

TUGAS AKHIR

**POLA BISNIS KEMITRAAN PT MAGGOT CENTER
PASURUAN (MCP) KECAMATAN PURWOSARI
KABUPATEN PASURUAN**

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN

**KHANSA NABILA MAULIDA
04.09.19.479**



**POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN MALANG
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
KEMENTERIAN PERTANIAN
2023**

TUGAS AKHIR

**POLA BISNIS KEMITRAAN PT MAGGOT CENTER
PASURUAN (MCP) KECAMATAN PURWOSARI
KABUPATEN PASURUAN**

Diajukan sebagai syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Terapan Peternakan (S.Tr.Pt)

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN

**KHANSA NABILA MAULIDA
04.09.19.479**



**POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN MALANG
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
KEMENTERIAN PERTANIAN
2023**

HALAMAN PERUNTUKAN

“Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk orang tua yang telah mendukung secara penuh baik secara moral maupun finansial kepada satu-satunya harapan keluarga ini, kemudian dosen pembimbing yang telah mengarahkan saya sampai pada tahap akhir serta rekan-rekan seperjuangan yang selalu memberikan support. Kalian semua alasan saya untuk dapat menyelesaikan sesuatu yang sudah dimulai”

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, didalam naskah tugas akhir ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain sebagai Tugas Akhir atau untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah tugas akhir ini dapat dibuktikan terdapat unsur- unsur PLAGIASI, saya bersedia tugas akhir ini digugurkan dan gelar vokasi yang telah saya peroleh (S.Tr.Pt) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang,.....
Mahasiswa,

Materai 10.000

Khansa Nabila Maulida
04.09.19.479

TUGAS AKHIR

**POLA BISNIS KEMITRAAN PT MAGGOT CENTER
PASURUAN (MCP) KECAMATAN PURWOSARI
KABUPATEN PASURUAN**

Diajukan oleh:

KHANSA NABILA MAULIDA

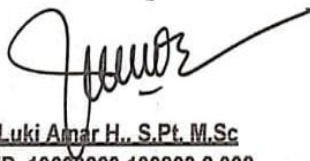
04.09.19.479

Telah disetujui,

Pada hari Senin tanggal 31 Juli 2023

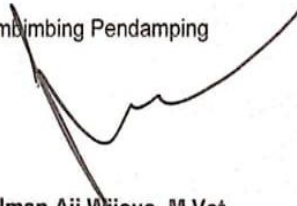
Menyetujui,

Pembimbing Utama



Luki Amar H., S.Pt. M.Sc
NIP. 19690223 199803 2 002

Pembimbing Pendamping



drh. Iman Aji Wijoyo, M.Vet
NIP. 19901028 201902 1 002

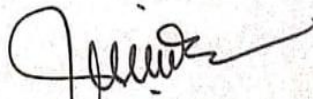
Mengetahui,

Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian
Malang



Dr. Ir. Setya Budhi Udravana, S.Pt., M.Si., IPM
NIP. 19690511 199602 1 001

Ketua Program Studi Agribisnis
Pternakan



Luki Amar H., S.Pt. M.Sc
NIP. 19690223 199803 2 002

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

TUGAS AKHIR

**POLA BISNIS KEMITRAAN PT MAGGOT CENTER
PASURUAN (MCP) KECAMATAN PURWOSARI
KABUPATEN PASURUAN**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

KHANSA NABILA MAULIDA

04.09.19.479

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada

hari Senin tanggal 31 Juli 2023

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan

memperoleh gelar Sarjana Terapan Peternakan (S.Tr.Pt)

di Program Studi Agribisnis Peternakan

Politeknik Pembangunan Pertanian Malang

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Ketua : Luki Amar Hendrawati, S.Pt., M.Sc
NIP. 19690223 199803 2 002

Sekretaris : drh. Iman Aji Wijoyo, M.Vet
NIP. 19901028 201902 1 002

Anggota I : drh. Isyunani, M.Agr
NIP. 19580618 198603 2 001

Anggota II : M. Kholis Akbar

ABSTRAK

Khansa Nabila Maulida, NIRM 04.09.19.479. Pola Bisnis Kemitraan PT Maggot Center Pasuruan (MCP) Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan. Komisi Pembimbing: Luki Amar Hendrawati, S.Pt., M.Sc dan drh. Iman Aji Wijoyo, M.Vet

Pada penelitian ini dilatarbelakangi oleh PT Maggot Center Pasuruan yang telah berdiri 2 tahun yang menunjukkan bahwa perusahaan tersebut tergolong masih baru maka dari itu diperlukannya informasi terkait pola atau model kemitraan yang diterapkan pada perusahaan serta keuntungan yang didapatkan jika bermitra dengan PT Maggot Center Pasuruan dan juga ini merupakan pembaharuan penelitian dikarenakan belum adanya yang meneliti terkait “Pola Bisnis kemitraan” bidang usaha budidaya maggot. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pola bisnis kemitraan yang diterapkan oleh PT Maggot Center Pasuruan serta tingkat keuntungan yang didapatkan oleh mitra.

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi untuk menganalisis terkait pola bisnis kemitraan PT Maggot Center Pasuruan dan analisis finansial untuk menganalisis tingkat keuntungan mitra. Analisis finansial yang digunakan diantaranya total biaya, penerimaan, pendapatan, R/C ratio, BEP dan analisis profitabilitas untuk mengetahui tingkat persentase keuntungan yang didapatkan.

Hasil dari pengolahan data didapatkan bahwa PT Maggot Center Pasuruan menerapkan pola bisnis kemitraan Inti-Plasma dimana perusahaan berkedudukan sebagai Inti dan mitra sebagai Plasma. Tingkat keuntungan yang didapatkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan antara 47% hingga 82%. Hal ini dipengaruhi oleh skala produksi yang dilakukan oleh mitra. Semakin banyak skala produksi yang dihasilkan maka akan mempengaruhi keuntungan yang didapatkan.

Kata kunci: Pola Kemitraan, Maggot BSF, Analisis Finansial, Analisis Profitabilitas

ABSTRACT

Khansa Nabila Maulida, NIRM 04.09.19.479. Pattern of Business Partnership PTMaggot Center Pasuruan (MCP) Purwosari District, Pasuruan Regency. Advisory Commission: Luki Amar Hendrawati, S.Pt., M.Sc and drh. Iman Aji Wijoyo, M.Vet

The background of this research is PT Maggot Center Pasuruan which has been established for 2 years which shows that the company is still relatively new, therefore information is needed regarding the pattern or model of partnership that is applied to the company and the benefits that are obtained when partnering with PT Maggot Center Pasuruan and also this is a research renewal because no one has researched the "partnership business pattern" in the field of maggot cultivation. The purpose of this study is to determine the pattern of business partnerships implemented by PT Maggot Center Pasuruan and the level of profit earned by partners.

This study uses a triangulation technique to analyze the partnership business pattern of PT Maggot Center Pasuruan and financial analysis to analyze the partner's profit level. The financial analysis used includes total costs, revenues, revenues, R/C ratio, BEP and profitability analysis to determine the percentage level of profit earned.

The results of data processing show that PT Maggot Center Pasuruan applies a Core-Plasma partnership business pattern where the company is located as the Core and the partner is the Plasma. The level of profit obtained by partners of PT Maggot Center Pasuruan is between 47% and 82%. This is influenced by the scale of production carried out by partners. The more production scale produced, the more profits will be obtained.

Keywords: *Partnership Pattern, BSF Maggot, Financial Analysis, Profitability Analysis*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini yang berjudul “Pola Bisnis Kemitraan PT Maggot Center Pasuruan (MCP) Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan” ini tepat pada waktunya.

Adapun tujuan penulisan dari laporan ini sebagai syarat dalam melakukan penelitian tugas akhir. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan pengarahan dan juga bimbingan dalam proses penyusunan laporan ini, sehingga dapat terlaksanakan dengan baik. Ucapan terima kasih ditujukan kepada:

1. Dr. Setya Budhi Udayana, S.Pt., M.Si., IPM selaku Direktur Politeknik Pembangunan Pertanian Malang
2. Dr. Wahyu Windari, S.Pt., M.Sc selaku Ketua Jurusan Peternakan
3. Luki Amar H., S.Pt, M.Sc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Peternakan dan Dosen Pembimbing Utama
4. drh. Iman Aji Wijoyo, M.Vet selaku Dosen Pembimbing Pendamping
5. drh. Isyunani, M.Agr selaku Dosen Penguji Internal
6. M.Kholis Akbar selaku Direktur PT Maggot Center Pasuruan dan Penguji Eksternal

Semoga laporan tugas akhir ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih

Malang, Agustus 2023

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PERUNTUKAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Penelitian Terdahulu	4
2.2 Landasan Teori	9
2.3 Kerangka Pikir	23
BAB III METODE PELAKSANAAN	24
3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan	24
3.2 Jenis dan Sumber Data	24
3.3 Metode Pengumpulan Data	26
3.4 Metode Analisis Data	27
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Hasil Penelitian Terapan	32
4.2 Hasil Implementasi <i>Business Plan</i>	45
BAB V PENUTUP	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	60

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Karakteristik Responden Mitra PT Maggot Center Pasuruan.....	30
Tabel 2. Hak dan Kewajiban Mitra- Perusahaan yang diterapkan di PT Maggot Center Pasuruan.....	35
Tabel 3. Total Biaya Produksi Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan..	39
Tabel 4. Penerimaan Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan.....	40
Tabel 5. Pendapatan Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan.....	41
Tabel 6. R/C Rasio Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan.....	42
Tabel 7. BEP Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan.....	44
Tabel 8. Persentase Tingkat Keuntungan Mitra PT Maggot Center Pasuruan	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Diagram Alur Kemitraan PT Maggot Center Pasuruan.....	32
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi dan Tempat Budidaya PT Maggot Center Pasuruan	65
Lampiran 2. Dokumentasi.....	66
Lampiran 3. Kuesioner Terbuka.....	67

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Meningkatnya harga sumber-sumber protein dan tingginya permintaan pasar berpotensi menimbulkan ancaman terhadap ketahanan pakan ternak, tekanan lingkungan, pertumbuhan populasi manusia sehingga harga protein hewani semakin mahal (FAO, 2013). Oleh karena itu, studi pakan yang berkembang saat ini ditujukan untuk mencari sumber protein alternatif dengan memanfaatkan insekta (serangga) yang memiliki kandungan protein tinggi salah satunya seperti maggot BSF. Terbentuknya maggot BSF berasal dari lalat *Black Solider Fly (Hermetia illucens)*. Berdasarkan berbagai serangga yang dapat dikembangkan sebagai pakan ternak yakni maggot BSF dengan kandungan protein cukup tinggi, yaitu 40-50% dengan kandungan lemak berkisar 29-32% (Bosch, 2014). Hal ini dapat memberikan peluang bagi peternak dalam melakukan budidaya maggot BSF.

Budidaya maggot sebagai sumber pakan ternak kini sudah tidak asing lagi (Suciati *et al.*, 2018). Peternak budidaya maggot BSF mayoritas di dominasi oleh peternakan mandiri. Menurut Pujiono (2022) menyatakan bahwa pembudidaya masih berjalan sendiri-sendiri dalam hal pemasaran, usaha budidaya masih dianggap hanya sebagai pekerjaan tambahan dan dalam pengelolaannya masih bersifat tradisional. Budidaya yang dilakukan secara mandiri kurang menguntungkan dikarenakan jangkauan pasarnya kecil, serta pada dasarnya sebagian besar masyarakat masih banyak yang belum mampu dalam mengelola keuangan agar dapat di manajemen dengan baik . Oleh karena itu, perlu adanya kerjasama yang

efektif agar tujuan bisnis serta manajemen keuangan dapat diolah dengan baik. Di dalam dunia bisnis tujuan utama kemitraan usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan cara baik dan benar, yakni sesuai prosedur yang dijalankan berdasarkan kebenaran yang disepakati bersama. Karakteristik pola kemitraan secara sederhana yakni adanya pola hubungan pelaku usaha antar tingkat misalnya antara pelaku usaha mikro dengan pelaku usaha besar (Wahyudi, 2016)

Salah satu peternakan budidaya maggot *Black Soldier Fly* (BSF) yang menggunakan pola bisnis kemitraan yakni PT Maggot Center Pasuruan yang terletak di Dusun Puntir, Desa Martopuro, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan. Adapun survei awal lokasi yang telah dilakukan sebelumnya diketahui bahwa perusahaan tersebut telah berdiri 2 tahun yang berarti tergolong masih baru beroperasi maka dari itu, perlu adanya informasi terkait pola kemitraan yang diterapkan oleh PT Maggot Center Pasuruan. Hal ini dikarenakan agar dapat diketahui oleh masyarakat sekitar khususnya di Pasuruan untuk memperluas jaringan pemasaran bagi peternak skala mikro serta menjadi pembaharuan penelitian dikarenakan belum terdapatnya penelitian tentang “Pola Kemitraan” bidang usaha maggot dan juga menjadi standar referensi penulis membuat perencanaan bisnis berdasarkan input produksi maupun faktor-faktor yang didapatkan dari hasil analisis pola bisnis kemitraan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana pola bisnis kemitraan yang diterapkan di PT Maggot Center Pasuruan?
2. Bagaimana tingkat keuntungan mitra PT Maggot Center Pasuruan?
3. Bagaimana implementasi hasil penelitian terhadap perencanaan bisnis kemitraan maggot BSF oleh penulis di daerah asal Jombang?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu, untuk mengetahui:

1. Pola bisnis kemitraan yang diterapkan di PT Maggot Center Pasuruan
2. Tingkat keuntungan yang didapatkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan
3. Implementasi hasil penelitian terhadap perencanaan bisnis kemitraan maggot BSF oleh penulis di daerah asal Jombang

1.4 Manfaat

1. Bagi mahasiswa dapat menjadi standar referensi dalam melakukan kegiatan bermitra pada komoditas maggot BSF
2. Bagi perusahaan diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dalam melakukan keberlanjutan kegiatan kemitraan

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Rodli dan Hanim (2022) dari Universitas Maarif Hasyim Latif, "Strategi Pengembangan Budidaya Maggot BSF Sebagai Ketahanan Perekonomian Dimasa Pandemi" didasarkan pada banyaknya sampah yang menumpuk di Indonesia, terutama sampah organik rumah tangga. Pengolahan masih belum mencapai tingkat optimal untuk menangani jumlah sampah yang semakin meningkat.

Usaha budidaya maggot Pak Bilal merupakan salah satu cara yang sudah terbukti dapat mengurangi jumlah sampah organik rumah tangga di desanya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui profil budidaya maggot di Kabupaten Karang Pilang, mengkaji prospek budidaya maggot di masa pandemi COVID-19, dan menentukan strategi budidaya yang sesuai dengan kondisi dan potensi Kota Surabaya.

Penelitian ini menggunakan seluruh peternak maggot yang ada di kota Surabaya sebagai populasi. Pak Bilal, seorang peternak maggot BSF yang tinggal di desa Kedurus, kecamatan Karang Pilang, Kota Surabaya, sebagai subjek penelitian ini. Metode pengambilan sampel dengan teknik Random Sampling. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menganalisis data tanpa menggunakan metode kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode pengembangan kualitas produk yaitu maggot ditempatkan di tempat yang teduh, jauh dari cahaya matahari, dan diberi pakan sampah organik segar dalam jumlah yang memadai dan tersedia secara teratur, menghasilkan hasil panen maggot yang baik yang membuat pelanggan puas dengan kualitas maggot.

Metode penentuan harga maggot dihitung berdasarkan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan ditambahkan prosentase untuk mendapatkan keuntungan. Didalam hal ini, menggunakan strategi pemasaran yang berfokus pada meningkatkan pendapatan atau keuntungan, memberikan layanan terbaik, dan menerapkan sistem jual yang menjaga kejujuran, konsumen akan senang dan menyukai peternakan ini.

Penelitian dari Fajri dan Hamid (2021) di Universitas Nahdlatul Wathan Mataram, "Produksi Maggot BSF (Black Soldier Fly) Sebagai Pakan Yang Dibudidayakan Dengan Media Yang Berbeda" yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana produksi maggot BSF sebagai pakan yang dibudidayakan dengan berbagai media. Telur Larva BSF 6 gram adalah materi dalam penelitian ini. Penelitian ini menggunakan eksperimen dengan Rancangan Acak Lengkap (RAL), yang melibatkan empat perlakuan yang dilakukan tiga kali ulangan, sehingga diperoleh 12 unit percobaan. Percobaannya terdiri dari P0=Dedak Padi, P1=Limbah Pasar, P2=Limbah Rumah Tangga, dan P3=Limbah Rumah Makan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi maggot BSF dengan berbagai media berpengaruh nyata ($P>0,05$) terhadap hasil produksi maggot. Perlakuan P3 adalah yang terbaik, dan perlakuan P0 adalah yang terendah. Perlakuan P3 menggunakan media limbah organik rumah makan dengan jumlah yang sama, yaitu 7,3 kg, selama 21 hari, dan dapat menghasilkan 2816,66 gram maggot dewasa.

Pada penelitian Amandanisa dan Suryadarma (2020) dengan judul "Kajian Nutrisi dan Budi Daya Maggot (*Hermentia illuciens L.*) Sebagai Alternatif Pakan Ikan di RT 02 Desa Purwasari, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor" Institut Pertanian Bogor. Dalam penelitian ini

menyatakan bahwa permasalahan di Desa Purwasari adalah banyaknya sampah organik yang dihasilkan oleh industri rumah tangga dan pertanian yang belum dikelola sehingga menimbulkan bau tidak sedap. Sampah tersebut berupa potongan sayuran, kulit buah-buahan dan tulang daging. Selain itu di sektor perikanan, peternak ikan yang masih menggunakan pelet sebagai pakan ikan, mengingat harga pelet yang meningkat peternak harus mencari alternatif lain untuk menekan biaya pakan, salah satu solusinya adalah budi daya maggot sebagai pengganti pakan ternak yang memiliki kandungan protein tinggi. Kegiatan SUIJI SLP mengadakan kegiatan sosialisasi budi daya maggot sebagai alternatif pakan ternak yang dilaksanakan di Desa Purwasari. Metode yang dilaksanakan adalah ceramah, diskusi dan praktek. Sebelum dilakukan sosialisasi, survei dan observasi lapangan dan metode literatur. Informasi hasil wawancara diperkuat dengan melakukan kajian pustaka terhadap sumber-sumber yang relevan dengan topik bahasan. Hasil dari sosialisasi ini adalah rasa antusias masyarakat dibuktikan dengan diskusi yang interaktif antara dosen dan masyarakat. Pada bagian kesimpulannya menjelaskan bahwa Maggot (*Black soldier fly* atau BSF) memiliki kandungan protein tinggi (40-50%) sebagai sumber pakan ikan.

Pemanfaatan BSF ini diharapkan dapat mengurangi ketergantungan peternak terhadap pelet yang semakin mahal dan dapat memanfaatkan sampah organik sebagai makanan maggot. BSF mengandung senyawa antibakteri yang dapat menguntungkan bagi ikan. Kemampuannya dalam mengurai limbah organik sebagai media perkembangbiakkan menjadikan BSF mudah diproduksi dalam skala massal. Namun kekurangannya adalah diperlukan adanya pendampingan berkelanjutan mengenai budi daya BSF dengan demikian pemanfaatan BSF sebagai sumber protein

alternatif mampu mengurangi biaya produksi pakan tanpa menurunkan kualitas protein.

Pada penelitian Madusari *et al.*, (2019) dengan judul “Penggunaan Pakan Buatan Berbasis Maggot Dan Lemna Minor Pada Pokdakan Di Kota Pekalongan” Universitas Pekalongan. Pada penelitian ini menyatakan bahwa budidaya lele oleh pokdakan (kelompok bididaya ikan) di kota pekalongan mengalami kendala dalam penyediaan pakan buatan karena makin mahal melalui penerapan teknologi tepat guna maka dilakukan dan demplot pembuatan pakan buatan dengan memanfaatkan limbah atau gulma air yakni lemna minor dan maggot. Maggot dapat diproduksi secara mudah dan cepat, mengandung protein sebesar 40-50%, dan memanfaatkan limbah organik sebagai sumber makanannya. Kandungan protein kasar dari Lemna minor adalah 37,6% dan serat yang relatif rendah yakni 9,3%. Untuk mendapatkan pertumbuhan ikan yang optimum, perlu ditambahkan pakan tambahan yang berkualitas tinggi, yaitu pakan yang memenuhi kebutuhan nutrisi ikan.

Metode penerapan teknologi tepat guna dengan penyuluhan, pelatihan dan demplot, aplikasi. Alat yang digunakan adalah penepung model FFC- 15, pembuat pellet model MPT0010 dan pengering rakitan menggunakan gas. Hasil penerapan yakni anggota KUB lele mandiri dan KUB lestari 85% dapat membuat pakan buatan dengan pakan yang memiliki kandungan protein 30%. Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan kegiatan PPTTG KM “Penggunaan Pakan Buatan berbasis Maggot dan Lemna minor pada Pokdakan di Kota Pekalongan yaitu Peserta antusias terhadap program PPTTG KM, pelatihan tersebut berdampak positif bagi pokdakan yaitu 85% peserta mampu: a) membudidayakan maggot BSF (*black soldier fly*) b) membudidayakan

tanaman lemna minor, c) membuat pakan buatan berbasis maggot dan lemna minor. Kemampuan tersebut diharapkan dapat membantu masyarakat dalam menyediakan pakan yang murah terjangkau dan berkelanjutan sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama dikalangan pokdakan di kota pekalongan.

Pada penelitian Cicilia *et al.*, (2012) dengan judul “Potensi Ampas Tahu Terhadap Produksi Maggot (*Hermetia illucens*) Sebagai Sumber Protein Pakan Ikan”. Pada penelitian ini menyatakan bahwa Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan kombinasi media ampas tahu dan kotoran ayam yang baik terhadap produksi maggot. Sedangkan untuk manfaat dari penelitian ini adalah untuk mengetahui persentase ampas tahu dan kotoran ayam terbaik terhadap jumlah produksi maggot. Serta sebagai sumber informasi untuk para petani ikan dalam melakukan budidaya maggot sebagai pakan alternatif. Keberhasilan produksi dan kualitas maggot sangat ditentukan oleh media tumbuhnya. Pemilihan ampas tahu sebagai salah satu alternatif media pertumbuhan maggot karena ampas tahu masih mengandung protein yang relatif tinggi yaitu berkisar antara 20-25%. Penelitian ini menggunakan Rancangan Acak Lengkap dengan 4 perlakuan 3 ulangan. Adapun perlakuan yang diterapkan adalah sebagai berikut: Perlakuan A. ampas tahu 100% dan EM4; B. ampas tahu 50% kotoran ayam 50%; Perlakuan C. ampas tahu 50% kotoran ayam 25% dedak 25%; Perlakuan D. ampas tahu 50% kotoran ayam 25% dedak 25% dan EM4.

Hasil penelitian kombinasi media ampas tahu, kotoran ayam dan dedak berdasarkan hasil Analisis Varian menunjukan bahwa kombinasi media pada perlakuan D ampas tahu 50% kotoran ayam 25% dedak 25% dan EM4, menghasilkan rata-rata produksi maggot terbaik yaitu 13,73

gram, sedangkan hasil uji lanjut dengan uji jarak berganda Duncan multiple range test menunjukkan adanya perbedaan yang sangat nyata terhadap berat produksi maggot antar kombinasi yang digunakan dalam penelitian. Kandungan nutrisi maggot dengan protein kasar 9,11% w/w, air 73,69% w/w, dan lemak kasar 17,11% w/w untuk maggot segar dan kandungan nutrisi tepung maggot untuk protein kasar 31.30% w/w, air 0,79% w/w dan lemak kasar 34,36% w/w.

Berdasarkan dari penelitian terdahulu yang telah dijabarkan diatas bahwa dengan judul “Pola Bisnis Kemitraan PT Maggot Center Pasuruan (MCP) Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan” belum pernah diteliti sebelumnya, maka dari itu perlunya pembaharuan peneltian terkait judul tersebut dengan menggunakan referensi umum tentang kemitraan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Maggot

Maggot adalah sumber protein potensial untuk pakan unggas (Schiavone *et al.*, 2017). Serangga BSF memiliki banyak ciri, seperti tidak membawa gen penyakit, dapat mengurangi sampah organik, dapat bertahan dalam pH yang tinggi, dan memiliki kandungan protein yang tinggi (40-50%). Mereka juga mudah dibudidayakan (Adrian, 2015). Kemampuan pengurai materi organik maggot BSF lebih baik daripada organisme lain, termasuk mikroorganisme (Guerrero *et al.*, 2013). Menurut Van (2013), protein serangga lebih hemat biaya, ramah lingkungan, dan memiliki peran penting secara alami. Serangga dapat dipelihara dan diproduksi secara massal karena efisiensi konversi pakan yang tinggi.

Amran *et al.*, (2021) menyatakan bahwa media hidup maggot menyediakan nutrisi, yang akan memengaruhi nutrisi dalam tubuhnya.

Daging, ikan, sisa makanan yang dimasak, roti berjamur, sisa tulang, kue, makan kadaluarsa, produk susu, buah-buahan, dan sayur-sayuran adalah beberapa contoh limbah makan yang paling umum berasal dari rumah tangga dan rumah makan (Azizah *et al.*, 2017). Putra (2020) mengatakan bahwa maggot atau Black Soldier Fly (BSF) dapat makan dengan sampah organik.

2.2.2 Produktivitas Maggot

Menurut Mokolensang *et al.*, (2018) kondisi media, lingkungan budidaya, dan kandungan nutrisi bahan tumbuh maggot memengaruhi produksi maggot. Media tempat tumbuh harus mengandung nutrisi yang cukup untuk budidaya maggot (Agustinus, 2019). Media pakan yang berbeda baik kandungan nutrisi maupun tekstur media sangat mempengaruhi produktivitas maggot (Mulyani *et al.*, 2023).

2.2.3 Pola Kemitraan

Pola kemitraan telah tertuang pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 20 tahun 2008 pasal 11-28 yang berisi beberapa poin pembahasan diantaranya:

- a) Kemitraan mencakup proses alih keterampilan bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumber daya manusia, dan teknologi sesuai dengan pola kemitraan. Pola Kemitraan meliputi: inti-plasma; subkontrak; waralaba; perdagangan umum; distribusi dan keagenan; bagi hasil; kerja sama operasional; usaha patungan (*joint venture*); penyumberluaran (*outsourcing*); dan bentuk kemitraan lainnya.
- b) Pola kemitraan inti-plasma berarti usaha besar berfungsi sebagai inti, sedangkan usaha mikro, kecil, dan menengah berfungsi sebagai plasma. Dengan kata lain, usaha menengah berfungsi

sebagai inti, dan usaha mikro, kecil, dan menengah berfungsi sebagai plasma.

- c) Pola kemitraan subkontrak melibatkan usaha besar sebagai kontraktor dan usaha mikro, kecil, dan menengah sebagai subkontraktor. Dengan kata lain, usaha menengah adalah kontraktor dan usaha mikro dan kecil adalah subkontraktor.
- d) Pada model kemitraan waralaba, perusahaan besar bertindak sebagai pemilik waralaba dan usaha mikro, kecil, dan menengah bertindak sebagai penerima waralaba. Dengan demikian, perusahaan besar dapat memajukan usahanya dengan memberikan kesempatan kepada usaha mikro, kecil dan menengah untuk memajukan usahanya dengan menerapkan teknologi baru. Legislasi mengatur persyaratan waralaba.
- e) Pola kemitraan perdagangan umum, usaha besar bertindak sebagai penerima barang, dan usaha mikro, kecil, dan menengah bertindak sebagai pemasok barang. Dengan kata lain, usaha besar bertindak sebagai penerima barang, dan usaha mikro, kecil, dan menengah bertindak sebagai pemasok barang; atau, usaha menengah bertindak sebagai pemasok barang, dan usaha mikro, kecil, dan menengah memproduksi barang atau jasa untuk mitra dagangnya. Untuk memenuhi permintaan barang dan jasa bagi perusahaan besar atau menengah, sebaiknya sumber produk dari perusahaan kecil atau mikro yang memenuhi standar kualitas yang dipersyaratkan. Tanpa merugikan salah satu pihak, sistem pembayaran diatur dalam bentuk Kemitraan Dagang Umum sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

- f) Pola kemitraan distribusi dan keagenan: Usaha Besar dan Menengah memberikan hak khusus kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memasarkan barang dan jasa. Usaha Menengah juga memberikan hak khusus kepada Usaha Mikro dan Kecil untuk memasarkan barang dan jasa.
- g) Pola kemitraan bagi hasil: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dianggap sebagai pelaksana yang mengelola usaha yang dibiayai atau dimiliki oleh Usaha Besar; atau, Usaha Mikro dan Usaha Kecil dianggap sebagai pelaksana yang mengelola usaha yang dibiayai atau dimiliki oleh Usaha Menengah. Berdasarkan kesepakatan yang telah disepakati, masing-masing pihak bekerjasama dengan pola bagi hasil untuk memberikan kontribusi sesuai dengan kemampuan dan sumber daya masing-masing, dan dengan cara yang disepakati kedua belah pihak. Besarnya bagi hasil yang diterima oleh masing-masing pihak yang bekerja sama dengan pola bagi hasil juga ditentukan.
- h) Pola Kemitraan kerja sama operasional: antara Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah dengan Usaha Besar menjalankan usaha yang sifatnya sementara sampai dengan pekerjaan selesai; atau antara Usaha Mikro dan Usaha Kecil dengan Usaha Menengah menjalankan usaha yang sifatnya sementara sampai dengan pekerjaan selesai.
- i) Usaha Patungan: Usaha Mikro, Kecil, atau Menengah Lokal dapat melakukan kemitraan usaha dengan perusahaan besar asing melalui pola usaha patungan dengan melakukan kegiatan ekonomi bersama dengan mendirikan perusahaan baru. Usaha Mikro dan Kecil Lokal juga dapat melakukan kemitraan bisnis dengan

perusahaan besar asing melalui usaha patungan dengan melakukan kegiatan ekonomi bersama dengan mendirikan perusahaan baru. Perseroan baru sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) didirikan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Kepemilikan saham, keuntungan, risiko dan manajemen perusahaan dibagi secara proporsional oleh semua pihak yang terlibat dalam operasi ekonomi bersama.

- j) **Penyumberluaran:** Usaha Mikro, Usaha Kecil, atau Usaha Menengah dapat bermitra dengan Usaha Besar dengan Kemitraan pola penyumberluaran, untuk mengerjakan pekerjaan atau bagian pekerjaan di luar pekerjaan utama Usaha Besar. Usaha Mikro atau Usaha Kecil dapat bermitra dengan Usaha Menengah dengan Kemitraan pola penyumberluaran, untuk mengerjakan pekerjaan atau bagian pekerjaan di luar pekerjaan utama Usaha Menengah. Kemitraan pola penyumberluaran dijalankan pada bidang dan jenis usaha yang bukan merupakan pekerjaan pokok atau bukan komponen pokok. Dalam pola Kemitraan penyumberluaran: Usaha Besar berkedudukan sebagai pemilik pekerjaan, Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah berkedudukan sebagai penyedia dan pelaksana jasa pekerjaan; atau Usaha Menengah berkedudukan sebagai pemilik pekerjaan, Usaha Mikro dan Usaha Kecil berkedudukan sebagai penyedia dan pelaksana jasa pekerjaan. Pelaksanaan pola Kemitraan Penyumberluaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sampai dengan ayat (4) dilaksanakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

k) Kemitraan Lainnya: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dapat melakukan kemitraan selain sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 sampai dengan Pasal 27. Ketentuannya diatur dalam Pasal 10 ayat (1), ayat (2), dan ayat (3).), dan Pasal 11 ayat (3) berlaku bagi persekutuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

Menurut Musanif, *et al.*, (2011), pemilihan pola kemitraan yang tepat disesuaikan dengan tujuan dan keinginan masing-masing pihak yang akan bekerja sama. Pola kemitraan ini meliputi:

a) Pola Kemitraan Unit Usaha Bersama

Pola kemitraan unit usaha bersama ini yang berarti dua pihak bekerja sama membentuk unit usaha patungan, dan masing-masing pihak berkontribusi sebagai “pemegang saham” dalam unit usaha tersebut.

b) Pola Kemitraan *Product Branding*

Perusahaan Mitra bekerja sama untuk menciptakan produk dengan cara “tailor-made” (d disesuaikan dengan permintaan Perusahaan Mitra) dan menggunakan merek yang diinginkan dalam pemasaran produk.

c) Pola Kemitraan Inti - Plasma

Pola Kemitraan Inti - Plasma adalah pola hubungan usaha antara petani atau kelompok tani atau Gapoktan sebagai Kelompok Mitra (Plasma) dan Perusahaan Mitra (Inti). Mitra bertanggung jawab untuk memenuhi persyaratan Perusahaan Mitra sesuai dengan persyaratan yang disepakati. Perusahaan Mitra juga melakukan penelitian dan pengembangan, bimbingan teknis dan manajemen, menyediakan fasilitas produksi, serta menampung, mengolah dan memasarkan produk yang dihasilkan oleh Perusahaan Mitra.

Kelompok Mitra (Plasma) direkomendasikan untuk membentuk Koperasi untuk memfasilitasi pengembangan dan pelayanan Inti kepada Plasma sekaligus mewakili kepentingan Plasma dalam hubungan bisnisnya dengan Inti.

d) Pola Kemitraan *Competency Based Value Chain*

Pola kemitraan berbasis kompetensi yang berarti beberapa pihak (seperti kelompok tani, Gapoktan, industri hilir, dan eksportir) bersinergi dalam kelompok agroindustri dan masing-masing pihak berperan sesuai dengan kompetensinya masing-masing.

e) Pola Kemitraan *Participatory Guarantee System (PGS)*

Perusahaan Mitra dan Kelompok Mitra bekerjasama untuk menghasilkan produk tertentu dengan pola Sistem Jaminan Kemitraan. Dalam model kemitraan ini, Kelompok Mitra menerapkan sistem Penjaminan Mutu yang serupa dengan yang diterapkan oleh Perusahaan Mitra. Perusahaan Mitra juga bertanggung jawab untuk memberikan bimbingan dan pengawasan dalam pelaksanaan sistem penjaminan mutu yang dilakukan oleh Perusahaan Mitra. Selanjutnya, Perusahaan Mitra memiliki kemampuan untuk memfasilitasi pemasaran produk Kelompok Mitra.

f) Pola Kemitraan *Corporate Farming*

Pada hal peningkatan nilai tambah, pola kemitraan *Corporate Farming* biasanya mengembangkan diversifikasi usaha secara vertikal. Pola ini merupakan bentuk kemitraan antara para pelaku usaha sejenis dalam satu hamparan (*cluster*) dengan sistem pengelolaan yang diserahkan kepada manajemen tertentu dari perusahaan.

g) Pola Kemitraan Produksi Komponen Pendukung

Pada kemitraan usaha dengan pola Kemitraan Produksi Komponen Pendukung, Perusahaan Mitra memproduksi komponen utama, sedangkan Kelompok Mitra memproduksi komponen pendukung untuk menghasilkan produk akhir yang diproduksi oleh Perusahaan Mitra.

h) Pola Kemitraan Kontrak Pemasaran

Perusahaan Mitra bekerja dalam kemitraan bisnis dengan skema Kemitraan Kontrak Pemasaran dimana mereka memproduksi barang atau jasa untuk memenuhi permintaan industri yang dikelola oleh Perusahaan Mitra atau untuk ekspor. Perusahaan Mitra juga menyediakan fasilitas produksi dan bantuan teknis kepada Grup Mitra untuk mencapai standar produk yang diinginkan.

i) Pemberdayaan Kelompok atau Koperasi Pedagang Berkemitraan dengan Insentif *Two in One*

Insentif Two in One adalah pemberian dua insentif yaitu modal dan teknologi secara bersamaan kepada Poktan, Gapoktan, atau Koperasi yang bersedia untuk memasarkan produknya. Dengan demikian, empat pilar pendukung agribisnis (pasar, modal, teknologi, dan sumber daya) telah terpenuhi. Insentif modal disediakan oleh lembaga pembiayaan (Non APBN atau APBD), sedangkan insentif teknologi disediakan oleh pemerintah lembaga keuangan (APBN atau APBD).

j) Unit Pemasaran Bersama (UPB)

Unit Pemasaran Bersama (UPB) dibentuk oleh Poktan dalam kemitraan ini untuk memasarkan produk yang dihasilkan oleh para petani yang terlibat. Riset pasar, promosi, penjualan dan distribusi adalah bagian dari pekerjaan pemasaran. Salah satu tanggung

jawab UPB adalah memasarkan dan memberikan informasi pasar kepada anggotanya. Sub Terminal Usaha Pertanian (STA) adalah contoh dari UPB.

k) Pola Kemitraan Resi Gudang

Pada Kemitraan Resi Gudang, pengelola gudang menawarkan jasa penyimpanan kepada petani produsen yang menjadi mitra pengelola gudang. Petani mendapatkan resi gudang sebagai bukti telah menyimpan barang. Petani dapat menggunakan resi gudang sebagai jaminan jika membutuhkan pinjaman modal. Pengelola gudang seperti UPB, selain memberikan layanan penyimpanan, juga mempromosikan produk petani yang disimpan di gudang.

2.2.4 Persyaratan Kemitraan

Menurut Musanif *et al.*, (2011), baik pengusaha kecil (misalnya Gapoktan, Gapoktan, dan Koperasi Tani) maupun pengusaha menengah dan besar harus memiliki daya saing yang kuat di bidang yang digelutinya. Ini berlaku untuk semua skala bisnis. Setelah masing-masing pihak memahami mana yang baik dan mana yang buruk, barulah dibuat kesepakatan untuk mengisi kekurangan pihak lainnya. Oleh karena itu, diharapkan kerjasama yang terjalin adil, menguntungkan, bertanggung jawab dan berkelanjutan.

Persyaratan yang harus dipenuhi baik oleh Kelompok Mitra maupun Perusahaan Mitra sebagai berikut :

a) Kelompok Mitra yang akan menjadi mitra usaha diutamakan yang telah siap melakukan kemitraan usaha, dengan indikator antara lain mempunyai kelembagaan usaha dan sistem manajemen yang memadai, cukup berpengalaman dalam bidang usaha yang dijalani,

telah mendapat pembinaan dari Pemerintah dan atau lembaga yang kompeten.

- b) Perusahaan Mitra harus memenuhi syarat sebagai berikut :
 - 1) Mempunyai itikad baik dalam membantu usaha petani dan pengusaha kecil sektor pertanian seperti Kelompok Tania tau Gapoktan dan Koperasi Tani.
 - 2) Memiliki teknologi dan manajemen yang baik.
 - 3) Menyusun rencana kemitraan usaha.
 - 4) Berbadan hukum dan memiliki kualifikasi usaha yang baik.
- c) Kemitraan usaha pertanian dilakukan dengan penandatanganan perjanjian kerjasama. Isi pokok perjanjian kerjasama mencakup:
 - 1) Kewajiban dan hak masing-masing pihak (termasuk hak dan tanggung jawab pihak Fasilitator atau Dinas);
 - 2) Persyaratan;
 - 3) Ketentuan mengenai harga;
 - 4) Jangka waktu;
 - 5) Pembagian resiko penyelesaian bila terjadi perselisihan, dan
 - 6) Klausula lainnya yang memberikan kepastian hukum bagi masing-masing pihak.

2.2.5 Faktor-Faktor Pengaruh Kemitraan

Menurut Musanif *et al.*, (2011), faktor yang dapat mempengaruhi sukses tidaknya kemitraan antara lain:

- 1) Faktor Keberhasilan

Perusahaan Mitra dapat berlaku sebagai mitra yang baik sesuai dengan prinsip kemitraan yaitu saling menguntungkan, saling memerlukan dan saling memperkuat, apabila melakukan antara lain :

- a. Bimbingan teknis dan manajemen bagi Kelompok Mitra.
- b. Membantu memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Mitra seperti masalah pembiayaan, teknologi dan pemasaran.
- c. Masing-masing pihak mematuhi atau melaksanakan secara konsisten ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

2) Faktor Kegagalan

- a. Adanya kesenjangan komunikasi dan kurangnya keterbukaan antara Kelompok Mitra dengan Perusahaan Mitra, seperti masalah harga, informasi pasar dan lain -lain.
- b. Salah satu pihak tidak dapat memenuhi pasal-pasal perjanjian dan atau persyaratan yang telah disepakati.
- c. Salah satu pihak terpengaruh oleh tawaran peluang dari pihak lain untuk mengingkari perjanjian dan persyaratan yang telah disepakati .
- d. Salah satu pihak tidak mematuhi peraturan atau kebijakan pemerintah.
- e. Lingkungan usaha yang kurang kondusif, seperti ketentuan yang kontra produktif atau menyebabkan inefisiensi (misalnya pungutan yang tidak rasional), gangguan keamanan dan lain - lain .

2.2.6 Deskriptif Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2017) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Metode kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan (data konkrit), data

penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan.

2.2.7 Analisis Finansial

Analisis finansial ini terdiri dari Total biaya, Penerimaan, Pendapatan, BEP dan R/C Rasio. Adapun diantaranya:

a) Total Biaya

Rangkuti (2012:172), menjelaskan bahwa untuk mengetahui biaya total dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC (Total cost)= Total biaya (Rp. /bln)

TFC (Total fixed cost)= Total biaya tetap (Rp. /bln)

TVC (Total variable cost)= Total biaya tidak tetap (Rp. /bln)

b) Penerimaan

Rangkuti (2012:173), menjelaskan bahwa penerimaan merupakan perkalian antara jumlah produksi yang dihasilkan dengan harga jualnya. Untuk mengetahui dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR (Total Revenue)= Penerimaan Total (Rp)

P (Price)= Harga (Rp)

Q (Quantity)= Jumlah produk yang terjual (Rp/bln)

c) Pendapatan

Soekartawi (2003:181), analisis keuntungan atau pendapatan dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π (Income) : Pendapatan bersih (Rp/bln)

TR(Total Revenue) : Total penerimaan (Rp/bln)

TC(Total Cost) : Biaya yang di keluarkan (Rp/bln)

d) R/C Rasio (Reveneue Cost Ratio)

Menurut Suastina (2015) *Reveneue Cost Ratio* adalah rasio yang digunakan untuk menghitung keuntungan relatif yang akan diperoleh sebuah usaha. Sebuah usaha akan dianggap layak untuk dijalankan jika nilai R/C yang diperoleh lebih besar dari 1. Adapun rumus yang digunakan:

$$R/C \text{ Ratio} = TR:TC$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan Produk

TC = Total Biaya

Dengan ketentuan sebgai berikut:

R/C rasio > 1 = suatu usaha dikatakan menguntungkan

R/C ratio < 1 = suatu usaha dikatakan tidak menguntungkan

R/C ratio= 1 = suatu usaha dikatakan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian

e) Titik impas (BEP/Break Event Point)

Menurut Efendi (2006:121) rumus yang digunakan untuk mengetahui titik impas sebagai berikut :

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{TFC}{P - TVC} \quad \quad \quad BEP_{\text{penjualan}} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{\text{Penjualan}}}$$

Keterangan:

TFC (Total Fixed Cost)= Total biaya tetap (Rp/bln)

P (Price)= Harga (Rp)

TVC (Total variable cost)= Total biaya tidak tetap (Rp/bln)

2.2.8 Profitabilitas

Sartono (2015) Analisis profitabilitas ialah kemampuan suatu perusahaan atau industri memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva produktif maupun modal sendiri. Analisis profitabilitas dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

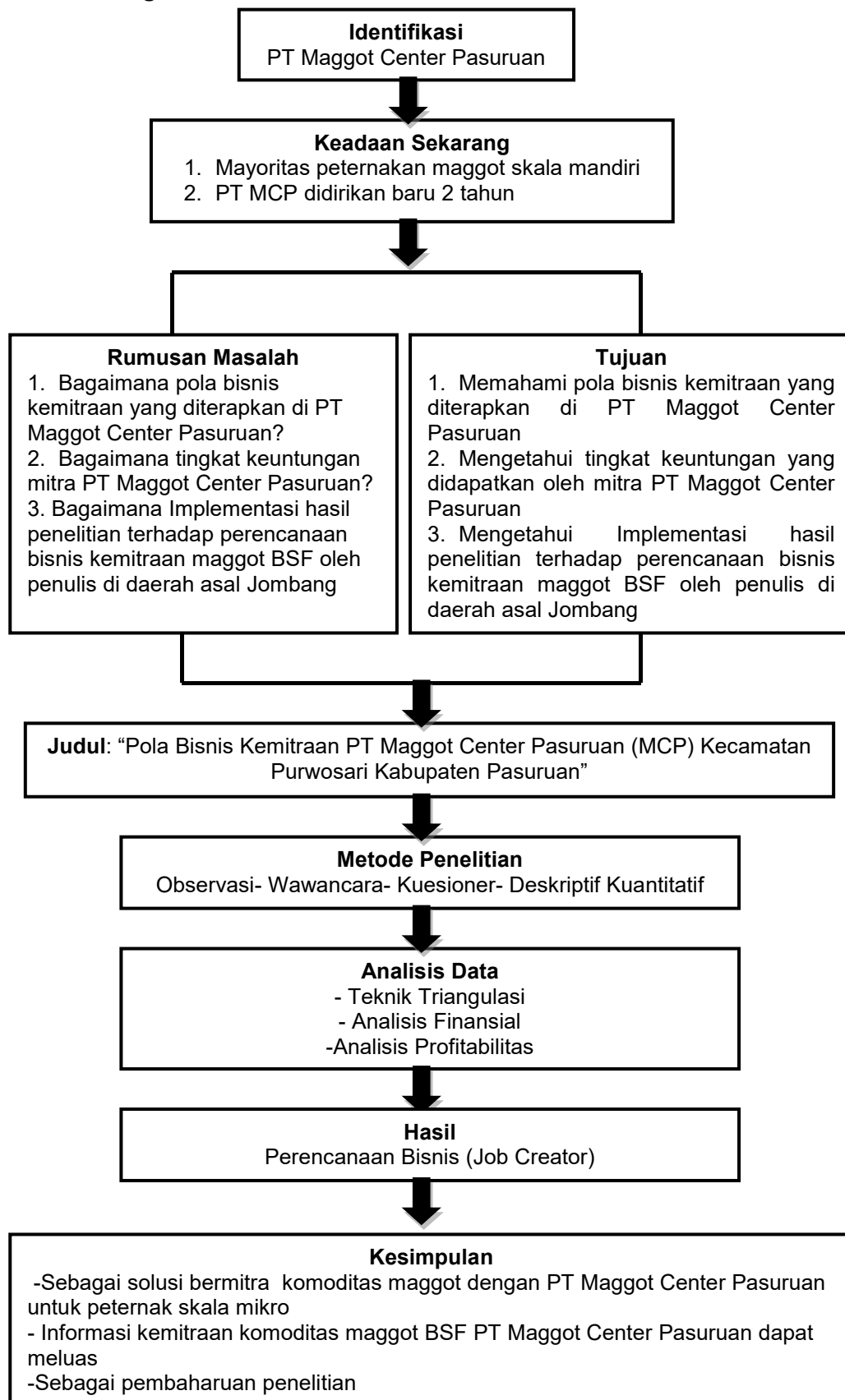
Net Profit Margin= EAT/Penjualan x 100%

Keterangan :

Net Profit Margin: Marjin laba bersih

EAT : *Earning After Tax* (Laba Setelah Pajak)

2.3 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan yakni 25 Maret s/d 23 Mei 2023. Untuk tempat pelaksanaannya di farm PT Maggot Center Pasuruan yang berlokasi di Dusun Puntir, Desa Martopuro, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan serta survei ke peternak mitranya.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Sumber Data

1. Primer

Menurut Sugiyono (2017) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh penulis langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Penulis menggunakan hasil wawancara yang didapatkan dari informan mengenai topik penelitian sebagai data primer. Metode observasi dan wawancara ini ditujukan kepada PT Maggot Center Pasuruan serta 10 mitra.

2. Sekunder

Data sekunder didefinisikan sebagai sumber data yang memberikan data kepada orang lain atau dokumen secara tidak langsung, menurut Sugiyono (2017) Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari buku, jurnal dan artikel.

3.2.2 Jenis Data

Jenis data berdasarkan sifat ini yakni Data Kuantitatif. Sugiyono (2015) mengatakan bahwa data kuantitatif adalah data yang memiliki kecenderungan yang dapat dianalisis melalui teknik statistik. Ini karena

data kuantitatif adalah data yang diangkakan. Data ini dapat berupa skor atau angka, dan biasanya dikumpulkan melalui alat pengumpul data, yang jawabannya berupa rentang skor atau pertanyaan yang diberi bobot.

3.3 Populasi

Menurut Sugiyono (2017), populasi adalah area generalisasi yang terdiri dari objek atau subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang dipilih oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi yang digunakan yakni kemitraan PT Maggot Center Pasuruan (MCP). Teknik pengambilan sampel yang digunakan yakni sampel jenuh dengan responden 10 mitra serta 1 perusahaan yakni PT Maggot Center Pasuruan.

Sugiyono (2017) menyatakan bahwa sampling jenuh adalah metode di mana setiap anggota populasi diambil sebagai sampel. Teknik ini digunakan dalam kasus di mana jumlah populasi relatif kecil, yaitu kurang dari 30, atau ketika penelitian ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Sensus, di mana setiap populasi diambil sebagai sampel, adalah istilah tambahan untuk sampel jenuh

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan data dari sampel dilakukan secara sengaja atau biasa disebut *purposive sampling*. Sugiyono (2016:85) berpendapat bahwa: "*Purposive Sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu." Alasan menggunakan *teknik Purposive Sampling* adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria yang sesuai dengan fenomena yang diteliti.

Kriteria pengambilan sampel pada penelitian ini yakni peternak maggot yang aktif menjadi mitra PT Maggot Center Pasuruan,

memproduksi Fresh maggot ataupun telur lalat BSF, serta bersedia untuk dilakukannya wawancara.

3.5 Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Sugiyono (2017) menyatakan bahwa observasi adalah metode pengumpulan data yang memiliki ciri spesifik dibandingkan dengan teknik yang lain. Pada hal ini dilakukannya kegiatan observasi dilapangan dengan mengamati objek penelitian yakni di PT Maggot Center Pasuruan.

2. Wawancara

Menurut Yusuf (2014:372), wawancara adalah suatu peristiwa atau proses interaksi antara orang yang diwawancarai atau sumber informasi melalui komunikasi atau pertanyaan secara langsung tentang objek yang diteliti. Pada hal ini dilakukannya kegiatan wawancara bersama pihak terkait yakni Direktur PT Maggot Center Pasuruan serta 10 Mitranya.

3. Kuesioner

Angket atau kuesioner, menurut Sugiyono (2017:142), adalah metode pengumpulan data yang digunakan dengan mengajukan sejumlah pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dimintai jawaban. Kuesioner terdiri dari dua jenis pertanyaan: terbuka dan tertutup. Kuesioner digunakan untuk mengidentifikasi pola kemitraan yang digunakan. Kuesioner terbuka adalah pertanyaan yang mengharapkan responden untuk menulis uraian tentang suatu hal.

4. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2017:476), dokumentasi adalah proses pengumpulan data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka, gambar, dan laporan serta keterangan yang dapat digunakan untuk mendukung penelitian.. Dokumentasi yang diambil yakni lokasi PT Maggot Center Pasuruan serta lokasi 10 mitranya.

3.6 Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan terdapat 2 yakni menggunakan Teknik Triangulasi yang bertujuan untuk menjawab rumusan masalah mengenai pola bisnis kemitraan yang diterapkan perusahaan dan analisis finansial dan profitabilitas untuk menjawab terkait keuntungan yang didapatkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan.

Penggunaan Teknik Triangulasi yakni untuk menghindari kesalahan atau kekeliruan data yang telah terkumpul, perlu dilakukan pengecekan keabsahan data. Pengecekan keabsahan data didasarkan pada kriteria derajat kepercayaan (*credibility*) dengan teknik triangulasi, ketekunan pengamatan, pengecekan teman sejawat (Moleong, 2002).

Menurut Mood (2017) untuk menghitung terkait analisis keuntungan usaha yang digunakan diantaranya:

a) Total Biaya

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC (Total cost)= Total biaya (Rp. /bln)

TFC (Total fixed cost)= Total biaya tetap (Rp. /bln)

TVC (Total variable cost)= Total biaya tidak tetap (Rp. /bln)

b) Penerimaan

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR (Total Revenue)= Penerimaan Total (Rp)

P (Price)= Harga (Rp)

Q (Quantity)= Jumlah produk yang terjual (Rp/bln)

c) Pendapatan

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π (Income) : Pendapatan bersih (Rp/bln)

TR(Total Revenue) : Total penerimaan (Rp/bln)

TC(Total Cost) : Biaya yang di keluarkan (Rp/bln)

d) R/C Ratio

$$R/C \text{ Ratio} = TR:TC$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan Produk

TC = Total Biaya

Dengan ketentuan sebagai berikut:

R/C rasio > 1 = suatu usaha dikatakan menguntungkan

R/C ratio < 1 = suatu usaha dikatakan tidak menguntungkan

R/C ratio= 1 = suatu usaha dikatakan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian

e) Titik impas (BEP/Break Event Point)

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{TFC}{P - TVC} \quad \quad BEP_{\text{penjualan}} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{\text{Penjualan}}}$$

Keterangan:

TFC (Total Fixed Cost)= Total biaya tetap (Rp/bln)

P (Price)= Harga (Rp)

TVC (Total variable cost)= Total biaya tidak tetap (Rp/bln)

f) Analisis Profitabilitas:

Net Profit Margin= $EAT / \text{Penjualan} \times 100\%$

Keterangan :

Net Profit Margin: Margin laba bersih

EAT : *Earning After Tax* (Laba Setelah Pajak)

3.7 Karakteristik Usaha Budidaya Maggot Responden Mitra PT Maggot

Center Pasuruan

Tabel 1. Karakteristik Responden Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Skala Usaha	Satuan	Jumlah Biopond	Jenis Biopond	Ukuran
Pak Mustain	Telur BSF	3.750gram		14	Permanen	1x2 m
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000kg		75	Permanen	1x2 m
Ibu Nanik	•Telur BSF •Fresh Maggot	1.000gram 200kg		62	• Permanen • Container box	1x1 m
Pak Nadim	•Telur BSF •Fresh Maggot	600gram 400kg		40	Permanen	1x2 m
Pak Faruq	Fesh Maggot	900kg		20	Permanen	2x1 m
Pak Hasan	Fresh Maggot	340kg		16	Permanen	2x2 m
Habibullah	Fresh Maggot	240kg		10	Permanen	90x180 cm
Absan	Fresh Maggot	240kg		13	Permanen	• 60X120 cm (4) • 1x1 m (9)
Siswoyo	Fresh Maggot	200kg		40	Container box	1x33x30 cm
M. Mansur	Fresh Maggot	200kg		35	Permanen	2x1 m

Tabel diatas merupakan data skala usaha dalam budidaya maggot yang dijalankan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan dan data responden tersebut penulis gunakan dalam mengolah data.

3.8 Format Perencanaan Bisnis atau *Business Plan*

Executive Summary

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

1.2 Visi dan Misi

1.3 Tujuan

BAB 2 ASPEK PEMASARAN

2.1 Segmen pasar

2.2 Target Pasar

2.3 Positioning

2.4 Rencana Penjualan

2.5 Pangsa Pasar

2.6 Strategi Pemasaran

BAB 3 ASPEK PRODUKSI

3.1 Proses Produksi

3.2 Produk dan Kapasitas Produksi

3.3 Sumber Daya Manusia

BAB 4 ASPEK KEUANGAN

4.1 Analisa Kelayakan Usaha

4.2 Analisa Keuntungan

4.3 Laporan Keuangan

PENUTUP

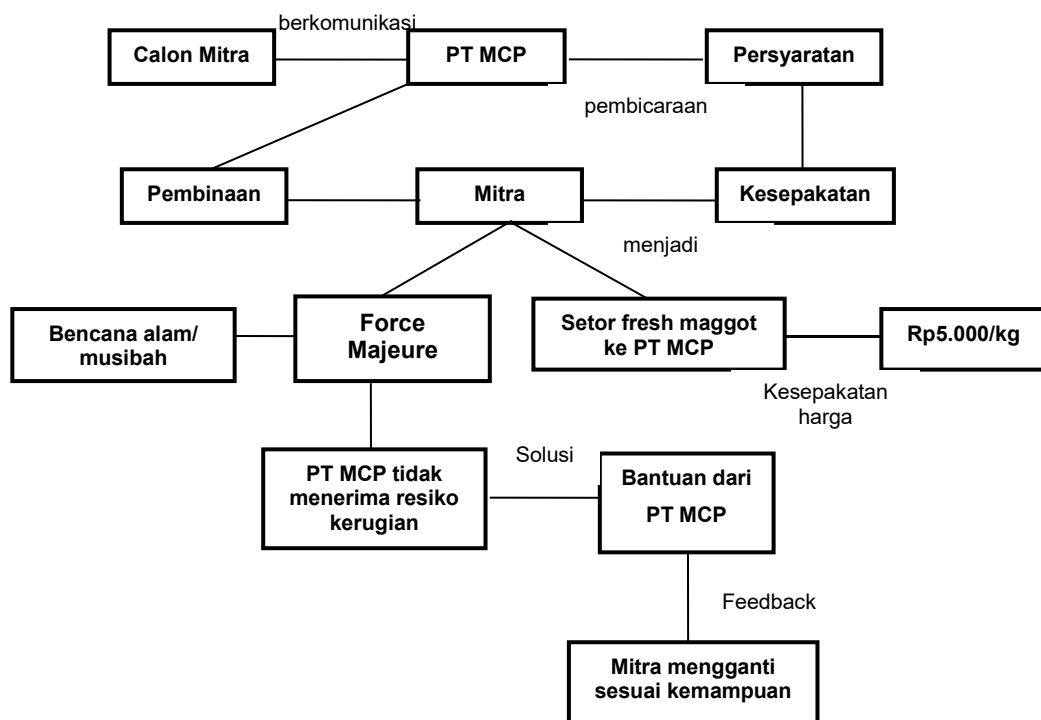
BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian Terapan

4.1.1 Pola Bisnis Kemitraan PT Maggot Center Pasuruan

Gambar 1. Diagram Alur Kemitraan PT Maggot Center Pasuruan



Penjelasan terkait diagram diatas merupakan alur kemitraan dengan PT Maggot Center Pasuruan. Calon mitra yang akan menjalin kemitraan berhubungan langsung dengan Direktur PT Maggot Center Pasuruan yakni Bapak Kholis. Adapun hal yang di diskusikan mengenai persyaratan sebelum menjalin kemitraan, diantaranya seperti data tentang jumlah biopond, target produksi dan jumlah setor kepada perusahaan. Hal ini dilakukan dengan cara *face to face* atau masih dalam konteks secara lisan. PT Maggot Center Pasuruan belum menerapkan surat perjanjian secara tertulis antara perusahaan dengan mitra. Tetapi

pada pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara menyatakan bahwa "Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya." Ini menunjukkan bahwa apabila perjanjian dibuat dengan cara yang sah, maka perjanjian tersebut memiliki kekuatan hukum.

Pasal 1320 KUHPerdara mengatur syarat sah perjanjian, tetapi tidak mengatur bentuknya. Oleh karena itu, seseorang dapat memilih untuk membuat perjanjian dalam bentuk apa pun, tertulis atau lisan, selama memenuhi syarat sah perjanjian yang tercantum dalam Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu kesepakatan para pihak, kemampuan untuk membuat perjanjian, alasan yang sah. Wijayanti (2019) juga menyatakan bahwa jika dua pihak setuju untuk membuat perjanjian secara lisan, itu disebut perjanjian lisan, sebaliknya perjanjian tertulis juga dikenal sebagai kontrak dibuat dalam bentuk tertulis, seperti akta otentik atau akta di bawah tangan dan kekuatan hukum kedua jenis perjanjian ini sebenarnya tidak terletak pada bentuknya, yaitu tertulis ataupun lisan.

Disaat kedua belah pihak memenuhi empat syarat yang disebutkan dalam Pasal 1320 KUH Perdata, perjanjian yang diucapkan secara lisan tetap sah. Selama tidak ada peraturan perundang-undangan yang mengharuskan perjanjian tersebut dibuat secara tertulis, perjanjian tersebut dianggap sah. Oleh karena itu, perjanjian secara lisan juga memiliki kekuatan hukum seperti perjanjian tertulis yang mengikat kedua belah pihak. Dengan demikian, jika terjadi wanprestasi dalam perjanjian secara lisan, itu dapat digunakan sebagai dasar untuk meminta prestasi atau untuk menyatakan bahwa seseorang telah melanggar janji dengan bukti tambahan.

Menurut Sirait *et al.*, (2022) Melihat kekuatan hukum perjanjian secara lisan yang sangat lemah menimbulkan suatu keharusan untuk memperkuat dengan alat-alat bukti lainnya berupa:

- a) Bukti tertulis;
- b) Saksi-saksi;
- c) Persangkaan;
- d) Pengakuan; dan
- e) Sumpah.

Pihak yang membuat perjanjian secara lisan dapat menggunakan bukti-bukti di atas yang nantinya akan melengkapi sehingga memperkuat kelemahan dari perjanjian secara lisan. Maka dari itu, perlunya surat kontrak kerjasama secara tertulis agar memperkuat suatu perjanjian serta dapat memperoleh jaminan hukum.

Pada saat calon mitra sepakat dengan perjanjian serta persyaratan yang telah dibicarakan oleh pihak perusahaan maka secara langsung menjadi mitra dari perusahaan. Pihak perusahaan akan melakukan pembinaan serta mengecek ke tempat budidaya maggot secara berkala kepada masing-masing mitra. Hal ini dilakukan agar dapat melihat perkembangan produktivitas mitra. Jika terjadi *force majeure* atau kejadian tidak terduga yang dialami oleh mitra, maka dari pihak perusahaan tidak menerima resiko atas kerugian tersebut, tetapi akan memberikan bantuan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh mitra dengan jaminan mengembalikan bantuan tersebut sesuai kemampuan mitranya atau bisa dikatakan saat siklus budidaya maggot berputar. Adapun hak dan kewajiban pada kemitraan yang telah dilakukan antara PT Maggot Center Pasuruan dengan mitranya seperti pada tabel dibawah ini:

Tabel 2. Hak dan Kewajiban Mitra-Perusahaan yang diterapkan di PT Maggot Center Pasuruan

Hak/ Kewajiban	Perusahaan Inti	Peternak Plasma
Hak	• Menerima hasil setor panen fresh maggot dari mitra • Membantu mitra terkait terjadinya permasalahan dalam berbudidaya	• Jaminan pemasaran hasil produksi yang disetorkan kepada perusahaan • Menerima hasil dari setor panen fresh maggot • Pembinaan serta monitoring dari perusahaan
Kewajiban	• Menjual hasil produksi • Melakukan monitoring selama proses budidaya maggot hingga panen. • Menjaga kestabilan harga	• Menyediakan tempat budidaya • Terdapat biopond • Menyetorkan hasil produksi kepada perusahaan • Konsistensi dalam berbudidaya

Sumber: Data Primer (2023)

Berdasarkan penjelasan hal tersebut, pola bisnis kemitraan yang diterapkan oleh PT Maggot Center Pasuruan yakni Pola Inti-Plasma dimana perusahaan sebagai Inti yang berperan menampung hasil produksi dari mitra, melakukan monitoring dan mitra sebagai Plasma yang bertanggung jawab memenuhi persyaratan sesuai dengan kesepakatan. Hal ini juga dikaitkan dengan terdapatnya kesepakatan untuk menyetorkan hasil panen maggot milik mitra disesuaikan dengan periode budidaya masing-masing kepada perusahaan dengan tujuan untuk menjaga kestabilan harga maggot antara peternak lainnya.

Terkait keuntungan ditinjau dari pihak perusahaan dengan adanya kemitraan ini yakni mitra dapat membantu serapan perusahaan dalam pemusnahan pakan maggot yang berlimpah, penjualan pakan maggot, serta selisih harga penjualan fresh maggot antara mitra kepada konsumen langsung. Sedangkan keuntungan dari posisi mitra diantaranya ketersediaan pakan terjamin, harga pakan maggot relatif terjangkau, terjamin dalam hal pemasaran, mendapatkan hubungan yang semakin

luas serta budidaya maggot dapat bertahan dalam jangka waktu lebih lama.

Pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 20 tahun 2008 pasal 11-28 menjelaskan terkait pola kemitraan Inti-Plasma yang berarti bahwa usaha besar berfungsi sebagai inti, sedangkan usaha mikro, kecil, dan menengah berfungsi sebagai plasma serta didukung oleh Musanif *et al.*, (2011) menyatakan bahwa hubungan kemitraan usaha antara petani atau kelompok tani atau gapoktan sebagai kelompok mitra (Plasma) dan perusahaan mitra (Inti) dikenal sebagai pola kemitraan Inti-Plasma. Kelompok Mitra bertanggung jawab untuk memenuhi kebutuhan Perusahaan Mitra sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati. Perusahaan Mitra juga melakukan penelitian dan pengembangan, bimbingan teknis dan manajemen, menyediakan sarana produksi, menampung, mengolah, dan memasarkan produk yang dihasilkan. Terdapat banyak faktor yang menentukan keberhasilan pelaksanaan program kemitraan dan pemberdayaan. Dilihat menurut kekuatan pengaruhnya, keberhasilan program kemitraan dan pemberdayaan dapat dilihat pada kondisi aspek internal maupun eksternal (Dillon, 2012:12). Adapun terkait alasan mitra melakukan kemitraan dengan PT Maggot Center Pasuruan didapatkan dari hasil wawancara yang menyatakan bahwa rata-rata dikarenakan lokasi perusahaan yang strategis, sistem pemasaran terjamin, adanya kesamaan visi dan misi, dan juga masih dalam lingkungan komunitas.

PT Maggot Center Pasuruan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang budidaya maggot. PT Maggot Center Pasuruan berlokasi di Dusun Puntir, Desa Martopuro, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan. Didirikan pada akhir tahun 2021. Adapun legalitas

yang dimiliki oleh perusahaan yakni Akta Pendirian Usaha, SKDU, NIB, NPWP serta izin lingkungan. Tidak hanya sebagai tempat budidaya maggot, tetapi juga sebagai tempat terminal pemasaran bagi pembudidaya maggot yang melakukan kerjasama dengan PT Maggot Center Pasuruan. Luas area budidaya 650 m² dengan jumlah 55 biopond dengan ukuran 1x2 m dan kandang lalat ukuran 3x4 m terdapat 2 set dan 3x5 m terdapat 1 set. Adapun terkait kapasitas produksi PT Maggot Center Pasuruan dapat menghasilkan 60kg-80kg fresh maggot setiap harinya. Saat ini PT Maggot Center Pasuruan memiliki 20 pembudidaya maggot yang masih aktif.

4.1.2 Analisis Finansial Mitra PT Maggot Center Pasuruan

a) Biaya Produksi

Biaya tetap dan variabel adalah bagian dari biaya yang dikeluarkan untuk setiap proses produksi yang berarti total biaya yang wajib dikeluarkan secara terus menerus yang bersifat fluktuatif untuk memenuhi semua kegiatan selama proses produksi. Hal ini diperkuat dengan pernyataan Taufik *et al.*, (2013) mengenai biaya produksi merupakan semua biaya yang harus dikeluarkan oleh produsen untuk mendapatkan komponen produksi dan bahan penunjang lainnya yang diperlukan untuk menghasilkan produk tertentu yang direncanakan.

Biaya yang harus dikeluarkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan yaitu terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost). Biaya tetap yang harus dikeluarkan terdiri dari penyusutan biopond, peralatan, dan kandang lalat. Sedangkan biaya yang dikeluarkan untuk sarana produksi seperti biaya pakan, biaya bibit telur lalat BSF, listrik, biaya penetasan, biaya transportasi tergolong

biaya variabel. Besarnya biaya produksi usaha ini dituangkan pada tabel dibawah ini:

Tabel 3. Total Biaya Produksi Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Skala Usaha	Satuan	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total (Rp)
Skala Menengah						
Pak Mustain	Telur BSF	3.750gram		210.840	1.809.500	2.020.340
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000kg		2.532.500	1.420.000	3.952.500
Skala Kecil						
Ibu Nanik	•Telur BSF •Fresh Maggot	1.000gram 200kg		745.208	470.000	1.215.208
Pak Nadim	•Telur BSF •Fresh Maggot	600gram 400kg		691.000	1.205.000	1.896.000
Pak Faruq	Fesh Maggot	900kg		101.250	2.123.500	2.224.750
Pak Hasan	Fresh Maggot	340kg		108.750	490.000	598.750
Habibullah	Fresh Maggot	240kg		355.833	160.000	515.833
Absan	Fresh Maggot	240kg		59.458	365.000	424.458
Siswoyo	Fresh Maggot	200kg		210.000	275.000	485.000
M. Mansur	Fresh Maggot	200kg		401.125	120.000	521.125

Sumber: Data Primer (2023)

Pada tabel tersebut menjelaskan terkait biaya produksi yang digunakan saat budidaya dengan periode satu bulan. Adapun terkait biaya yang dikeluarkan masing-masing mitra berbeda tergantung jenis produk yang dijual kepada PT Maggot Center Pasuruan selaku perusahaan inti dalam kemitraan. Mufid (2016) menjelaskan bahwa setiap periode masa panen biaya yang dikeluarkan bersifat fluktuatif atau naik turun. Besaran biaya paling banyak dikeluarkan pada komponen biaya variabel disesuaikan dengan target produksi yang akan dihasilkan maka akan mempengaruhi biaya produksinya.

b) Penerimaan

Zaenuddin (2015) menyatakan bahwa penerimaan adalah total pendapatan yang diterima oleh produsen, yang terdiri dari uang yang

diperoleh dari penjualan produk yang telah diproduksi. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa penerimaan adalah peningkatan jumlah tindakan yang dilakukan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Berikut ini merupakan hasil perhitungan penerimaan mitra PT Maggot Center Pasuruan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. Penerimaan Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Skala Usaha	Satuan	Harga (Rp)	Penjualan (Rp)	Total (Rp)
Skala Menengah						
Pak Mustain	• Telur BSFOffline	2.250gram		3.500	7.875.000	11.625.000
	• Telur BSF Online	1.500gram		2.500	3.750.000	
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000kg		5.000	10.000.000	10.000.000
Skala Kecil						
Pak Faruq	Fesh Maggot	900kg		5.000	4.500.000	4.500.000
Pak Nadim	• Telur BSF	600gram		3.000	1.800.000	3.800.000
	• Fresh Maggot	400kg		5.000	2.000.000	
Ibu Nanik	• Telur BSF	1.000Gram		2.500	2.500.000	3.500.000
	• Fresh Maggot	200kg		5.000	1.000.000	
Pak Hasan	Fresh Maggot	340kg		5.000	1.700.000	1.700.000
Habibullah	Fresh Maggot	240kg		5.000	1.200.000	1.200.000
Absan	Fresh Maggot	240kg		5.000	1.200.000	1.200.000
Siswoyo	Fresh Maggot	200kg		5.000	1.000.000	1.000.000
M. Mansur	Fresh Maggot	200kg		5.000	1.000.000	1.000.000

Sumber: Data Primer (2023)

Rentang skala usaha berdasarkan acuan UMR Kabupaten Pasuruan dari data Badan Pusat Statistik (BPS). UMR Kabupaten Pasuruan yakni Rp4.515.133,19. Sehingga penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan produk fresh maggot ataupun telur lalat BSF yang melebihi UMR Kabupaten Pasuruan dinyatakan dengan skala usaha menengah, sedangkan penerimaan yang didapatkan dibawah UMR Kabupaten Pasuruan dinyatakan dengan skala usaha kecil. Jika ingin

mendapatkan penerimaan diatas UMR Kabupaten Pasuruan maka memproduksi minimal 1000 kg atau 1 ton Fresh maggot per bulannya yang nantinya diperoleh dari hasil perkalian 1000 kg x 5.000 yakni Rp5.000.000, sedangkan untuk telur BSF minimal memproduksi 2000 gram atau 2 kg per bulannya dengan harga 2.500/gram yang nantinya diperoleh Rp5.000.000 atau dengan harga 3.000/gram didapatkan Rp6.000.000. Penerimaan yang diperoleh masih tergolong pendapatan kotor belum dikurangi dengan biaya produksi.

Didalam hal ini, harga jual telur BSF secara online Rp3.500/gram, sedangkan untuk telur BSF sesama mitra kisaran Rp2.500/gram hingga Rp3.000/gram. Kemudian untuk harga jual fresh maggot sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dan mitra yakni dengan harga Rp5.000/kg.

c) Pendapatan

Pendapatan dapat diperoleh setelah mengetahui penerimaan dan biaya produksi. Kemudian, setelah mendapatkan hasil dari total penerimaan, selanjutnya dapat mengetahui keuntungan. Jumlah keuntungan dihitung berdasarkan selisih antara jumlah penerimaan dengan biaya produksi keseluruhan selama satu periode.

Tabel 5. Pendapatan Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Skala Usaha	Satuan	Penerimaan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Total Pendapatan (Rp)
Skala Menengah						
Pak Mustain	Telur BSF	3.750	Gram	11.625.000	2.020.340	9.604.660
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000	Kg	10.000.000	3.952.500	6.047.500
Skala Kecil						
Ibu Nanik	•Telur BSF •Fresh Maggot	1.000	Gram 200kg	3.500.000	1.215.208	2.284.792

Pak Faruq	Fresh Maggot	900Kg	4.500.000	2.224.750	2.275.250
Pak Nadim	•Telur BSF •Fresh Maggot	600Gram 400kg	3.800.000	1.896.000	1.904.000
Pak Hasan	Fresh Maggot	340Kg	1.700.000	598.750	1.101.250
Habibullah	Fresh Maggot	240Kg	1.200.000	515.833	684.167
Absan	Fresh Maggot	240Kg	1.200.000	424.458	775.542
Siswoyo	Fresh Maggot	200Kg	1.000.000	485.000	515.000
M. Mansur	Fresh Maggot	200Kg	1.000.000	521.125	478.875

Sumber: Data Primer (2023)

Pendapatan peternak mitra PT Maggot Center Pasuruan didapatkan dari selisih penerimaan dan besarnya biaya produksi. Besarnya pendapatan mitra sangat dipengaruhi oleh faktor harga, skala usaha, biaya pakan, peralatan. Hal ini diperkuat oleh Faisal (2015) yang menyatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diterima antara lain: skala usaha, tersedianya modal, tingkat harga, tersedianya tenaga kerja, sarana transportasi, dan sistem pemasaran.

d) *Reveneue Cost Ratio (R/C Ratio)*

Menurut Candra *et al.*, (2012), Pendapatan usaha yang besar tidak selalu mencerminkan tingkat efisiensi usaha yang tinggi. Guna mengetahui efisiensi usaha tersebut dapat digunakan analisis R/C ratio.

Tabel 6. R/C Rasio Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Skala Usaha	Satuan	Penerimaan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Nilai R/C ratio
Skala Menengah						
Pak Mustain	Telur BSF	3.750Gram		11.625.000	2.020.340	5,7
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000Kg		10.000.000	3.952.500	2,5
Skala Kecil						
Ibu Nanik	•Telur BSF •Fresh	1.000Gram 200Kg		3.500.000	1.215.208	2,8

Pak Faruq	Maggot Fresh	900Kg	4.500.000	2.224.750	2,0
Pak Nadim	Maggot •Telur BSF •Fresh	600Gram 400Kg	3.800.000	1.896.000	2,0
Pak Hasan	Maggot Fresh	340Kg	1.700.000	598.750	2,8
Habibullah	Maggot Fresh	240Kg	1.200.000	515.833	2,3
Absan	Maggot Fresh	240Kg	1.200.000	424.458	2,8
Siswoyo	Maggot Fresh	200Kg	1.000.000	485.000	2,0
M. Mansur	Maggot Fresh	200Kg	1.000.000	521.125	1,9

Sumber: Data Primer (2023)

Keberhasilan suatu usaha dapat diukur dengan Revenue Cost Ratio(R/C Ratio). Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai rata-rata R/C ratio lebih dari satu (>1) yang berarti bahwa usaha yang dijalankan oleh peternak mitra PT Maggot Center Pasuruan tersebut dikatakan menguntungkan dan layak untuk dikembangkan. hal ini sesuai dengan pendapat Suratiyah (2015) yang menyatakan jika nilai R/C ratio >1 maka usaha dikatakan untung dan layak untuk dijalankan, namun jika nilai R/C ratio <1 maka suatu usaha dikatakan tidak untung dan tidak layak untuk dijalankan dan jika R/C ratio $=1$ suatu usaha dikatakan tidak memperoleh keuntungan dan kerugian dikarenakan biaya yang dikeluarkan sama dengan penerimaan yang didapatkan.

e) **Break Event Point (BEP)**

Break Event Point (BEP) adalah ketika perusahaan tidak menghasilkan pendapatan atau keuntungan atau mengalami kerugian. Dalam kondisi ini, pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang harus dikeluarkan. Nilai besaran BEP dapat dihitung untuk menentukan harga produk. Akibatnya, nilai jual produk yang telah ditentukan tidak

akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan (Kasmir, 2011). Berikut nilai BEP mitra PT Maggot Center Pasuruan

Tabel 7. BEP Per Bulan Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Jumlah Penjualan	Satuan	Harga jual (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	BEP Unit	BEP Harga (Rp)
Skala Menengah							
Pak Mustain	• Telur BSF (Shopee)	2.250gram		3.500	2.020.340	577,2	879,9
	• Telur BSF (Mitra)	1.500gram		2.500		808,1	1.346
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000Kg		5.000	3.952.500	790,5	1,976
Skala Kecil							
Ibu Nanik	• Telur BSF	1.000gram		2.500	1.215.208	486,0	1.215
	• Fresh Maggot	200kg		5.000		243,0	6,076
Pak Faruq	Fresh Maggot	900kg		5.000	2.224.750	444,9	2.471
Pak Nadim	• Telur BSF	600gram		3.000	1.896.000	632,0	3.160
	• Fresh Maggot	400kg		5.000		379,2	4.740
Pak Hasan	Fresh Maggot	340kg		5.000	598.750	119,7	1,761
Habibullah	Fresh Maggot	240kg		5.000	515.833	103,0	2.149
Absan	Fresh Maggot	240kg		5.000	424.458	84,8	1.768
Siswoyo	Fresh Maggot	200kg		5.000	485.000	97,0	2.425
M. Mansur	Fresh Maggot	200kg		5.000	521.125	104,2	2.605

Sumber: Data Primer (2023)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu nilai dimana hasil penjualan produksi sama dengan biaya produksi, sehingga pengeluaran sama dengan pendapatan. BEP yang dihitung dalam unit merupakan BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan maggot pada jumlah tertentu, sedangkan BEP dalam rupiah dinyatakan dalam harga penjualan tertentu. Pada BEP Unit produk telur BSF dinyatakan dalam satuan gram, sedangkan untuk BEP Unit produk fresh maggot dinyatakan dalam satuan kilogram. Nilai dari kedua BEP (BEP dalam

unit dan BEP dalam rupiah) tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya maggot peternak mitra PT Maggot Center Pasuruan layak dilanjutkan karena produksi dan penjualan telah melebihi titik impas.

Adapun untuk mengetahui tingkat persentase keuntungan yang didapatkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan dengan menggunakan analisis profitabilitas. Berikut hasil dari persentase:

Tabel 8. Persentase Tingkat Keuntungan Mitra PT Maggot Center Pasuruan

Nama	Jenis Produk	Jumlah Penjualan	Satuan	Pendapatan (Rp)	Penerimaan (Rp)	Persentase (%)
Skala Menengah						
Pak Mustain	• Telur BSF (Shopee)	2.250gram		9.604.660	11.625.000	82
	• Telur BSF (Mitra)	1.500gram				
Pak Amin	Fresh Maggot	2.000kg		6.047.500	10.000.000	60
Skala Kecil						
Ibu Nanik	• Telur BSF	1.000gram		2.284.792	3.500.000	65
	• Fresh Maggot	200kg				
Pak Faruq	Fresh Maggot	900kg		2.275.250	4.500.000	50
Pak Nadim	• Telur BSF	600gram		1.904.000	3.800.000	50
	• Fresh Maggot	400kg				
Pak Nur Hasan	Fresh Maggot	340kg		1.101.250	1.700.000	64
Habibullah	Fresh Maggot	240kg		684.167	1.200.000	57
Absan	Fresh Maggot	240kg		775.542	1.200.000	60
Siswoyo	Fresh Maggot	200kg		515.000	1.000.000	51
M. Mansur	Fresh Maggot	200kg		478.875	1.000.000	47

Sumber: Data Primer (2023)

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 8 diatas didapatkan bahwa tingkat keuntungan yang didapatkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan bervariasi antara 47% hingga 80%. Seperti pada skala besar contohnya Pak Mustain persentase keuntungannya mencapai 82% dari

penerimaan yang mana berarti keuntungan bersihnya sekitar Rp9.604.660.

4.2 Hasil Implementasi *Business Plan*

I. Ringkasan Eksekutif

PT Tunggal Berkah Jaya Farm merupakan suatu usaha di bidang peternakan yakni bisnis dengan produk utamanya fresh maggot dan telur lalat BSF. Adapun makna dari nama “Tunggal Berkah Jaya Farm” yang berarti suatu usaha yang dijalankan oleh seorang anak satu-satunya dalam keluarga dengan harapan dapat menjadi keberkahan dalam usahanya serta berkelanjutan. Bisnis ini tidak terlalu membutuhkan biaya yang besar tetapi keuntungannya bisa besar, jika dapat konsisten dalam usaha ini. Mengenai harga pakan yang semakin lama melonjak tinggi dan juga untuk meminimalisir penumpukan sampah khususnya organik, maka solusi atas masalah ini menjadi alasan penulis untuk membuat bisnis dengan bahan baku maggot. Perusahaan ini juga membuka secaraluas terkait peternak kecil yang akan melakukan kerjasama.

Maggot ini termasuk salah satu sumber protein hewani yang berkisar 30-45% dan dapat berkembangbiak dengan mudah. Selain itu, bisnis ini akan membuat farm bahkan lingkungan sekitar menjadi lebih baik karena dengan memanfaatkan bahan baku lokal dengan komposisi yang tidak kalah baik nya dengan produk pakan ternak lainnya. Target khusus dalam produksi bisnis ini adalah peternak ikan hias, peternak maggot skala kecil dan peternak unggas lainnya.

II. Pendahuluan

A. Latar Belakang

Negara Indonesia menghasilkan 64 juta ton sampah setiap tahun, sehingga masalah pengolahan sampah masih menjadi masalah besar. Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) melaporkan bahwa sampah organik menyumbang 60% dari semua sampah. Fokus masyarakat saat ini adalah mengolah sampah plastik agar tidak mencemari lingkungan, tetapi mereka lupa tentang pengolahan sampah organik, yang juga dapat mencemari lingkungan, terutama ekosistem lokal. Sampah organik yang biasanya tidak dikelola dengan baik akan menimbulkan bau dan mengganggu estetika lingkungan. Namun, juga dapat menjadi media perkembangbiakan hewan pengerat dan vektor. menurunkan kualitas lingkungan, yang berdampak pada kesehatan manusia. Oleh karena itu, untuk mengurangi sampah yang semakin menumpuk, terutama sampah organik, diperlukan ide baru dan pemanfaatan limbah.

Maka dari itu solusi untuk menanggulangi permasalahan diatas ialah perlu adanya inovasi yang dilakukan secara berkala dan terus berkembang. Inovasi tersebut dapat diciptakan melalui bisnis Budidaya Maggot ini. PT Tunggal Berkah Jaya Farm merupakan usaha peternakan dan budidaya yang berfokus pada maggot dengan tujuan *“Integrated Farming Zero Waste”* yaitu kegiatan pertanian dan peternakan yang terintegrasi tanpa adanya limbah yang dihasilkan dan juga membantu para peternak kecil untuk mempersiapkan atau memproduksi pakan secara mandiri, mengurangi pakan dari pabrik.

Maggot larva *Black Soldier Fly* merupakan larva yang menguntungkan, bermanfaat dan tidak menimbulkan penyakit bahkan menjadi salah satu sumber protein hewani yg tinggi sekitar 30-45%. Maggot larva *Black Soldier Fly* juga sebagai salah satu solusi untuk

menangani sampah. Sebab, Biopond dengan ukuran 1 m² akan mampu mengurai 5-7 kg sampah organik per hari.

B. Visi dan Misi

Visi dan Misi didirikannya PT Tunggal Berkah Jaya Farm ini untuk membantu memecahkan permasalahan terkait sampah organik, dapat menjadi alternatif pakan ternak, sebagai penghasilan tambahan serta untuk membuka lapangan kerja di Kabupaten Jombang dan membantu peternak untuk menciptakan atau memproduksi pakan secara mandiri bersama dengan kami.

III. Gambaran Usaha

A. Profil Usaha

Bidang Usaha : Budidaya Maggot
 Jenis Produk : Fresh Maggot dan Telur Lalat BSF
 Alamat Perusahaan : Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang
 Email : tunggalberkahjayafarm@gmail.com

B. Logo Perusahaan



C. Logo Packaging Produk



IV. Aspek Pemasaran

A. Segmen Pasar, Target Pasar dan *Positioning*

Demografis : Peternak ayam, pembudidaya maggot skala kecil, peternak ikan.

Geografis : Peternak terkhusus di wilayah Kabupaten Jombang

Psikografis : Peternak yang peduli terkait pentingnya mengatasi penumpukan sampah organik

Targetting : Target pasar perusahaan ini adalah peternak yang memiliki permasalahan terkait penumpukan sampah organik serta menjaungkau pabrik terkait permasalahan limbahnya

B. Rencana Penjualan

Rencana penjualan produk fresh maggot dan telur lalat BSF ini berlokasi di Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Adapun untuk penjualan dilakukan secara online dan offline. Pemasaran online melalui *marketplace* dan offline pada farm PT Tunggal Berkah Jaya Farm.

C. Strategi Pemasaran

1) *Product*

Fresh maggot merupakan produk utama dalam budidaya maggot. sedangkan telur lalat BSF merupakan komponen didalam budidaya ini. Adapun kandungan protein yang terdapat pada fresh maggot berkisar 30-45%. Terkait telur lalat BSF 1 gram dapat menghasilkan 3-4 kg fresh maggot.

2) *Price*

Harga dari produk fresh maggot yakni Rp7,000/kg dan telur lalat BSF yakni Rp4,000

3) *Promotion*

Kegiatan promosi ini dilakukan dengan secara online dan offline. adapun promos secara online yakni melalui Facebook, Tiktok dan Whatsapp.

4) *Place*

Lokasi dari PT Maggot Center Pasuruan cukup strategis berdampingan dengan area persawahan dan dapat ditemukan pada google maps. Lokasi produksi terletak di Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang.

V. Aspek Organisasi dan Manajemen

A. Aspek Organisasi

PT Tunggal Berkah Jaya Farm terdiri dari 8 orang diantaranya

-Direktur (Owner)

Bertugas dalam hal mengorganisasi visi dan misi perusahaan, menyusun strategi bisnis sesuai dengan kebijakan perusahaan, melakukan evaluasi kinerja karyawan.

-Karyawan

Pada hal ini terdapat 2 divisi yakni Divisi Produksi terdiri dari 3 orang, Divisi Monitoring 2 orang yang mengkoordinir mitra serta komunitas Generasi Muda Maju Berkarya (GMMB) serta Divisi Pemasaran terdiri dari 2 orang.

B. Perijinan

-Akta pendirian usaha

-Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)

-Nomor Induk Berusaha (NIB)

-Surat Izin Lingkungan

VI. Aspek Produk

A. Proses Produksi

PT Tunggal Berkah Jaya Farm menargetkan setiap minggu panen fresh maggot dengan total 1,500 kg dan panen telur lalat BSF per bulan 2,000 gram. Terkait residu yang dihasilkan dari proses penguraian limbah organik oleh maggot yang disebut dengan kasgot diaplikasikan pada ruang terbuka hijau disekitar area farm.

B. Proses kemitraan

- Jenis Kemitraan

Pada bisnis plan ini menggunakan jenis pola kemitraan inti-plasma dimana perusahaan sebagai Inti dan mitra sebagai Plasma.

- Alur Kemitraan

Pada bagian ini, tidak ada klasifikasi yang ditetapkan. Sehingga dari semua kalangan bisa ikut dalam kemitraan ini serta bergabung dengan komunitas kami yakni Generasi Muda Maju Berkarya (GMMB). Dalam hal ini tidak ada biaya pendaftaran apapun. Bagi peternak yang belum memiliki biopond pun juga bisa bergabung dalam hal ini.

- Perjanjian Kerjasama

Adapun perjanjian kerjasama dilakukan kepada mitra yang sudah siap untuk mencapai suatu target bersama. Isi dalam surat perjanjian diantaranya:

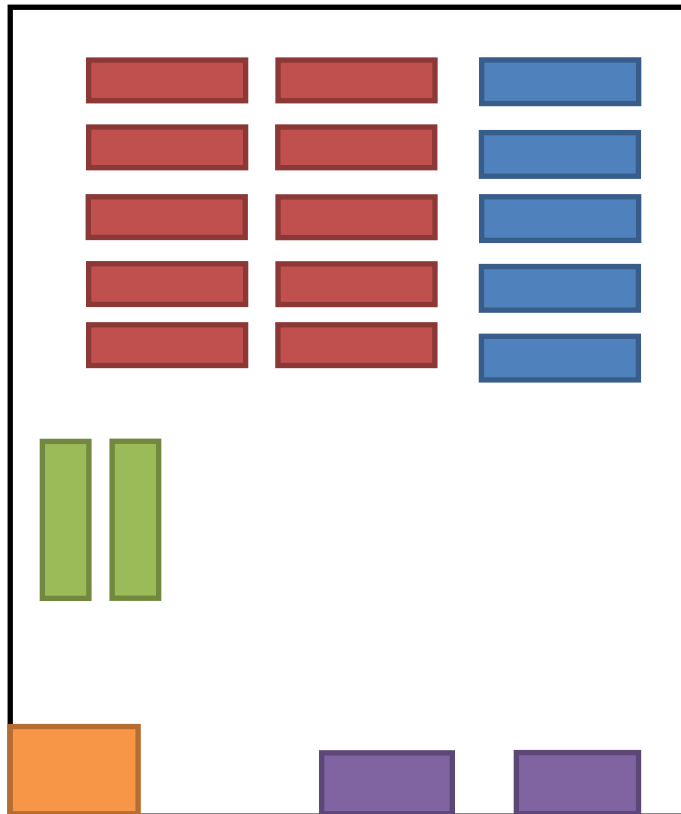
- Kewajiban dan hak masing-masing pihak (termasuk hak dan tanggung jawab pihak Fasilitator atau Dinas);
- Persyaratan;
- Ketentuan mengenai harga;
- Jangka waktu;
- Pembagian resiko penyelesaian bila terjadi perselisihan

- Hak dan Kewajiban

Hak/ Kewajiban	Perusahaan Inti	Peternak Plasma
Hak	• Menerima hasil setor panen fresh maggot dari mitra • Membantu mitra terkait terjadinya permasalahan dalam berbudidaya	• Jaminan pemasaran hasil produksi yang disetorkan kepada perusahaan • Menerima hasil dari setor panen fresh maggot • Pembinaan serta dari perusahaan
Kewajiban	• Menjual hasil produksi • Melakukan monitoring selama proses budidaya maggot hingga panen. • Menjaga kestabilan harga	• Menyediakan tempat budidaya • Menyetorkan hasil produksi kepada perusahaan • Konsistensi dalam berbudidaya

C. Layout Farm

Ilustrasi Tata Letak Farm



Keterangan:

- Berwarna merah yakni biopond untuk pembesaran maggot
- Berwarna biru yakni biopond untuk indukan maggot yang nantinya akan menjadi prepupa-pupa-lalat BSF

- Berwarna hijau yakni untuk rak penyimpanan telur dan kandang lalat
- Berwarna orange yakni ruang terbuka hijau (agar menyeimbangkan terkait penguapan yang dihasilkan dalam budidaya maggot)
- Berwarna ungu yakni pintu masuk dan keluar untuk pengunjung

VII. Aspek Keuangan

A. Sumber Pendanaan

Sumber Pendanaan PT Tunggal Berkah Jaya Farm ini berasal dari biaya tabungan sendiri serta keikutsertaan program *Corporate Social Responsibility (CSR)* dari perusahaan.

B. Analisis Kelayakan Usaha Perusahaan

1) Biaya produksi per bulan

Rincian Barang	Unit	Biaya Tetap		Total Harga (Rp)	Nilai Residu(10%)	Penyusutan
		Nilai Ekonomis				
Biopond Beton ukuran 1x2 m	50	5		50,000,000	5,000,000	750,000
Mesin Cacah Sampah	1	5		14,000,000	1,400,000	210,000
Kandang Lalat	2	5		4,000,000	400,000	60,000
Rak Penetasan Telur	1	3		350,000	35,000	8,750
Rak Penyimpanan Pupa	1	3		200,000	20,000	5,000
Kotak Prepupa	25	2		250,000	25,000	9,375
Kotak Penetasan Telur	25	2		375,000	37,500	14,063
Container box ukuran 1 m (fermentasi pakan)	15	3		1,200,000	120,000	30,000
Ayakan	20	2		1,500,000	150,000	56,250
Karung Waring	250	1		500,000	50,000	37,500

ukuran 25 kg

Egis	100	2	260,000	26,000	9,750
Timbangan Digital	2	2	90,000	9,000	3,375
Timbangan Gantung 100 kg	2	2	175,000	17,500	6,563
Total Penyusutan					1,200,625

Biaya Variabel

Rincian Barang	Unit	Satuan	Harga	Total Harga
Biaya Pakan	3000	Kg	700	2,100,000
Serbuk Gergaji	80	Kg	7,000	560,000
Kawat loket	1	rol	155,000	155,000
Tisu	4	pcs	10,000	40,000
Listrik			200,000	200,000
Transportasi			250,000	200,000
Label	500	pcs	500	250,000
Kemasan Thinwall 400 ml	100	pcs	3,000	300,000
Pur Ayam	10	kg	5,000	50,000
Tenaga Kerja	7	orang	150,000	1,050,000
Sarung tangan karet latex	25	pcs	15,000	375,000
Total Biaya				5,280,000

Berdasarkan hasil perhitungan tabel tersebut maka diperoleh total biaya produksi yakni Rp6,480,625 pada setiap bulannya.

2) Penerimaan

Rincian	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
Telur Lalat BSF (gram)	2000	4,000	8,000,000
Fresh Maggot (kg)	1500	7,000	10,500,000
Total			18,500,000

Berdasarkan tabel tersebut diperoleh penjualan telur lalat BSF dengan jumlah 2.000 gram dan fresh maggot 1.500 kg per bulan nya didapatkan total penerimaan Rp18,500,000.

3) Pendapatan

Penerimaan	Rp18,500,000
Total Produksi	Rp6,480,625
Total	Rp12,019,375

Berdasarkan tabel tersebut menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh yakni Rp12,019,375 per bulan.

4) Break Event Point (BEP)

BEP Unit	
Biaya Produksi :	Harga Jual
Biaya Produksi	Rp6,480,625
Harga Jual (Telur lalat BSF)	Rp4,000
	1620
Biaya Produksi	Rp6,480,625
Harga Jual (Fresh Maggot)	Rp7,500
	864

BEP Harga	
Biaya Produksi :	Jumlah Penjualan
Biaya Produksi	Rp6,480,625
Total Penjualan (Telur Lalat BSF)	2000
Total	Rp3,240
Biaya Produksi	Rp6,480,625
Total Penjualan (Fresh maggot)	1500
Total	Rp4,320

Berdasarkan tabel tersebut diperoleh bahwa BEP Unit telur lalat BSF 1,620 gram dan BEP Harga Rp3,240/gram. Sedangkan untuk BEP Unit fresh maggot 864 kg dan BEP Harga Rp4,320. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak akan mengalami kerugian maupun keuntungan jika skala produksi telur lalat BSF 1,620 gram

dengan harga Rp3,240/gram dan fresh maggot 864 kg dengan harga Rp4,320/kg yang berarti dalam posisi seimbang.

5) Revenue Cost Ratio (R/C Rasio)

R/C = Penerimaan : Biaya Produksi x 100%	
Penerimaan	Rp18,500,000
Biaya Produksi	Rp6,480,625
	2.9

Berdasarkan pada tabel tersebut menunjukkan nilai R/C 2,9. Jika $R/C > 1$ maka dapat disimpulkan bahwa usaha ini dapat dikatakan menguntungkan.

6) Return On Investment (ROI)

ROI= Pendapatan:Total Aktiva x 100%	
Pendapatan	Rp12,019,375
Aktiva	Rp72,900,000.00
Total (%)	0,16

Berdasarkan pada tabel tersebut menunjukkan bahwa profit yang didapatkan dari investasi yakni 16% yang berarti setiap Rp1 aktiva yang dimiliki perusahaan akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp16.

C. Analisis Kelayakan Usaha Mitra

1) Biaya Produksi

a. Fresh Maggot

Pada biaya produksi yang dikeluarkan mitra agar masih mendapatkan keuntungan dalam memproduksi Fresh maggot serta minimal masih diatas UMR Kabupaten Jombang, maka setidaknya biaya produksi nya Rp2.500.000

b. Telur BSF

Pada biaya produksi yang dikeluarkan mitra agar masih mendapatkan keuntungan dalam memproduksi Telur BSF serta minimal masih diatas UMR Kabupaten Jombang, maka setidaknya biaya produksi nya Rp2.500.000

c. Fresh Maggot dan Telur BSF

Pada biaya produksi yang dikeluarkan mitra agar masih mendapatkan keuntungan dalam memproduksi Fresh maggot dan telur BSF serta minimal masih diatas UMR Kabupaten Jombang, maka setidaknya biaya produksi nya Rp2.500.000

Dalam hal ini, biaya produksi harus lebih kecil daripada penerimaan yang berarti akan memberikan keuntungan semakin besar.

2) Penerimaan

Penerimaan diperoleh dari hasil penjualan yang berarti harga dikalikan dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

a. Fresh Maggot

Pada produk Fresh maggot jika ingin mendapatkan minimal diatas UMR Kabupaten Jombang yakni Rp 2.854.095 per bulannya. Mitra setidaknya minimal memproduksi 500kg Fresh maggot dengan harga Rp6.000/kg mendapatkan Rp3.000.000 per bulannya.

b. Telur BSF

Pada produk Telur BSF jika ingin mendapatkan minimal diatas UMR Kabupaten Jombang yakni Rp 2.854.095 per bulannya. Mitra setidaknya minimal memproduksi 900 gram Telur BSF dengan harga Rp3.500 /gram mendapatkan Rp3.150.000 per bulannya.

c. Fresh Maggot dan Telur BSF

Pada mitra yang memproduksi kedua nya yakni produk Fresh Maggot dan Telur BSF jika ingin mendapatkan minimal diatas UMR Kabupaten Jombang yakni Rp 2.854.095 per bulannya. Mitra setidaknya minimal memproduksi per bulan 350 gr Telur BSF dengan harga Rp3.500/gram dan Fresh maggot 300 kg dengan harga Rp6000 menghasilkan Rp3.025.000 per bulan

Dalam hal ini semakin besar produksi yang dihasilkan maka akan semakin besar penerimaan yang didapatkan.

3) Pendapatan

Pendapatan diperoleh dari penerimaan dikurangi biaya produksi dengan kata lain pendapatan bersih yang diperoleh mitra.

a. Fresh Maggot

Berdasarkan dari perhitungan diatas yang menyebutkan bahwa penerimaan yang diperoleh produk Fresh maggot yakni Rp3.000.000 dengan biaya produksi Rp2.500.000 maka akan memperoleh keuntungan bersih Rp500.000 per bulan

b. Telur BSF

Berdasarkan dari perhitungan diatas yang menyebutkan bahwa penerimaan yang diperoleh produk Telur BSF yakni Rp3.150.000 dengan biaya produksi Rp2.500.000 maka akan memperoleh keuntungan bersih Rp650.000 per bulan

c. Fresh Maggot dan Telur BSF

Berdasarkan dari perhitungan diatas yang menyebutkan bahwa penerimaan yang diperoleh produk Fresh Maggot dan

Telur BSF yakni Rp3.025.000 dengan biaya produksi Rp2.500.000 maka akan memperoleh keuntungan bersih Rp525.000 per bulan.

Dalam hal ini semakin besar penerimaan yang didapatkan maka akan semakin besar keuntungannya.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan diantaranya:

1. PT Maggot Center Pasuruan menerapkan pola bisnis kemitraan Inti-Plasma dimana perusahaan berkedudukan sebagai Inti dan mitra sebagai Plasma.
2. Tingkat keuntungan yang didapatkan oleh mitra PT Maggot Center Pasuruan antara 47% hingga 80%. Hal ini dipengaruhi oleh skala produksi yang dilakukan oleh mitra. Semakin banyak skala produksi yang dihasilkan maka akan mempengaruhi keuntungan yang didapatkan.

5.2 Saran

1. Pada penelitian ini belum menghitung Payback Period (PP), sehingga selanjutnya dapat melakukan penelitian lanjutan terkait perhitungan Payback Period untuk mengetahui jangka waktu dalam pengembalian modal.
2. Saran bagi perusahaan dan mitra PT Maggot Center Pasuruan untuk menerapkan surat kontrak kerjasama kemitraan secara tertulis agar dapat menjadi acuan ketika menyelesaikan permasalahan yang bisa saja terjadi serta dapat memberikan jaminan dasar hukum antara kedua belah pihak yang bersangkutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin. T. *et al.* 2013. Analisis Pertumbuhan Ekonomi Dan Pengembangan Sektor Potensial Di Kabupaten Asahan. *QE Jurnal*. Vol. 02, No. 01-33.
- Adrian, D. 2015. Habitat Lalat Tentara dan Aplikasi Sebagai Pakan.
- Agustinus, F. & I. Minggawati. 2019. Pengaruh pemanfaatan batang pisang (*Musa paradisiaca*) dengan komposisi yang berbeda untuk menumbuhkan maggot (*Hermetia illucens*). *Jurnal Ilmu Hewani Tropika*. 8(1): 12-18.
- Amandanisa, A ; Suryadarma, P.2020. Kajian Nutrisi dan Budi Daya Maggot (*Hermentia illuciens L*) Sebagai Alternatif Pakan Ikan di RT 02 Desa Purwasari , Kecamatan Dramaga , Kabupaten Bogor. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, 2(5), 796–804
- Amran, M. 2021. Pengaruh Media Biakan Fermentasi dengan Mikroba yang Berbeda terhadap Produksi Maggot *Black Soldier Fly* (*Hermetia illucens*). *Jurnal Peternakan*, 18(1), 41–50.
- Azizah, A., Zaman, B., & Purwono, P. 2017. Pengaruh Penambahan campuran pupuk organik kotoran sapi dan kambing terhadap kualitas kompos dari sampah daun kering di TPST UNDIP. Skripsi. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Bosch, G., Zhang, S., Oonincx, D., & Hendriks,W. (2014). Protein quality of insects aspotential ingredients for dog and catfoods. *Journal of Nutritional Science*,3(29),
- Candra, S., H. D. Utami, dan B. Hartono. 2012 Analisis Ekonomi Usaha Ayam Petelur CV. Santoso Farm. Malang :Universitas Brawijaya.
- Cicilia, A. P., & Susila, N. 2012. Potential of Tofu Dregs on The Production of Maggot (*Hermetia illucens*) as a Source of Protein of Fish Feed. *Jurnal Anterior*, 18(1), 40–48.
- Dillon, H.S. 2012.An Indonesian Renaissance : Sebuah Konsep Pemikiran. Penerbit Buku Kompas, Jakarta.
- Effendi, I, *et al.* 2006. Manajemen Agribisnis Perikanan. Penebar Suadaya. Jakarta
- Faisal, H. N. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani dan Saluran Pemasaran Pepaya (*Carica Papapaya L*) di Kabupaten Tulungagung (Studi Kasus Di Desa Bangoan, Kecamatan Kedunwaru, Kabupaten Tulungagung).
- Fajri, N. A., & Hamid, A.2021. Produksi Maggot Bsf (*Black Soldier Fly*) Sebagai Pakan Yang Dibudidaya Dengan Media Yang Berbeda. *AGRIPTTEK (Jurnal Agribisnis Dan Peternakan)*, 1(1), 12–17.

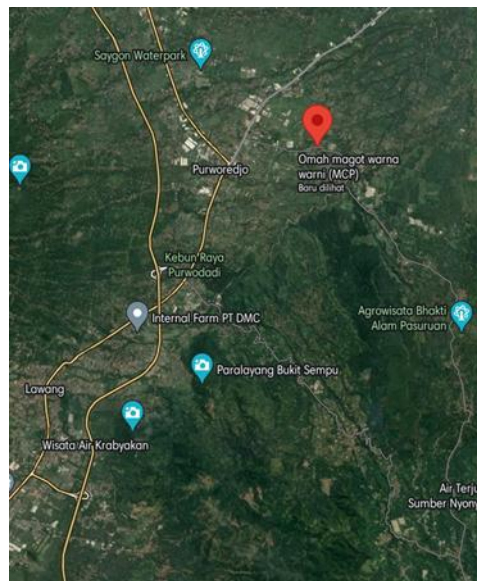
- FAO. 2013. Edible insects: Future prospects for food and feed security. Rome (Italy): Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Guerrero LA, Maas G, Hogland, W. 2013. Solid waste management challenges for cities in developing countries- review. *Waste Manage* 33(1): 220-32.
- Kasmir. 2011. Analisis Laporan Keuangan: Jakarta : PT RajaGrafindo. Persada
- Madusari, B. D., Sajuri, S., Wibowo, D. E., & Irawati, M. 2019. Penggunaan Pakan Buatan Berbasis Maggot Dan Lemna Minor Pada Pokdakan Di Kota Pekalongan. *Abdimas Unwahas*, 4(1), 26–30
- Mandar, K. P., et al. 2023.. Analisis Return Cost Ratio Dan Benefit Cost Ratio Pada Usaha Peternakan Kambing Di Desa Tandassura Kecamatan Limboro. *Jurnal Pertanian Agros*, 25(1), 150–158.
- Mesaroh, D., Januarita, R. 2016. Mengawal Pelaksanaan SDGs (Sustainable Development Goals).
- Mokolensang, J., Hariawan, M., & Manu, L. 2018. Maggot (*Hermetia illucens*) sebagai pakan alternatif pada budidaya ikan. *Budidaya Perairan* 32–37.
- Moleong, L. 2002. Metode Penelitian Kualitatif, Bandung : CV. Remaja, hal 11
- Mood, M. 2017. Analisis Keuntungan Usaha Produksi Ikan Asap Pada Home Industry Khususnya Jaya Berkahdi Kota Samarinda. *Journal Administrasi Bisnis*, 5(230–241), 230–241.
- Mufid, D. et al. 2016. Analisa Usaha Peternakan Ayam Broiler pola kemitraan di kecamatan sumberejo kabupaten bojonegoro. Fakultas Peternakan Universitas Islam Lamongan. Lamongan.
- Muliyani, D. 2023. Perbandingan Produktivitas Maggot Yang Di Budidaya Menggunakan Sampah Rumah Tangga Dan Sampah Pasar Di Mataram Maggot Center.
- Murni, Effendy, et al. 2022. Analisis Profitabilitas Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Pada CV. Bellona Mandiri Desa Kalukubula Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. *Jurnal Agrotekbis* (390-396)
- Murti, A. T., et al. 2020. Analisa Keuntungan Usaha Peternakan Ayam Broiler Pola Mandiri Di Kabupaten Malang (Studi Kasus Di Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang). *SOCA: Jurnal Sosial, Ekonomi Pertanian*, 14(1), 40.
- Musanif, J. et al., 2011. *Pedoman Kemitraan Usaha Agribisnis*. Jakarta: Repository Publikasi Kementerian Pertanian, 1-67
- Pujiono. 2022. Pemberdayaan Masyarakat Oleh Pemerintah Desa Melalui Kegiatan Budidaya Maggot Pada Badan Usaha Milik Desa Karya Guna Mandiri Di Desa Cipari Kecamatan Cipari Kabupaten Cilacap.

- Putra, E. P. 2020. Kota Tangerang kembangkan pengolahan sampah Maggot BSF.
- Rangkuti, Freddy. 2012. Study Kelayakan Bisnis & Investasi. Kompas Gramedia Building. Jakarta
- Rodli, A. F., & Hanim, A. M. 2022. Strategi Pengembangan Budidaya Maggot Bsf Sebagai Ketahanan Perekonomian Dimasa Pandemi. *Jurnal Manajemen*, 4(1), 11.
- Sapti, M. 2019. PP No. 17 Tahun 2013 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Komisi Pengawas Persaingan Usaha*, 53(9), 1689–1699.
- Sartono, E. *et al.* 2015. Analisis Profitabilitas Usaha Olahan Cokelat Pada Industri Rumah Tangga “Sa’adah Agency” Di Kota Palu
- Sirait, R, M., *et al.* 2022. Konsekuensi Hukum Pembatalan Garansi Hak Khusus Dalam Kontrak Yang Dibuat Secara Lisan (Studi Kasus Pembelian Mobil CV. Nabata Moto). *Jurnal Teknologi, Kesehatan & Ilmu Sosial* (Vol. 4 No. 2 (2022) 474-482
- Schiavone, A., De Marco, M., *et al.* 2017. Nutritional value of a partially defatted and a highly defatted black soldier fly larvae (*Hermetia illucens* L.) meal for broiler chickens: Apparent nutrient digestibility, apparent metabolizable energy and apparent ileal amino acid digestibility. *Journal of Animal Science and Biotechnology*, 8(1), 1–9
- Sholahuddin, S., Wijayanti, R., Supriyadi, S., & Subagiya, S. 2021. Potensi Maggot (Black Soldier Fly) sebagai Pakan Ternak di Desa Miri Kecamatan Kismantoro Wonogiri. *PRIMA: Journal of Community Empowering and Services*, 5(2), 161.
- Suciati, R., Faruq, H., Pendidikan Biologi, J., Muhammadiyah HAMKA Jl Tanah Merdeka Pasar Rebo Kp Rambutan, U. D., & Timur, J. (n.d.). *EFEKTIFITAS MEDIA PERTUMBUHAN MAGGOTS Hermetia illucens (Lalat Tentara Hitam) SEBAGAI SOLUSI PEMANFAATAN SAMPAH ORGANIK* (Vol. 2, Issue 1).
- Soekartawi, 2003. Agribisnis Teori Dan Aplikasinya. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Sofyan, I. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Suastina dan Kayana. 2015. Susunan Rencana Usaha. Bali: Udayana
- Sugiyono. 2015. Definisi kuantitatif dan kualitatif. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Bandung: Alfabeta.
- Suratiyah, K. 2015. Ilmu Usahatani. Edisi Revisi. Jakarta: Penebar Swadaya
- Ulfa, D., *et al.* 2021. Pola Dan Kinerja Kemitraan Pada Usaha Peternakan Ayam Broiler Di Kabupaten Kubu Raya Kalimantan Barat. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 19:(1)

- Van Huis A. 2013. Potential of insects as food and feed in assuring food security. *Annu Rev Entomol.* 58:563-583.
- Wahyudi, A., *et al.* 2016. *Prosiding Seminar Nasional 2016 Mengawal Pelaksanaan SDGs (Sustainable Development Goals)*
- Wijayanti, T. 2019. Kekuatan hukum perjanjian tidak tertulis atau perjanjian lisan. 1–18.
- Yusuf, A.M. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan”. Jakarta : prenadamedia group.
- Zainuddin, M., & Dewi, N. A. 2020. Analisis Pendapatan Usaha Kopra Di Desa Lompio Kecamatan Sirenja Kabupaten Donggala. *Agrotekbis* 8 (1): 95-105.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi dan Tempat Budidaya PT Maggot Center Pasuruan



Tempat Budidaya PT Maggot Center Pasuruan



Lampiran 2. Dokumentasi



Gambar 1. Wawancara dengan Bapak Nadim



Gambar 2. Wawancara dengan Bapak Kholis



Gambar 3. Wawancara dengan Bapak Faruq



Gambar 4. Wawancara dengan Habibullah



Gambar 5. Wawancara dengan Bapak Nur Hasan



Gambar 6. Wawancara dengan Bapak Siswoyo



Gambar 7. Wawancara dengan Ibu Nanik



Gambar 8. Wawancara dengan Bapak Amin

Lampiran 3. Kuesioner Terbuka

A. Karakteristik Mitra

1. Apa nama lengkap anda?
2. Apa jenis produk dari budidaya maggot yang anda jual?
3. Berapa skala usaha anda?
4. Berapa jumlah biopond anda?
5. Apa jenis biopond budidaya maggot anda?
6. Berapa ukuran biopond budidaya maggot anda?

B. Aspek Permodalan

1. Modal apa saja yang telah anda keluarkan saat mulai bermitra dengan PT Maggot Center Pasuruan?

C. Aspek Perkandangan

1. Bagaimana model kandang yang diterapkan?
2. Jika menggunakan kandang permanen seperti biopond, berapakah luasan dalam 1 biopond tersebut? Serta berapa jumlah biopondnya?

D. Aspek Pakan

1. Berapa jumlah pakan yang diberikan setiap hari?

E. Aspek Pemasaran

1. Apakah ada kepastian dalam hal pemasaran?

F. Aspek Sumber Daya Manusia

1. Apakah dengan melakukan kegiatan bermitra ini dapat memberikan keuntungan pada pihak peternak?
2. Hal-hal serta persyaratan apa saja yang dipersiapkan saat akan mendaftarkan menjadi mitra?

G. Aspek Keuangan

1. Apa saja biaya produksi yang dikeluarkan?
2. Berapa omset yang didapatkan dalam sebulan?

Kuesioner Perjanjian Perusahaan dan Mitra

Pertanyaan:

1. Apakah ada dokumen kerjasama dalam hal kemitraan?
2. Apa legalitas yang sudah dimiliki dari PT Maggot Center pasuruan?
3. Bagaimana jika terjadi *Force Majeure* (kejadian diluar dugaan) dalam melakukan kemitraan? Dan siapakah yang bertanggungjawab mengenai hal tersebut?
4. Bagaimana terkait kesepakatan harga antara perusahaan dengan peternak mitra?
5. Hak dan kewajiban apa saja yang telah disepakati antara pihak perusahaan dengan peternak mitra?
6. Apakah terdapat biaya awal pada saat mendaftarkan menjadi mitra dari PT Maggot Center Pasuruan?