

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu sektor yang banyak membutuhkan pakan ternak adalah akuakultur. Dalam 15 tahun terakhir akuakultur mengalami peningkatan yang pesat. Peningkatan produksi akuakultur secara otomatis meningkatkan kebutuhan akan pakan ikan. Namun disisi lain tepung ikan sebagai sumber protein penting dalam formulasi pakan mulai mengalami fase stagnan semenjak tahun 90-an.(Fahmi, 2015). Selama ini bahan baku yang digunakan untuk pembuatan pakan adalah tepung ikan yang diimpor dari beberapa negara. Harga tepung ikan yang semakin meningkat tidak diikuti dengan harga ikan yang relatif stabil di pasaran, terutama ikan air tawar yang harganya lebih terjangkau dibandingkan dengan ikan air laut (Silmina *et al.*, 2019).

Adapun syarat-syarat pakan ternak yaitu, komposisi nutrisi terpenuhi, harga bersaing, dan ketersediaan banyak. Ketiga syarat tersebut dapat dipenuhi oleh maggot. Produksi maggot sangat cepat, satu ekor lalat BSF dapat menghasilkan 500 maggot dalam sekali reproduksi, kandungan nutrisinya lengkap dan harga cukup bersaing. Kandungan nutrisi yang tinggi menjadikan maggot sangat cocok dijadikan pengganti tepung ikan sebagai bahan pakan ternak karena memiliki semua kriteria yang menjadi syarat utama bahan pakan ternak. Maggot memiliki kandungan protein yang sangat tinggi yaitu berkisar 44,26% dan kandungan lemaknya berkisar 29,65% asam amino, asam lemak dan mineral, dengan jumlah yang cukup baik dibandingkan dengan larva sejenisnya (Nurdi *et al.*, 2023).

Maggot berasal dari lalat tentara hitam atau yang biasa kita sebut dengan *Black Soldier Fly* (BSF) (*Hermetia illucens*). BSF merupakan sejenis serangga yang banyak menyebar hampir di seluruh permukaan bumi termasuk di Indonesia. Siklus hidup BSF yang begitu singkat, mulai dari kawin dan bereproduksi hanya memiliki 4 fase yaitu fase telur, fase larva, fase pupa, dan fase lalat dewasa, dari 4 fase itu membutuhkan waktu 45 hari (Nur Hidayah & Antriyandarti, 2022).

Di Indonesia sendiri telah banyak perusahaan-perusahaan baru mencoba mencari keberuntungan melalui budidaya maggot, salah satunya adalah PT

Biomagg Indonesia (Depok), *Great Giant Pineapple* (Lampung), PT. Maggot Indonesia Lestari (Bogor), ACEL (Tangerang), Morodasdi Farm (Blitar) dan Kampung Lala (Banyumas), ini adalah sederet nama dari perusahaan yang berfokus sebagai pusat penelitian maggot di Indonesia. Tidak hanya Indonesia, berikut beberapa negara yang sudah membudidayakan BSF yaitu, China, Rusia, Amerika, Kanada, dan beberapa negara di Asia. (Rizano *et al.*, 2022).

Hasil penelitian (Nurdi *et al.*, 2023) PT Biomagg Indonesia menghasilkan maggot sekitar 135kg/hari, sedangkan kebutuhan perhari di Kota Depok mencapai 400kg, potensi usaha maggot yang dijalankan dapat menghasilkan keuntungan dan berpotensi menghasilkan keuntungan dan berpotensi untuk dikembangkan. Ditinjau dari aspek keuntungan usaha maggot menghasilkan keuntungan sebesar Rp1.660.906/bulan dengan total pemasukan yang diterima usaha Rp4.210.000/bulan sedangkan biaya produksi hanya Rp2.549.094/bulan dan dinyatakan layak untuk diusahakan. Ditinjau dari aspek *demand* di Indonesia, maggot masih sangat potensial untuk dikembangkan sebab *supply* masih belum bisa memenuhi permintaan pasar (Nur Hidayah & Antriyandarti, 2022).

Farm Republic Larva merupakan tempat budidaya maggot terbesar jika dibandingkan dengan beberapa pengusaha lainnya khususnya di Kabupaten Jember. Berdiri sejak 20 Mei 2022 di Kecamatan Patrang Kabupaten Jember, berada tepat di belakang kantor cabang PDI, berdiri di atas tanah pemerintahan yang dibantu oleh tim relawan YALIDI (Yayasan Lingkungan Hidup Adiguna) dan beberapa tim atau komunitas lainnya yang berstatus sebagai pengelola berstandarisasi farm modern. Selama beberapa tahun terakhir Farm Republic Larva mampu menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan juga menambah pendapatan masyarakat. Farm Republic Larva memiliki produk unggulan yaitu *Fresh maggot* yang dapat dengan mudah didistribusikan ke peternakan ikan, ayam, dan juga para penggiat burung.

Pengelola Farm Republic Larva di Kecamatan Patrang Kabupaten Jember, dalam proses budidaya maggot ini menggunakan *biopond* atau seperti bangunan bertingkat keatas. Hal ini untuk mempermudah dalam pemberian pakan, manajemen resiko untuk meminimalisir tingkat kematian, hingga pengecekan kualitas maggot.

Farm Republic Larva mampu menghasilkan *Fresh Maggot* sebanyak 50 kg dalam satu hari, ini sangat jauh dari permintaan di wilayah Jember. Farm Republic Larva belum mampu memenuhi kebutuhan *fresh maggot* yang berkisar antara 300-500 kg perharinya, Farm Republic Larva menjual maggot dalam bentuk kiloan, jadi per 1 kg di bandrol dengan harga Rp.8.000 pembelian di bawah 5 kg, dan harga Rp.7.000 jika pembelian di atas 5 kg. Farm Republic Larva menawarkan kemitraan kepada masyarakat siapa saja yang mau menggeluti budidaya maggot ini, dengan diberikan pelatihan mulai dari telur maggot, hingga masa panen, beberapa penawaran juga diberikan yaitu pemberian bibit gratis, ketika panen wajib di jual kembali kepada Farm Republic Larva, harga jual yang ditawarkan juga berbeda yaitu dengan harga Rp.5.500 per 1 kg.

Terdapat perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian terbaru yaitu, untuk harga produk maggot yang dijual Rp. 10.000 /kg, untuk pembelian dibawah 50kg, sedangkan pembelian di atas 50kg dijual dengan harga Rp. 8.000 /kg. Sebelumnya Farm Republic Larva masih memproduksi 50kg, namun sekarang sudah dapat memproduksi maggot sebanyak 60-70kg/hari, dan ditambah dengan produksi oleh mitra sesama pembudidaya yaitu ada 5-6 mitra yang mampu menopang produksi sebanyak 6-7 kg per hari.

Permasalahan-permasalahan yang terjadi pada Farm Republic Larva pada Kecamatan Patrang yaitu **Produk (Product)** masalah pertama yang bisa di jumpai adalah belum adanya produk turunan dari maggot yang lebih signifikan dan pastinya menambah nilai jual, seperti maggot kering (*Dry Larva*), minyak maggot (*Maggot Oil*), tepung maggot (*Maggot Meal*). Kuantiti yang dihasilkan perharinya masih sangat jauh dari permintaan di daerah Kabupaten Jember. **Promosi (Promotion)** masalah yang kedua yaitu Farm Republic Larva tidak melakukan promosi online secara optimal. Pengelola pernah melakukan pemasaran online hanya saja mereka tidak menguasai dalam hal menjual melalui media sosial dan tidak ada tim khusus yang faham dengan penjualan online, jadi pelayanan media sosial atau penjualan online berhenti begitu saja, saat ini hanya menerima pesanan melalui *whatsapp*.

Untuk dapat menghasilkan lebih banyak keuntungan diperlukan strategi pemasaran yang baik. Marketing mix memiliki pengertian proses penyatuan

strategi pemasaran yang disesuaikan terhadap kondisi masing-masing perusahaan yang terstandarisasi dengan produk, harga yang rendah, promosi dan saluran distribusi. Aspek yang perlu diperhatikan dalam produk adalah kualitas produk. Kualitas produk merupakan pemahaman bahwa produk yang ditawarkan oleh penjual mempunyai nilai jual yang tidak dimiliki oleh produk pesaing. Sehingga definisi ini dapat dikatakan bahwa seorang penjual telah memberikan kualitas bila penjual telah memenuhi atau melebihi harapan konsumen (Fatimah, 2021).

Langkah strategi yang diambil untuk membentuk lingkungan eksternal maupun internal menjadi lebih baik dengan menganalisis suatu lembaga menggunakan konsep marketing mix 4P. Pada konsep marketing mix 4P terdiri dari *product, price, place, promotion*. Berdasarkan 4P tersebut maka pelaku bisnis diharapkan bisa mengidentifikasi hingga merancang sebuah strategi pemasaran yang ideal bagi produk yang dimiliki. Yang pertama produk (*product*) merupakan elemen dasar karena menjadi objek yang dijual atau ditawarkan kepada pasar atau konsumen. Faktor kualitas menjadi hal utama dari sebuah produk karena produk yang berkualitas akan lebih mudah dijual serta menghasilkan pengalaman positif bagi konsumennya. Kedua harga (*price*) adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Harga juga merupakan jumlah dari seluruh nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang dan jasa. Harga merupakan bentuk pengorbanan konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan (Isfahila *et al.*, 2018). Ketiga tempat (*place*) juga memiliki peran yang harus diperhatikan dalam pengambilan keputusan konsumen. Saluran distribusi adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan usaha untuk menyampaikan barang-barang hasil produksi suatu perusahaan dari produsen kepada para pembeli atau kepada calon pembeli (Fatimah, 2021).

Keempat promosi (*promotion*) merupakan hal yang harus diperhatikan karena dapat mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Untuk mengadakan promosi, setiap perusahaan harus dapat menentukan dengan tepat alat promosi manakah yang dipergunakan agar dapat mencapai keberhasilan dalam penjualan. Tujuan promosi tidak hanya memperkenalkan barang, akan

tetapi juga untuk menimbulkan keyakinan dan kesadaran yang dapat menarik dan mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian (Fatimah, 2021).

Dalam hal saluran pemasaran dengan melihat kondisi pasar, peminat dan para pesaing yang ada, kemudian Farm Republic Larva mengatur saluran pemasaran produksi secara langsung. Saluran pemasaran secara langsung dengan melakukan dari produsen ke konsumen. Kebijakan produk menyangkut bagaimana etika produksi yang harus dilakukan bagaimana harga ditentukan, bagaimana distribusi dilakukan secara baik dan bagaimana promosi dilakukan secara baik. Kemaslahatan yang menjadi dasar atau landasan dalam kegiatan pemasaran adalah segala apapun yang dihasilkan dan dikerjakan diarahkan pada pemenuhan dan pelayanan untuk memberikan kepuasan yang terbaik bagi konsumen atau pasar yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan.

1.2 Rumusan Masalah

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

- 1 Bagaimana saluran pemasaran maggot pada Farm Republic Larva?
- 2 Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja dalam pemasaran maggot pada Farm Republic Larva?
- 3 Bagaimana strategi pemasaran maggot pada Farm Republic Larva?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian adalah:

- 1 Untuk menganalisis saluran pemasaran maggot pada Farm Republic Larva.
- 2 Untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam pemasaran maggot pada Farm Republic Larva.
- 3 Untuk merancang strategi pemasaran maggot pada Farm Republic larva.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Farm Republic Larva, Dari hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi terhadap pihak pengelola budidaya, agar pembudidaya lebih baik terutama dalam meningkatkan keuntungan.

2. Bagi pembaca, Dari hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang baru, sehingga dapat dijadikan sebagai referensi sesuai dengan kebutuhan pembaca.

