

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Perusahaan

Sumber : Data Perusahaan 2025

PT Magalarva Sayana Indonesia merupakan perusahaan rintisan (*startup*) yang bergerak di bidang biokonversi limbah organik menggunakan larva *Black Soldier Fly (BSF)*. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2017 di Bogor, Jawa Barat, dengan visi menciptakan solusi berkelanjutan untuk pengelolaan sampah organik dan penyediaan sumber protein alternatif bagi industri pakan ternak dan akuakultur.

Perusahaan ini lahir dari riset yang dilakukan oleh Rendria Labde, CEO Magalarva, mengenai potensi larva BSF dalam mengolah limbah organik dan menghasilkan protein berkualitas tinggi. Pada awalnya, Magalarva dikembangkan sebagai proyek di bawah PT Magale Sayana Indonesia, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang properti berkelanjutan. Namun, seiring dengan meningkatnya fokus pada industri biokonversi, Magalarva berkembang menjadi entitas bisnis mandiri.

Pada Februari 2019, Magalarva berhasil memperoleh pendanaan sebesar US\$30.000 (sekitar Rp 420 juta) dari Gree Ventures, sebuah perusahaan modal ventura asal Jepang. Pendanaan ini diperoleh setelah Magalarva menjadi salah satu dari enam *startup* terbaik yang terpilih dalam kompetisi berskala internasional. Dana tersebut dimanfaatkan untuk meningkatkan riset dan skala produksi larva BSF, sehingga mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih luas.

Saat ini, PT Magalarva Sayana Indonesia dikenal sebagai salah satu produsen utama protein berbasis BSF di Indonesia. Perusahaan tidak hanya melayani pasar domestik tetapi juga menargetkan pasar ekspor ke Amerika Serikat dan Uni Eropa, dengan produk unggulan seperti *Maggot* kering dan tepung protein. Magalarva juga terus mengembangkan inovasi dalam industri pakan dan pertanian dengan mendekatkan operasionalnya ke sumber limbah organik untuk meningkatkan efisiensi produksi.

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, Magalarva menawarkan berbagai produk berbasis larva BSF yang telah melalui proses pengolahan yang ketat. Berikut adalah daftar produk yang saat ini didistribusikan oleh perusahaan:

Tabel 2.1 Produk Distribusi Perusahaan

No	Kategori Produk	Nama Produk	Deskripsi
1	<i>Maggot</i> Kering	<i>Magma</i> Dried Grubs (M1C, M2C, M2B, R1C, R2B, M3A)	<i>Maggot Black Soldier Fly</i> (BSF) kering dengan berbagai ukuran dan tingkat kepadatan yang digunakan sebagai pakan ternak dan ikan
2	Protein Pakan Alternatif	<i>Magma</i> Protein	Tepung protein berbasis BSF dengan kadar protein >50%, digunakan sebagai alternatif tepung ikan dan kedelai
3	Minyak BSF	<i>Magma</i> Oil	Minyak alami hasil ekstraksi BSF, tinggi asam laurat, mendukung kesehatan pencernaan dan daya tarik pakan

No	Kategori Produk	Nama Produk	Deskripsi
4	Pakan Udang	<i>Magma Shrimp 104</i>	Suplemen pakan berbasis BSF untuk meningkatkan pertumbuhan dan imunitas udang vannamei
5	Pakan Ikan Hias	<i>Magma Koika</i>	Pakan ikan koi dengan kandungan protein >40%, mengandung asam amino organik dan multivitamin probiotik
6	Pakan Ikan Hias	<i>Magma Aurora</i>	Pakan ikan hias dengan kandungan protein tinggi, diperkaya astaxanthin untuk meningkatkan warna ikan
7	Pupuk Organik	<i>Liquid Organic Fertilizer</i>	Pupuk cair berbasis BSF yang meningkatkan pertumbuhan tanaman dan daya tahan terhadap penyakit
8	Pupuk Organik	<i>Organic Fertilizer</i>	Pupuk padat dengan biostimulan dari frass BSF untuk meningkatkan kesuburan tanah
9	Suplemen Hewan Peliharaan	<i>Bug Buddy</i>	Suplemen serangga untuk anjing, berbasis BSF, mengurangi emisi karbon dibandingkan suplemen hewan lainnya
10	Pangan Fungsional	<i>Magma Omega Egg</i>	Telur unggas yang diperkaya dengan omega-3 melalui pakan berbasis <i>Maggot</i> , meningkatkan kesehatan konsumen dan efisiensi produksi unggas.

(Sumber: Data Perusahaan, 2025)

PT Magalarva Sayana Indonesia menawarkan berbagai produk inovatif berbasis larva *Black Soldier Fly* (BSF), yang dihasilkan melalui proses biokonversi limbah organik menjadi sumber protein berkualitas tinggi. Produk-produk ini dirancang untuk menggantikan bahan pakan konvensional seperti tepung ikan dan tepung kedelai, serta memberikan alternatif yang lebih ramah lingkungan dan

berkelanjutan bagi industri pakan ternak, perikanan, pertanian, dan hewan peliharaan.

Salah satu produk utama yang dikembangkan adalah *Magma Dried Grubs*, yaitu larva BSF kering yang digunakan sebagai pakan alami berprotein tinggi untuk unggas, ikan, dan reptil. Produk ini tersedia dalam berbagai ukuran dan tingkat kepadatan, sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik pelanggan. *Magma Dried Grubs* memiliki beberapa keunggulan, antara lain sumber protein alami yang tinggi, kandungan asam lemak esensial yang mendukung pertumbuhan dan kesehatan hewan, serta menjadi alternatif yang lebih berkelanjutan dibandingkan dengan pakan berbasis tepung ikan.



Gambar 2.1 *Magma Dried Grubs* - *Maggot* Kering BSF

Sumber : Data Perusahaan 2025

Selain itu, PT Magalarva Sayana Indonesia juga memproduksi *Magma Protein*, yaitu tepung protein yang dibuat dari larva BSF kering, yang digunakan sebagai bahan baku pakan alternatif untuk unggas, ikan, dan hewan lainnya. Produk ini memiliki kadar protein lebih dari 40%, sehingga menjadi pengganti potensial untuk tepung ikan dan tepung kedelai. Keunggulan dari *Magma Protein* meliputi daya cerna yang tinggi, peningkatan pertumbuhan ternak, serta kandungan enzim alami yang bertindak sebagai atraktan alami, yang mampu meningkatkan selera makan hewan.



Gambar 2.2 Magma Protein - Tepung Maggot BSF

Sumber : Data Perusahaan 2025

Di samping itu, Magalarva juga menghasilkan *Magma Oil*, yaitu minyak alami yang diekstrak dari larva BSF. Produk ini kaya akan asam laurat, yang memiliki manfaat bagi kesehatan pencernaan dan daya tahan tubuh hewan. *Magma Oil* dapat digunakan sebagai suplemen pakan ternak, anjing, dan kucing untuk meningkatkan kualitas nutrisi dan palatabilitas. Produk ini memiliki kandungan 99.8% lemak alami, yang memberikan energi tambahan, serta kaya akan Omega-3, Omega-6, dan Omega-9, yang baik untuk kesehatan jantung dan persendian hewan.



Gambar 2.3 Magma Oil - Minyak Maggot BSF

Sumber : Data Perusahaan 2025

Dalam sektor akuakultur, PT Magalarva Sayana Indonesia mengembangkan *Magma Shrimp 104*, yaitu suplemen pakan khusus untuk udang vannamei. Produk

ini diformulasikan dengan protein tinggi dari BSF untuk meningkatkan pertumbuhan, kesehatan, dan ketahanan terhadap penyakit. *Magma Shrimp 104* memiliki kandungan Lisin, Taurin, dan Arginin, yang berperan dalam meningkatkan pertumbuhan udang dan mengurangi *Feed Conversion Ratio* (FCR) hingga 18%. Selain itu, produk ini mengandung peptida antimikroba yang memperkuat daya tahan tubuh udang terhadap patogen serta asam organik alami yang membantu meningkatkan nafsu makan udang.



Gambar 2.4 *Magma Shrimp 104* - Suplemen Pakan Udang

Sumber : Data Perusahaan 2025

Untuk pasar ikan hias, perusahaan juga menghadirkan *Magma Koika*, yaitu pakan ikan koi berkualitas tinggi yang mengandung lebih dari 40% protein dari larva BSF dan diperkaya dengan asam amino serta probiotik. Keunggulan *Magma Koika* terletak pada kandungan 18 jenis asam amino alami, yang bertindak sebagai antibiotik alami, serta kandungan multivitamin dari probiotik yang meningkatkan sistem imun ikan. Selain itu, produk ini mengandung minyak BSF dengan atraktan alami, yang mampu meningkatkan selera makan ikan.



Gambar 2.5 *Magma Koika* - Pakan Ikan Koi Berbasis BSF

Sumber : Data Perusahaan 2025

Selain *Magma Koika*, PT Magalarva juga menawarkan *Magma Aurora*, yaitu pakan ikan hias yang diformulasikan khusus untuk meningkatkan warna ikan secara alami. Produk ini diperkaya dengan astaxanthin, yang merupakan pigmen alami untuk memperkuat pigmentasi warna ikan hias, serta mengandung lebih dari 40% protein dari BSF untuk mendukung pertumbuhan ikan. *Magma Aurora* juga diperkaya dengan multivitamin dari probiotik, yang membantu meningkatkan kesehatan ikan secara keseluruhan.



Gambar 2.6 *Magma Aurora* - Pakan Ikan Hias Berprotein Tinggi

Sumber : Data Perusahaan 2025

Tidak hanya berfokus pada sektor pakan ternak dan akuakultur, PT Magalarva juga memanfaatkan limbah dari produksi BSF untuk menciptakan pupuk organik cair dan padat yang kaya akan biostimulan alami. Produk ini hadir dalam dua varian, yaitu Liquid Organic Fertilizer, yang merupakan pupuk cair berbasis BSF dengan nutrisi tinggi untuk meningkatkan daya tahan tanaman terhadap penyakit, serta Organic Fertilizer (Frass BSF), yang merupakan pupuk padat dengan kandungan mikroba alami, yang berperan dalam meningkatkan struktur tanah dan mikroflora.



Gambar 2.7 Pupuk Organik Cair dan Padat Berbasis BSF

Sumber : Data Perusahaan 2025

Sebagai pelengkap, Magalarva juga memperluas pasarnya dengan mengembangkan *Bug Buddy*, yaitu suplemen serangga berbasis BSF untuk anjing. Produk ini mengandung protein tinggi dan nutrisi esensial, yang sangat bermanfaat bagi kesehatan dan pertumbuhan anjing. Selain itu, *Bug Buddy* juga memiliki dampak lingkungan yang positif, karena setiap produksi dapat mengeliminasi hingga 7 kg limbah makanan, menjadikannya sebagai solusi ramah lingkungan untuk industri pakan hewan peliharaan.



Gambar 2.8 *Bug Buddy* - Suplemen Hewan Peliharaan Berbasis BSF

Sumber : Data Perusahaan 2025

Saat ini, Magalarva telah mengembangkan berbagai produk yang dipasarkan secara luas, baik di dalam negeri maupun untuk kebutuhan ekspor. Salah satu produk inovatif yang menjadi unggulan adalah *Magma Omega Egg*, yaitu telur unggas yang diperkaya dengan omega-3 melalui pakan berbasis *Maggot*. Produk ini bertujuan untuk menyediakan sumber pangan yang lebih sehat bagi konsumen, sekaligus meningkatkan efisiensi produksi bagi peternak.



Gambar 2.9 *Magma Omega Egg*- Pangan Fungsional

Sumber : Data Perusahaan 2025

Dengan berbagai produk inovatif ini, PT Magalarva Sayana Indonesia terus berkomitmen untuk menghadirkan solusi pakan alternatif yang lebih berkelanjutan bagi industri peternakan, perikanan, pertanian, dan hewan peliharaan. Melalui

teknologi biokonversi limbah organik menggunakan larva BSF, perusahaan tidak hanya menghasilkan produk bernutrisi tinggi, tetapi juga berkontribusi terhadap pengurangan limbah organik dan emisi karbon, serta mendukung praktik pertanian dan peternakan yang lebih ramah lingkungan.

2.2 Visi Misi

2.1.1.1 Visi

Menciptakan dunia yang lebih berkelanjutan dengan mengubah limbah makanan menjadi sumber protein premium dan ramah lingkungan untuk pakan ternak dan makanan hewan peliharaan.

2.1.1.2 Misi

1. Mengolah limbah makanan pra-konsumen menjadi produk bernilai tinggi menggunakan larva *Black Soldier Fly* sebagai solusi pakan alternatif yang lebih ramah lingkungan.
2. Menyediakan protein berkelanjutan sebagai pengganti tepung ikan dan sumber protein lain yang kurang ramah lingkungan.
3. Mengurangi jumlah limbah organik yang berakhir di tempat pembuangan akhir dengan menerapkan pendekatan ekonomi sirkular.
4. Menghasilkan produk premium seperti *Maggot* kering, tepung protein, dan pupuk organik yang mendukung industri peternakan, akuakultur, dan pertanian.
5. Mengembangkan teknologi dan riset untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan industri biokonversi di Indonesia.

2.1.1.3 Data Umum Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Magalarva Sayana Indonesia
Alamat Perusahaan : Ruko Golden Madrid II X Blok A/07, Serpong,
Kota Tangerang Selatan
Website : <https://magalarva.com/>
Nomor Telepon : 0813 9852 9352

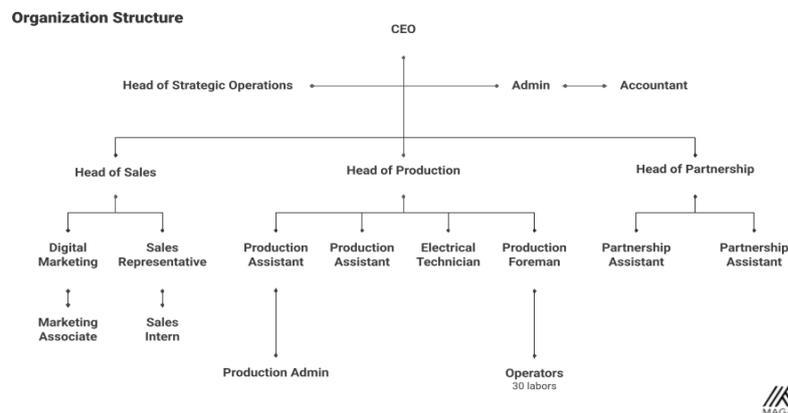
(Sumber: Data Perusahaan, 2025)

Dengan visi dan misinya, PT Magalarva Sayana Indonesia terus berinovasi dalam industri biokonversi, berkontribusi terhadap pengelolaan limbah organik yang lebih efisien, serta menyediakan sumber protein alternatif yang berkualitas tinggi untuk sektor peternakan dan pertanian.

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi dalam sebuah perusahaan merupakan representasi dari jalur koordinasi, tanggung jawab, serta hubungan antar posisi yang ada dalam operasional bisnis. PT Magalarva Sayana Indonesia menerapkan struktur organisasi yang terintegrasi guna memastikan efisiensi dalam pengelolaan produksi, pemasaran, distribusi, serta pengelolaan sumber daya manusia. Struktur ini dirancang agar setiap fungsi dalam perusahaan dapat berjalan secara optimal dengan koordinasi yang jelas antar divisi.

Berikut adalah struktur organisasi PT Magalarva Sayana Indonesia beserta deskripsi tugas dari masing-masing posisi:



Gambar 2.9 Struktur Perusahaan

Sumber : Data Perusahaan, 2025

1. Chief Executive Officer (CEO)

Chief Executive Officer (CEO) adalah pemimpin tertinggi dalam perusahaan yang memiliki tanggung jawab utama dalam menentukan arah strategis bisnis, mengawasi seluruh operasional perusahaan, serta memastikan pencapaian visi dan misi perusahaan. CEO memiliki kewenangan penuh dalam pengambilan keputusan strategis, termasuk perumusan kebijakan perusahaan, ekspansi bisnis, investasi, dan kemitraan strategis.

Sebagai pemimpin utama, CEO bertanggung jawab dalam mengelola hubungan dengan pemegang saham dan investor, memastikan bahwa perusahaan berjalan sesuai dengan standar industri, dan mengoptimalkan pertumbuhan bisnis. CEO juga memiliki peran dalam monitoring kinerja perusahaan secara keseluruhan, mengadakan rapat evaluasi mingguan, dan mengidentifikasi tantangan yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.

Selain itu, CEO bekerja sama dengan kepala divisi lainnya untuk memastikan bahwa setiap aspek operasional—dari produksi, pemasaran, hingga keuangan—dapat berjalan selaras dengan tujuan jangka panjang perusahaan. Dalam menghadapi persaingan industri, CEO juga berperan dalam mencari peluang inovasi, menjalin kemitraan strategis, dan mengembangkan kebijakan yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan di pasar nasional maupun internasional.

2. Head of Strategic Operations

Head of Strategic Operations adalah eksekutif yang bertanggung jawab atas pengelolaan strategi operasional dan pengembangan bisnis perusahaan. Posisi ini memainkan peran penting dalam memastikan bahwa kegiatan operasional berjalan efisien, efektif, dan selaras dengan strategi perusahaan.

Tugas utama dari Head of Strategic Operations meliputi perencanaan strategi pemasaran dan penjualan, pemantauan tren pasar dan analisis kompetitor, serta pengembangan metode efisiensi operasional yang dapat meningkatkan produktivitas perusahaan. Posisi ini juga memiliki tanggung jawab dalam mengelola perencanaan sumber daya, koordinasi dengan tim produksi, serta mengawasi implementasi kebijakan operasional.

Dalam konteks pemasaran dan distribusi, Head of Strategic Operations bekerja sama dengan Head of *Sales* untuk memastikan bahwa produk perusahaan dapat menjangkau target pasar dengan strategi yang optimal. Posisi ini juga bertanggung jawab dalam menyusun dan mengevaluasi laporan operasional, serta mengusulkan solusi dalam menghadapi tantangan bisnis yang dapat menghambat pertumbuhan perusahaan.

3. Head of Sales

Head of *Sales* adalah pemimpin divisi penjualan yang bertanggung jawab dalam merancang, mengembangkan, dan mengawasi strategi penjualan perusahaan. Posisi ini memiliki peran utama dalam mencapai target penjualan, mengembangkan jaringan distribusi, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Tugas utama Head of *Sales* meliputi analisis tren pasar, pengembangan strategi penetapan harga, serta identifikasi peluang ekspansi pasar. Posisi ini juga mengawasi kinerja tim penjualan dan memberikan pelatihan atau arahan guna meningkatkan efektivitas dalam melakukan negosiasi dengan pelanggan.

Selain itu, Head of *Sales* bertanggung jawab atas pengelolaan hubungan pelanggan dan melakukan evaluasi terhadap umpan balik pelanggan guna meningkatkan layanan perusahaan. Dalam pengambilan keputusan, posisi ini

bekerja sama dengan CEO dan Head of Strategic Operations untuk memastikan bahwa kebijakan penjualan selaras dengan visi dan tujuan jangka panjang perusahaan.

4. Digital Marketing Associate

Digital Marketing Associate memiliki fokus utama dalam mengembangkan strategi pemasaran digital guna meningkatkan visibilitas dan daya saing perusahaan di pasar. Posisi ini bertanggung jawab dalam pengelolaan kampanye media sosial, optimasi situs web, pemasaran melalui iklan digital, serta analisis data pemasaran.

Sebagai bagian dari tim pemasaran, Digital Marketing Associate memiliki peran dalam meningkatkan brand awareness perusahaan melalui berbagai platform digital. Posisi ini bertugas dalam membuat konten promosi, mengelola kampanye media sosial, mengembangkan strategi SEO (Search Engine Optimization), serta memantau efektivitas kampanye pemasaran.

Selain itu, Digital Marketing Associate juga bertanggung jawab dalam mengelola anggaran pemasaran digital, serta melakukan analisis data untuk mengevaluasi kinerja kampanye. Dengan pemanfaatan teknologi digital yang tepat, posisi ini berkontribusi dalam meningkatkan konversi pelanggan serta memperluas jangkauan pasar perusahaan.

5. Marketing Associate

Marketing Associate memiliki peran dalam mendukung berbagai aktivitas pemasaran perusahaan, khususnya dalam strategi pemasaran offline dan digital. Tanggung jawab utama posisi ini meliputi pengelolaan kampanye pemasaran, riset pasar, serta evaluasi efektivitas promosi produk.

Dalam pelaksanaan tugasnya, Marketing Associate bertanggung jawab dalam menyusun materi pemasaran, mengelola komunikasi dengan pelanggan, serta berkoordinasi dengan tim penjualan dalam mengoptimalkan strategi pemasaran. Posisi ini juga berperan dalam mengembangkan strategi engagement pelanggan, termasuk dalam menganalisis tren pasar dan mengidentifikasi kebutuhan konsumen guna meningkatkan daya tarik produk perusahaan.

Selain itu, Marketing Associate bekerja sama dengan Digital Marketing Associate dalam mengoptimalkan strategi pemasaran berbasis digital, serta dengan Sales Representative dalam merancang pendekatan pemasaran yang dapat meningkatkan konversi pelanggan.

6. Sales Representative

Sales Representative bertugas sebagai penghubung utama antara perusahaan dan pelanggan. Posisi ini memiliki tanggung jawab dalam menawarkan produk kepada calon pelanggan, menjalin hubungan dengan pelanggan yang sudah ada, serta melakukan negosiasi penjualan.

Tugas utama Sales Representative meliputi melakukan presentasi produk, menjawab pertanyaan pelanggan, serta memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan klien. Selain itu, posisi ini juga bertanggung jawab dalam mengelola hubungan pelanggan secara aktif untuk meningkatkan loyalitas pelanggan serta memastikan kepuasan mereka terhadap layanan perusahaan.

Sales Representative juga bekerja sama dengan Head of Sales dalam merancang strategi penjualan yang dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis perusahaan. Posisi ini berperan dalam mengumpulkan data pasar, melakukan evaluasi terhadap tren penjualan, serta mengidentifikasi peluang bisnis yang dapat dikembangkan lebih lanjut.

7. Sales Intern

Sales Intern adalah posisi magang yang bertugas untuk mendukung operasional tim penjualan dengan melakukan berbagai aktivitas administratif dan analisis pasar. Posisi ini memiliki peran dalam mengumpulkan data pelanggan, membantu dalam penyusunan laporan penjualan, serta mendampingi Sales Representative dalam negosiasi dan presentasi produk.

Sebagai bagian dari proses pembelajaran, Sales Intern juga diberikan tugas untuk melakukan riset pasar, mengelola prospek pelanggan, serta mempelajari teknik komunikasi bisnis dan negosiasi. Selain itu, posisi ini juga membantu dalam

pengelolaan database pelanggan, pemasaran digital, serta analisis efektivitas strategi penjualan.

8. Head of Production

Head of Production adalah pemimpin divisi produksi yang bertanggung jawab atas keseluruhan operasional produksi, mulai dari pengolahan limbah, manajemen sumber daya, hingga kontrol kualitas produk. Posisi ini memiliki peran dalam merancang sistem produksi yang efisien, memastikan pemenuhan standar kualitas, serta mengawasi operasional pabrik.

Head of Production juga bertanggung jawab dalam mengelola sumber daya tenaga kerja, memastikan kepatuhan terhadap regulasi lingkungan, serta melakukan inovasi dalam metode produksi guna meningkatkan efisiensi dan daya saing perusahaan.

9. Production Assistant

Production Assistant memiliki tugas dalam mendukung operasional produksi, termasuk dalam pencatatan data produksi, pemantauan jadwal produksi, serta memastikan kelancaran proses produksi. Posisi ini berperan dalam membantu koordinasi antara tim produksi dan tim manajemen guna meningkatkan efisiensi operasional.

10. Electrical Technician

Electrical Technician bertanggung jawab dalam pemeliharaan, perbaikan, dan pengawasan peralatan listrik yang digunakan dalam proses produksi. Posisi ini memastikan bahwa semua mesin dan perangkat listrik beroperasi dengan aman, stabil, dan sesuai dengan standar industri.

Sebagai teknisi utama dalam bidang kelistrikan, posisi ini berperan dalam diagnosis gangguan listrik, pemeliharaan preventif mesin produksi, serta pengelolaan sistem daya yang efisien guna mendukung keberlanjutan operasional perusahaan.