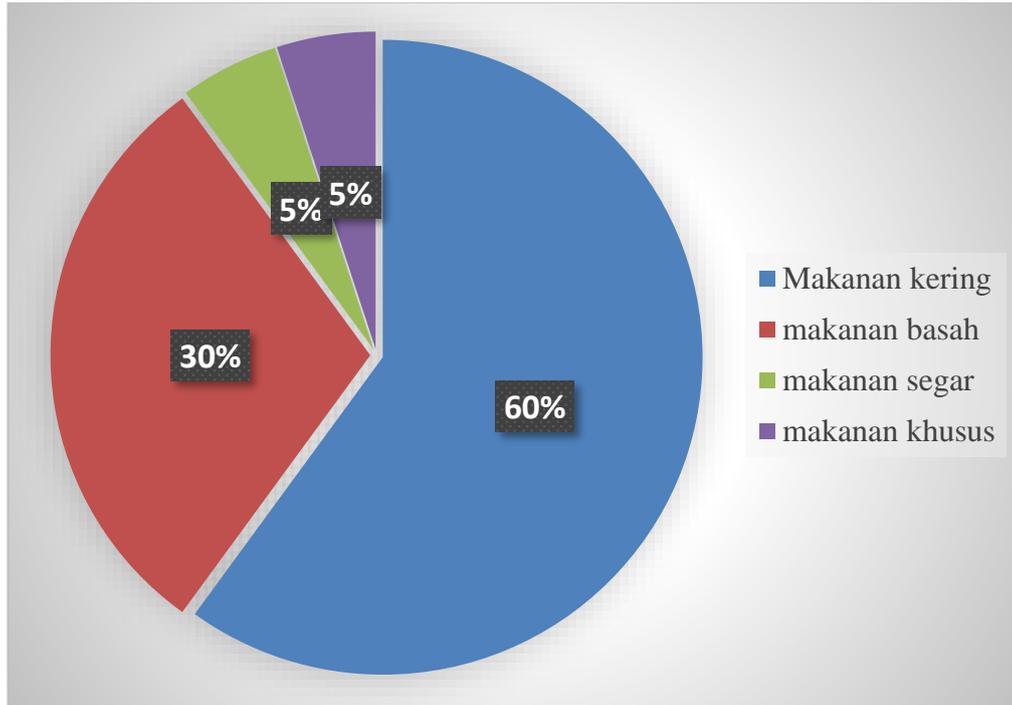


Diagram 2. Kriteria pakan kucing

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

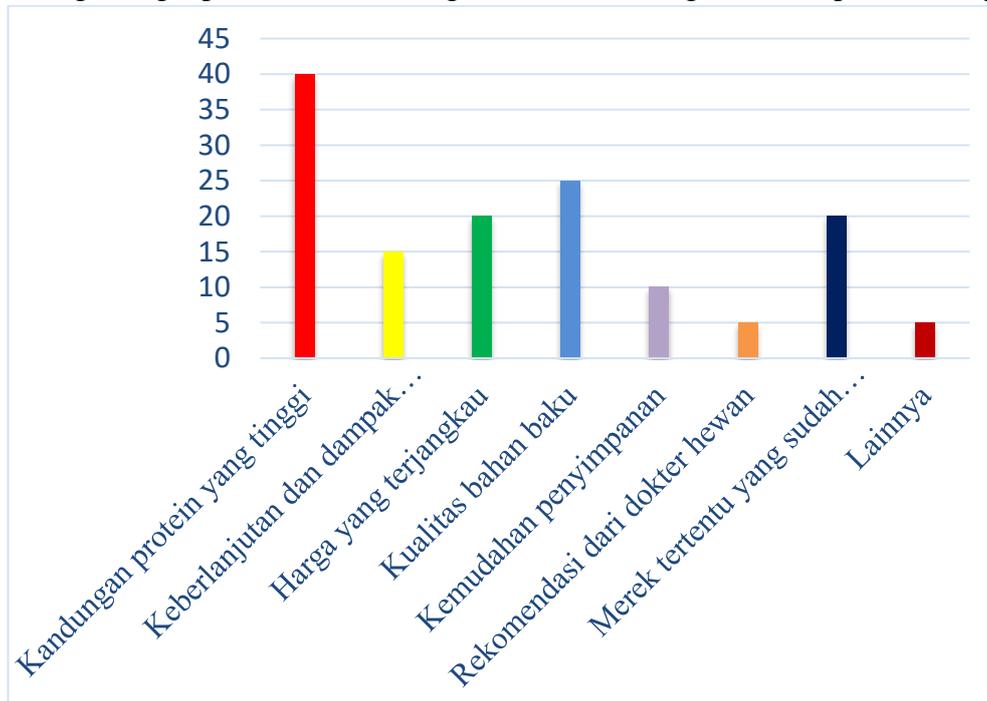


Diagram 3. Hasil Survey Pasar

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) Mengandung 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>

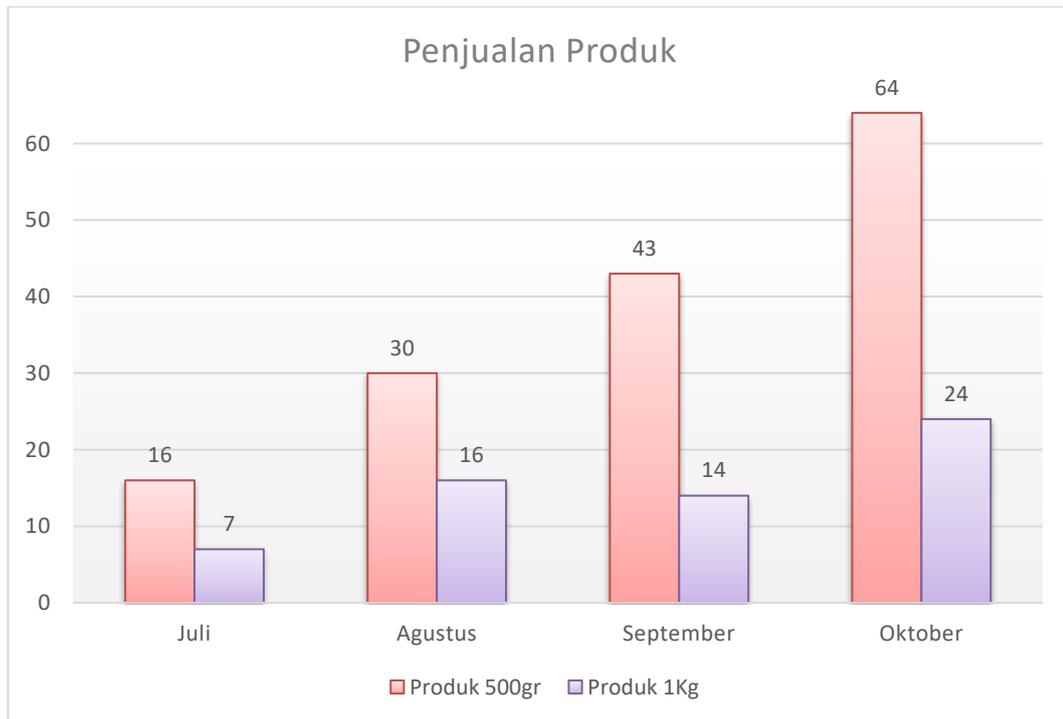


Diagram 1. Penjualan Produk Mocat

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 :

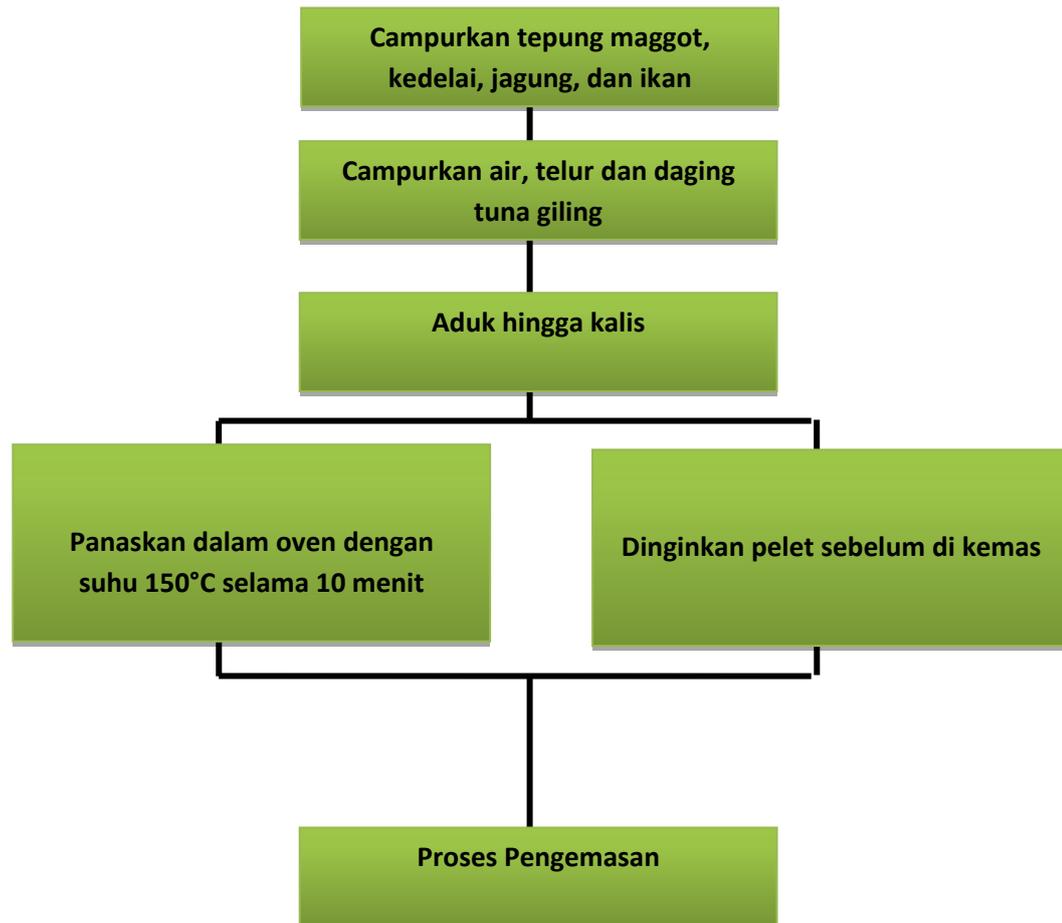


Diagram 2. Alur Produksi Mocat



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 (*Hermetia Illucens*) 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 |
| Handsantizer | 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

$$\begin{aligned}
 &= \text{Rp } 18.975 + \text{Rp } 13.282 \\
 &= \text{Rp } 32.257 \\
 &= \text{Rp } 32.000
 \end{aligned}$$

Dalam Bulan Juli Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :

$$\begin{aligned}
 &= 16 \text{ produk } 500 \text{ gr} \times \text{Rp. } 16.000 \\
 &= \text{Rp. } 256.000 \\
 &= 7 \text{ Produk } 1 \text{ Kg} \times \text{Rp. } 32.000 \\
 &= \text{Rp. } 224.000 \\
 \text{Total Produk Terjual } 23 &= \text{Rp. } 480.000
 \end{aligned}$$

Dalam Bulan Agustus Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :

$$\begin{aligned}
 &= 30 \text{ produk } 500 \text{ gr} \times \text{Rp. } 16.000 \\
 &= \text{Rp. } 480.000 \\
 &= 16 \text{ Produk } 1 \text{ Kg} \times \text{Rp. } 32.000 \\
 &= \text{Rp. } 512.000 \\
 \text{Total Produk Terjual } 46 &= \text{Rp. } 992.000
 \end{aligned}$$

Dalam Bulan September Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :

$$\begin{aligned}
 &= 43 \text{ produk } 500 \text{ gr} \times \text{Rp. } 16.000 \\
 &= \text{Rp. } 688.000 \\
 &= 14 \text{ Produk } 1 \text{ Kg} \times \text{Rp. } 32.000 \\
 &= \text{Rp. } 448.000 \\
 \text{Total Produk Terjual } 57 &= \text{Rp. } 1.176.000
 \end{aligned}$$

Dalam Bulan Oktober Diperoleh Hasil Penjualan Produk Sebanyak :

$$\begin{aligned}
 &= 64 \text{ produk } 500 \text{ gr} \times \text{Rp. } 16.000 \\
 &= \text{Rp. } 1.024.000 \\
 &= 24 \text{ Produk } 1 \text{ Kg} \times \text{Rp. } 32.000 \\
 &= \text{Rp. } 764.000 \\
 \text{Total Produk Terjual } 88 &= \text{Rp. } 1.788.000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Total : } &\text{Rp } 480.000 + \text{Rp. } 992.000 + \text{Rp. } 1.176.000 + \text{Rp. } 1.788.000 \\
 &= \text{Rp } 4.436.000
 \end{aligned}$$

Proyeksi Pengembalian modal

Analisis BCR (Benefit Cost Rational)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Pengeluaran}} \\
 &= \frac{4.436.000}{3.795.000} \\
 &= 1,16
 \end{aligned}$$

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

Analisis BEP

Fixed Cost :

$$\begin{aligned}
 & \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Produksi}} \\
 = & \frac{3.795.000}{200} \\
 = & \text{Rp. 18.975}
 \end{aligned}$$

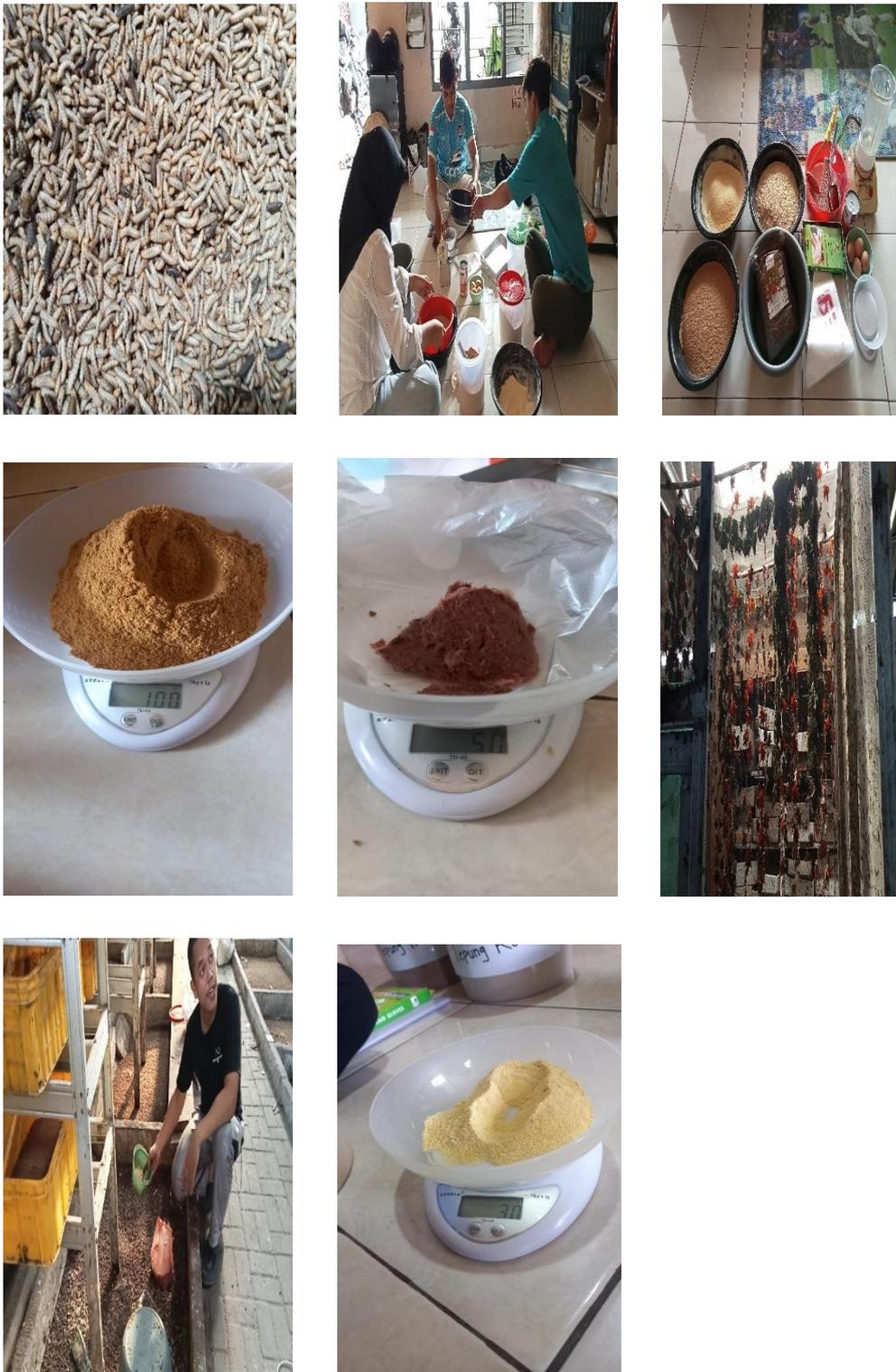
Price = Modal awal+Keuntungan yang ingin diraih=18.975+13.282= Rp32.000,-

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

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

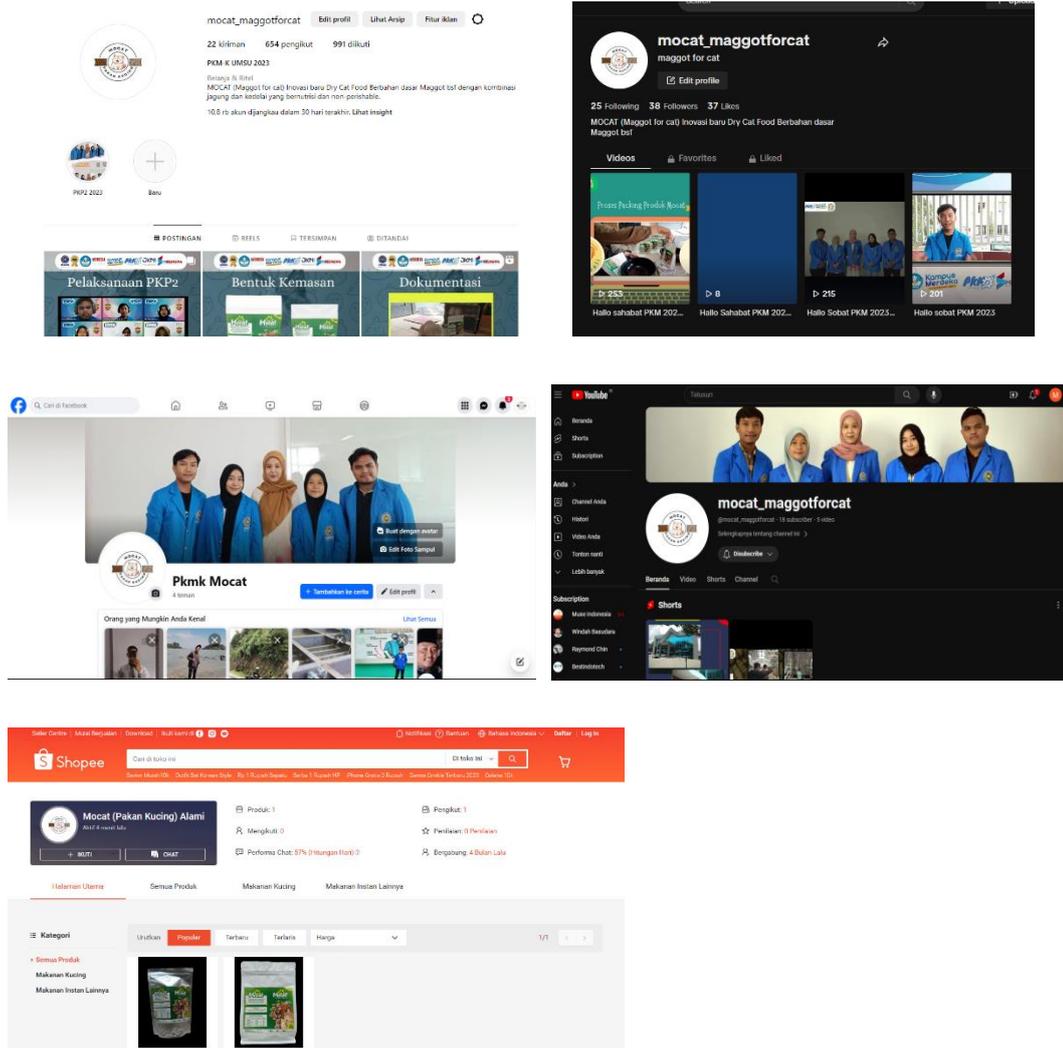
Lampiran 2. Bukti-bukti Pendukung Kegiatan**Gambar 1. Pengumpulan Bahan Baku Utama**



Gambar 2. Proses Produksi



Gambar 3. Proses Pengemasan



Gambar 4. Sosmed MOCAT

100% MAGGOT ASLI
 DRY FOOD FOR CATS

100% TANPA BAHAN KIMIA
 NO PORK
 GLUTTEN FREE

MOCAT DRY CAT FOOD FROM MAGGOT
 (MAGGOT FOR CAT)

| Hasil Uji | |
|-------------|-------|
| Kadar Air | 5,93% |
| Karbohidrat | 14,6% |
| Lemak Total | 38,9% |
| Protein | 43,0% |
| Serat Kasar | 24,0% |
| Kadar Abu | 9,64% |

Sudah di Uji
 Balai Standardisasi dan Kebijakan Jasa Industri Medan
 2178/BSK-JI/BSPJ
 Medan/MS-P/X/2023

Netto **1 Kg**

100% MAGGOT ASLI
 DRY FOOD FOR CATS

100% TANPA BAHAN KIMIA
 NO PORK
 GLUTTEN FREE

MOCAT DRY CAT FOOD FROM MAGGOT
 (MAGGOT FOR CAT)

| Hasil Uji | |
|-------------|-------|
| Kadar Air | 5,93% |
| Karbohidrat | 14,6% |
| Lemak Total | 38,9% |
| Protein | 43,0% |
| Serat Kasar | 24,0% |
| Kadar Abu | 9,64% |

Sudah di Uji
 Balai Standardisasi dan Kebijakan Jasa Industri Medan
 2178/BSK-JI/BSPJ
 Medan/MS-P/X/2023

Netto **500 gr**

Mocat
 SINCE 2023

"Merupakan Pelet berbahan dasar tepung maggot alami dengan protein tinggi yang bagus untuk kucing kesayangan anda"

Komposisi
 Tepung Maggot, Tepung Kedelai, Tepung Jagung, Tepung Ikan, Minyak Ikan & Dagging Tuna

Saran Penyajian Harian

| Umur Kucing | Berat Kucing (Kg) | Perhari |
|-------------|-------------------|---------|
| 8 Bulan | 0,8 Kg | 15g |
| 12 Bulan | 1,2 Kg | 20g |
| 16 Bulan | 1,6 Kg | 25g |
| 20 Bulan | 2,0 Kg | 30g |
| 24 Bulan | 2,4 Kg | 35g |
| 32 Bulan | 3,1 Kg | 45g |
| 40 Bulan | 3,4 Kg | 50g |

Netto **500 gr**

Diproduksi Oleh :
 Tim PKN-K Pagarra LINSU
 Jl. Pasar 3 Tuasan, Medan - Sumatera Utara

Exp Date:
 43% Protein | 12 Nutrisi | 100% Tanpa Bahan Kimia

Mocat
 SINCE 2023

"Merupakan Pelet berbahan dasar tepung maggot alami dengan protein tinggi yang bagus untuk kucing kesayangan anda"

Komposisi
 Tepung Maggot, Tepung Kedelai, Tepung Jagung, Tepung Ikan, Minyak Ikan & Dagging Tuna

Saran Penyajian Harian

| Umur Kucing | Berat Kucing (Kg) | Perhari |
|-------------|-------------------|---------|
| 8 Bulan | 0,8 Kg | 15g |
| 12 Bulan | 1,2 Kg | 20g |
| 16 Bulan | 1,6 Kg | 25g |
| 20 Bulan | 2,0 Kg | 30g |
| 24 Bulan | 2,4 Kg | 35g |
| 32 Bulan | 3,1 Kg | 45g |
| 40 Bulan | 3,4 Kg | 50g |

Netto **1 Kg**

Diproduksi Oleh :
 Tim PKN-K Pagarra LINSU
 Jl. Pasar 3 Tuasan, Medan - Sumatera Utara

Exp Date:
 43% Protein | 12 Nutrisi | 100% Tanpa Bahan Kimia



Gambar 5. Desain Kemasan



Gambar 6. Penjualan Produk MOCAT



Gambar 7. Pendampingan dengan Dosen Pendamping

Surat Perjanjian Pengadaan Barang (Kontrak Supplier)

Pada senin , 11 september 2023 yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : Rudi Budiantoro
 Perusahaan : Meta Maggot BSF Farm
 Jabatan : Owner
 Alamat : Jl. Veteran Psr 9, Jl. Pd. Sang Desa No. Kel. Manunggal, Kec. Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20373
 Phone/fax : -
 Mobile : 081260406061
 Email : metamaggot@gmail.com

Bertindak atas dan untuk [MOCAT Maggot For Cat] untuk selanjutnya disebut sebagai pihak kosatu atau sebagai fo (factory/outlet).

Nama : M. Dandi Arisetiawan Lubis
 Perusahaan : MOCAT Maggot For Cat
 Jabatan : CEO (Chief Executive Officer)
 Alamat : Jalan Tuasan Gg. Sriti No. 5 Kec. Medan Timur. Kota Medan. Sumatera Utara
 Phone/fax : -
 Mobile : 085382590328
 Email : mocatmaggotforcat@gmail.com

Bertindak atas dan untuk [Meta Maggot BSF 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 berupa (_ Ulat BSF Maggot _) dan untuk mewujudkan kelancaran kerjasama tersebut, maka kedua belah pihak sepakat untuk dan menaati pasal-pasal sebagai berikut:

Demikian 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 Arisetiawan Lubis

Pihak Kedua

 Rudi Budiantoro

Gambar 8. MOU dengan Peternak MAGGOT

SURAT PERNYATAAN KESEDIAN KERJA SAMA MITRA SASARAN DALAM PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)

Yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Rina Astuti
 2. Jabatan : Owner
 3. Nama Mitra : Cat Food
 4. Bidang Usaha : Pakan Kucing
 5. No. Badan Hukum* : -
 6. Lembaga Pemberi Status : -
 7. Alamat : Jl. Sei Mewirim, Sei Hens Sikatu, Kec. Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20351

Menyatakan bersedia untuk bekerja sama dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada Program Kemitraan Masyarakat, guna menerapkan IPTEK dengan tujuan mengembangkan produk/jasa atau target sosial lainnya, dengan :

Nama Ketua Tim Pengusul : Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis
 NIP/NIDN : 2004300052
 Pangkat/Golongan : -
 Fakultas : Pertanian
 Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara Usaha Kecil/Menengah atau Kelompok dan Pelaksana Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur paksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 29 september 2023
 Yang membuat pernyataan


 M. Dandi Arisetiawan Lubis


 Rina Astuti

SURAT PERNYATAAN KESEDIAN KERJA SAMA MITRA SASARAN DALAM PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)

Yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Agung Atmajo
 2. Jabatan : Owner
 3. Nama Mitra : Captain Cat
 4. Bidang Usaha : Pakan Kucing
 5. No. Badan Hukum* : -
 6. Lembaga Pemberi Status : -
 7. Alamat : Jl. Seto No 34, Tegal Sari II, Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara 20216

Menyatakan bersedia untuk bekerja sama dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada Program Kemitraan Masyarakat, guna menerapkan IPTEK dengan tujuan mengembangkan produk/jasa atau target sosial lainnya, dengan :

Nama Ketua Tim Pengusul : Muhammad Dandi Arisetiawan Lubis
 NIP/NIDN : 2004300052
 Pangkat/Golongan : -
 Fakultas : Pertanian
 Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara Usaha Kecil/Menengah atau Kelompok dan Pelaksana Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur paksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 20 september 2023
 Yang membuat pernyataan


 M. Dandi Arisetiawan Lubis


 Agung Atmajo

Gambar 9. Pernyataan Kerja Sama mitra Pet Shop


BALAI STANDARISASI DAN PELAYANAN JASA INDUSTRI MEDAN
 BADAN STANDARISASI DAN KEBERKATAN JASA INDUSTRI
Jl. Sangkranegara No.16, Sangkranegara, Kota Medan, Sumatera Utara 20137
 e-mail: balai_medan@kemenperin.go.id

Dok.No.: F-LP-016/54-0222

SERTIFIKAT HASIL UJI

Certificate of Analysis

Nomor Sertifikat : 2176BSKJ/BSPJ-**Kepada Yth.**
Certificate No. : Medan/MS-P/X/2023 **To**
Nomor Pengujian : MMHP-0711 **M DANDI ARI SETIAWAN**
Testing No. : **LUBISUMSUIAGRIBISNIS/NIM.2004300952**
No. Surat Permohonan : 0842BSKJ/BSPJ-**Jl. Kapl. Muchtar Basri No. 3, Gelugur**
Pengujian : Medan/LP/X/2023 **darat II**
Testing Request No.
Halaman : 1 dari 2
Page : of

IDENTITAS CONTOH
 Identity of Sample

Nama / Jenis Contoh : Pakan Kucing
Sample Name / Type
Etiket / Merk :
Trademark / Brand
Kode Sampel :
Sample Code
Lembaga Pengambil Contoh : Diantar Langsung
Sampling Institution
Prosedur Pengambilan Contoh :
Sampling Procedure
Keterangan Contoh : Tidak Disegel
Description of Sample
Tanggal Sampel Diterima : 10 Oktober 2023
Date of Sample Received
Tanggal Pengujian : 10 Oktober 2023
Date of Testing
Hasil Pengujian : Terlampir
Result of Analysis : attached



Sertifikat ini hanya berlaku terhadap contoh termasuk diatas
 This certificate is valid only for sample that been analyzed
 Sertifikat hasil uji hanya bisa dipindai/diambil dengan menggunakan dan dengan pemindai/scan LP - BAP 21 MEDAN
 Certificate of analysis result only can reproduce/extract data with scanner/scan LP - BAP 21 Medan

LABORATORIUM PENGUJI BALAI STANDARISASI DAN PELAYANAN JASA INDUSTRI MEDAN (LP/PSU/MEDAN)

Nomor Sertifikat : 2176BSKJ/BSPJ/MS/P/X/2023
 Certificate No. :
 Nomor Pengujian : MMHP-0711
 Testing No. :

Validasi :
 Validity :

HASIL UJI

THE TEST RESULT

| No | Parameter | Unit | Hasil Uji | Metode Uji |
|----|-------------|------|-----------|------------------|
| 1 | Kadar Abu | % | 9,64 | SNI 01:2891-1992 |
| 2 | Kadar Air | % | 5,93 | SNI 01:2891-1992 |
| 3 | Karbohidrat | % | 14,6 | SNI 01:2891-1992 |
| 4 | Lemak Total | % | 38,8 | SNI 01:2891-1992 |
| 5 | Protein | % | 47,03 | SNI 01:2891-1992 |
| 6 | Serat Kasar | % | 24,0 | SNI 01:2891-1992 |

Medan, 31 Oktober 2023
 Manajer Teknik Laboratorium Pengujian
 Technical Manager



Sertifikat ini hanya berlaku terhadap contoh termasuk diatas
 This certificate is valid only for sample that been analyzed
 Sertifikat hasil uji hanya bisa dipindai/diambil dengan menggunakan dan dengan pemindai/scan LP - BAP 21 MEDAN
 Certificate of analysis result only can reproduce/extract data with scanner/scan LP - BAP 21 Medan

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

Lampiran 2. 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.

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

Metode/Alur Produksi

Juli -Oktober 2023

Segmentasi Pasar

Geografis

Mayoritas di Indonesia.

Minor Kota Medan

Platform media sosial

Demografis

- Usia 25-45 Tahun
- Kelas Menengah Keatas

Psikografis

- Pelihara Kucing
- Peningkatan Kesehatan Kucing

Perilaku

- Loyalitas
- Menggunakan Produk Kesehatan Hewan

Hasil Penjualan

Sumber : Dokumentasi Pribadi

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 |

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
- Membeli Outlet Sendiri
- Mengurus CV Perusahaan
- Menambah Variasi Produk

Keunggulan

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

Ucapan Terimakasih

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

Referensi

Prasetyo, B.F. et al. (2023) 'Pengaruh Penambahan Tepung Protein Maggot Black Soldier Fly (Hermetia illucens) terhadap Palatabilitas Pakan Kucing Komersial. 41(2), pp. 248-254.

Triaksono, N. 2016. Pakan dan Kucing. Kesehatan dan Risiko Penyakit Akibat Pakan Pada Kucing. ISI N. 6.

Ketua Tim :
M. Dani Ariestianwan Lubis
Volva Nabila Rivera (Anggota 1)
M. Dermawan (Anggota 2)
Nurmalatika (Anggota 3)

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

Contact Us: [mocat_maggotforcat](https://www.instagram.com/mocat_maggotforcat) | [pkkmocat](https://www.facebook.com/pkkmocat) | 085805374194 | muhmaddandiarisetiawan26@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 tkedelai 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 :

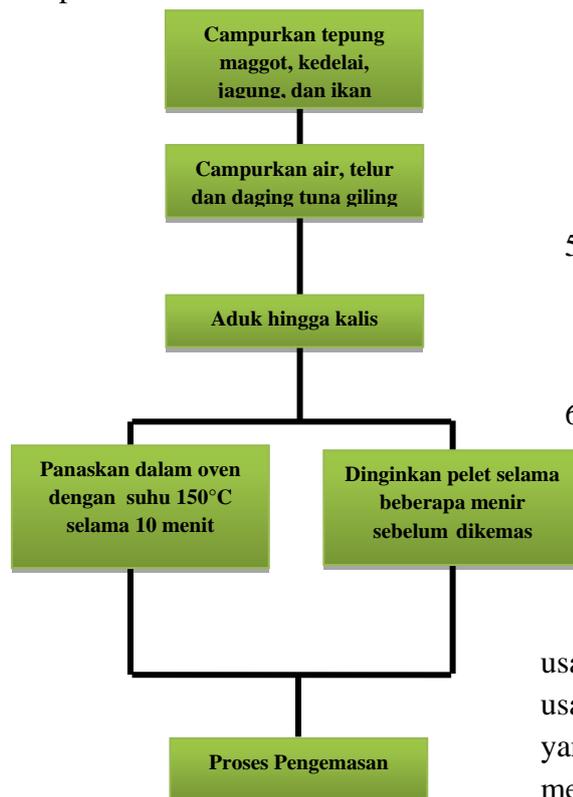


Diagram 2. Alur Produksi MOCAT

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.

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 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.

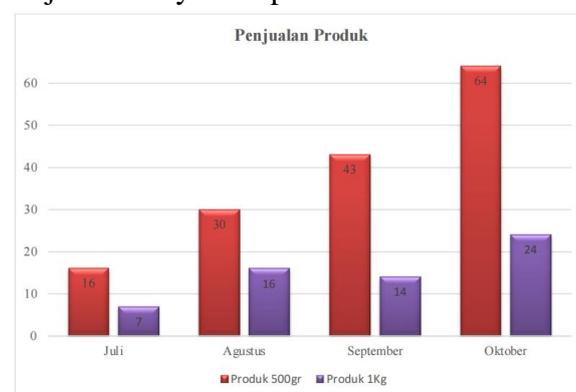


Diagram 3. Penjualan Produk Mocat

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:

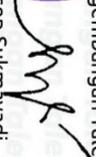
MUHAMMAD DANDI ARISSETIAWAN LUBIS
 UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
 atas partisipasi dan pencapaiannya sebagai:

Ketua Kelompok - PKM-Kewirausahaan 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

Kepala Balai Pengembangan Talenta Indonesia


 Asep Sukmayadi
 NIP. 197206062006041001



 KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI