

ABSTRAK

Salah satu bentuk wirausaha sosial yang berkembang di Indonesia adalah budidaya maggot *Black Soldier Fly* (BSF) sebagai solusi dalam pengelolaan limbah organik sekaligus sebagai alternatif pakan ternak yang ekonomis dan bernutrisi tinggi. TPS Pagarsih, yang terletak di Kelurahan Cibadak, Kota Bandung, telah mengembangkan budidaya maggot BSF untuk mengatasi permasalahan sampah organik sekaligus membuka peluang ekonomi bagi masyarakat sekitar. Namun, pengembangan pasar maggot BSF masih menghadapi berbagai masalah, seperti rendahnya tingkat kesadaran masyarakat, keterbatasan akses pasar, serta belum optimalnya strategi pemasaran.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan pasar maggot BSF di TPS Pagarsih dengan menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan studi literatur. Analisis dilakukan menggunakan pendekatan SWOT (*Strength* , *Weakness*, *Opportunities and Threats*) dan Matriks Ansoff untuk merumuskan strategi yang dapat diterapkan dalam memperluas pasar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan pasar maggot BSF meliputi edukasi kepada masyarakat mengenai manfaat maggot, diversifikasi produk, optimalisasi pemasaran digital, dan perluasan jaringan distribusi. Hambatan utama yang ditemukan adalah rendahnya kesadaran masyarakat, keterbatasan modal usaha, serta kendala regulasi dalam distribusi pakan ternak berbasis maggot. Dengan penerapan strategi yang tepat serta dukungan dari pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya, budidaya maggot BSF dapat menjadi solusi inovatif dalam pengelolaan limbah organik dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui ekonomi berbasis lingkungan.

Dengan implementasi strategi yang tepat serta dukungan dari berbagai pihak, pengembangan pasar maggot BSF di TPS Pagarsih dapat menjadi solusi inovatif dalam pengelolaan limbah organik yang berkelanjutan, sekaligus menciptakan peluang ekonomi bagi masyarakat. Keberhasilan strategi ini juga berpotensi untuk direplikasi di daerah lain guna mendukung ekonomi hijau dan keberlanjutan lingkungan.

Kata kunci: *Pengembangan pasar, wirausaha sosial, maggot BSF, strategi pemasaran, TPS Pagarsih, ekonomi hijau, pengelolaan limbah organik.*

ABSTRACT

One of the growing forms of social entrepreneurship in Indonesia is Black Soldier Fly (BSF) maggot farming, which serves as a solution for organic waste management while also providing a cost-effective and highly nutritious alternative for livestock feed. TPS Pagarsih, located in Cibadak Subdistrict, Bandung City, has implemented BSF maggot farming to address organic waste issues while simultaneously creating economic opportunities for the local community. However, the market expansion of BSF maggots still faces several challenges, including low public awareness, limited market access, and ineffective marketing strategies.

This study aims to analyze market development strategies for BSF maggots at TPS Pagarsih using a qualitative research method with a case study approach. Data were collected through observations, interviews, and literature reviews. The analysis was conducted using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) framework and the Ansoff Matrix to formulate strategies for expanding the market.

The findings indicate that effective strategies for BSF maggot market expansion include raising public awareness about the benefits of maggots, diversifying maggot-based products, optimizing digital marketing, and expanding distribution networks. The primary challenges identified include low public awareness, limited business capital, and regulatory constraints on the distribution of maggot-based animal feed. With the proper implementation of these strategies and strong support from the government and key stakeholders, BSF maggot farming can become an innovative solution for sustainable organic waste management while also enhancing community welfare through an environmentally sustainable economy.

By adopting the right strategies and securing support from various stakeholders, the market development of BSF maggots at TPS Pagarsih has the potential to become a scalable and sustainable model for organic waste management. Additionally, the success of this strategy could be replicated in other regions to promote a green economy and environmental sustainability.

Keywords: Market development, social entrepreneurship, BSF maggots, marketing strategy, TPS Pagarsih, green economy, organic waste management.

ABSTRAK

Salasahiji wangun wirausaha sosial anu ngembang di Indonésia nyaéta budidaya belatung Prajurit Hideung (BSF) sabagé solusi dina ngokolakeun runtah organik ogé alternatif pikeun pakan ternak anu ekonomis jeung bergizi tinggi. TPS Pagarsih anu aya di Désa Cibadak Kota Bandung geus mekarkeun budidaya maggot BSF pikeun ngungkulan masalah runtah organik sakaligus muka kasempetan ékonomi pikeun masarakat sabudeureunana. Sanajan kitu, ngembangkeun pasar maggot BSF masih nyanghareupan sagala rupa masalah, kayaning tingkat low kasadaran masarakat, aksés pasar kawates, sarta strategi marketing suboptimal.

Ulikan ieu miboga tujuan pikeun nganalisis strategi pengembangan pasar maggot BSF di TPS Pagarsih ngagunakeun métode kualitatif ngaliwatan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkeun ngaliwatan observasi, wawancara, jeung studi pustaka. Analisis dilaksanakeun ngagunakeun pendekatan SWOT (Strength, Weakness, Opportunities and Threats) sareng Ansoff Matrix pikeun nyusun strategi anu tiasa diterapkeun dina ngalegaan pasar.

Hasil panalungtikan némbongkeun yén stratégi anu bisa diterapkeun dina mekarkeun pasar maggot BSF diantaranya ngadidik masarakat ngeunaan mangpaat maggot, diversifikasi produk, optimalisasi pamasaran digital, jeung ngalegaan jaringan distribusi. Halangan utama anu kapanggih nyaéta kasadaran masarakat anu rendah, modal usaha terbatas, sareng keterbatasan pangaturan dina distribusi pakan ternak berbasis maggot. Kalayan dilaksanakeunna strategi anu leres sareng dukungan ti pamaréntah sareng pamangku kapentingan sanés, budidaya maggot BSF tiasa janten solusi anu inovatif dina ngokolakeun runtah organik sareng ningkatkeun karaharjaan masarakat ngaliwatan ékonomi berbasis lingkungan.

Ku dilaksanakeunana stratégi anu bener jeung pangrojong ti sagala rupa pihak, pangwangunan pasar maggot BSF di TPS Pagarsih bisa jadi solusi inovatif dina ngokolakeun runtah organik lestari, sakaligus nyiptakeun kasempetan ékonomi pikeun masarakat. Kasuksésan strategi ieu ogé boga potensi pikeun ditiru di wewengkon séjén pikeun ngarojong ékonomi héjo sarta kelestarian lingkungan.

Kata Kunci: Pengembangan pasar, kewirausahaan sosial, maggot BSF, strategi pemasaran, TPS Pagarsih, ekonomi héjo, pengelolaan sampah organik.