

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1 Logo PT Magalarva Sayana Indonesia

Sumber: Internal Perusahaan, 2025

PT Magalarva Sayana Indonesia adalah perusahaan yang berkomitmen pada pengelolaan limbah organik secara berkelanjutan dengan memanfaatkan larva Black Soldier Fly (BSF). Didirikan pada tahun 2017 oleh Rendria Labde dan Arunee Sarasetsiri, Magalarva terbentuk dari keprihatinan terhadap permasalahan sampah di Indonesia yang semakin kompleks. Tidak hanya sampah plastik, sampah organik yang sebagian besarnya dihasilkan dari sisa makanan rumah tangga juga menjadi penyumbang masalah seperti halnya pencemaran lingkungan, penyebaran penyakit, dan berbagai masalah sosial. Melihat urgensi tersebut, Bapak Rendria melakukan riset mendalam dan menemukan bahwa larva BSF memiliki kemampuan alami untuk mengurai limbah organik dari sisa makanan secara cepat dan efisien yang bisa menjadi solusi untuk mengurangi masalah sampah di Indonesia. PT Magalarva Sayana Indonesia melihat peluang besar

untuk memaksimalkan potensi ini tidak hanya sebagai solusi lingkungan, tetapi juga sebagai sumber inovasi untuk menciptakan produk-produk ramah lingkungan yang punya daya saing tinggi di pasar.

Dimulai dari rasa kepedulian tersebut, PT Magalarva Sayana Indonesia memulai operasionalnya pada 2017 dengan kapasitas awal mengolah 50 kg limbah makanan per hari. Dalam waktu satu tahun, pada 2018, PT Magalarva Sayana Indonesia berhasil meningkatkan kapasitas pengolahan menjadi 1 ton per hari dan terpilih untuk mengikuti program akselerator SKALA, yang ditujukan untuk mendukung perusahaan rintisan “startup” dengan dampak sosial dan lingkungan yang tinggi. Keberhasilan ini mendorong pertumbuhan perusahaan, yang pada tahun 2019 mendapatkan pendanaan sebesar USD 500.000 dan membangun fasilitas utama di Bogor, Jawa Barat sebagai pusat produksi dan pengembangan. Pencapaian tersebut menjadi momentum penting bagi Magalarva untuk menata pondasi operasional yang lebih solid, sekaligus memperkuat narasi brand sebagai pelopor solusi limbah berbasis teknologi di Indonesia.

Magalarva terus memperluas jangkauan dan kolaborasinya, salah satunya dengan meluncurkan program kemitraan plasma pada tahun 2020 bersama peternak BSF lokal, yang bertujuan memberdayakan komunitas sekitar sekaligus memperluas kapasitas produksi. Program ini membawa semangat kolaborasi dan pemberdayaan ekonomi lokal, membentuk ekosistem bisnis yang inklusif dan berkelanjutan. Melalui pendekatan ini, Magalarva bukan hanya menjual produk tetapi menawarkan solusi dan membangun dampak sosial yang nyata dalam pengurangan limbah sampah organik di Indonesia.

Pada tahun 2021, PT Magalarva Sayana Indonesia meluncurkan produk Magma Shrimp 104 yang dirancang khusus sebagai pakan berprotein tinggi untuk budidaya udang, memperluas portofolio produknya ke sektor perikanan. Pada 2022, Magalarva kembali mencatat pencapaian penting dengan memperoleh pendanaan sebesar USD 300.000 dari Bali Investment Club. Dana ini digunakan untuk meningkatkan kapasitas pengolahan hingga 7,5 ton limbah per hari,

memperkuat posisinya sebagai pelopor solusi limbah berbasis teknologi. Pendanaan ini mendorong Magalarva untuk meningkatkan skala produksi, sekaligus memperkuat kredibilitas brand sebagai startup lingkungan dengan dampak yang terukur dan berkelanjutan. Puncaknya, pada tahun 2023, Magalarva menerima hibah sebesar USD 150.000 dari DBS Foundation, sebuah lembaga yang mendukung bisnis dengan dampak sosial dan lingkungan positif di kawasan Asia. Penghargaan ini menjadi pengakuan internasional atas kontribusi Magalarva dalam menciptakan ekonomi sirkular dan memperkuat praktik keberlanjutan di Indonesia. Hibah ini tidak hanya meningkatkan eksistensi brand secara global, tetapi juga membuka jalan baru untuk ekspansi inovasi dan edukasi. Magalarva berhasil mengemas isu lingkungan menjadi nilai jual yang kuat dan relevan di pasar.

Seiring meningkatnya permintaan produk maggot di berbagai daerah di Indonesia, Magalarva melihat peluang besar untuk memperluas jangkauan pasarnya melalui bentuk respon yang strategis, Magalarva meluncurkan program distributor guna memperluas jaringan distribusi untuk pasar domestik. Hal ini membuahkan hasil yang signifikan pada tahun 2024, Magalarva telah berhasil membentuk jaringan distribusi yang kokoh dengan lebih dari 50 distributor aktif yang tersebar di berbagai 10 wilayah di Indonesia, termasuk Sumatera Utara, Riau, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Banten, Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, dan Bali. Dengan sistem distribusi yang luas dan terintegrasi, Magalarva semakin mendekatkan produk unggulannya ke tangan konsumen dengan lebih cepat dan efisien. Tidak hanya fokus pada pasar domestik, Magalarva juga mencatat pencapaian penting dalam skala global, yang dimana produk olahan maggot Magalarva telah berhasil menembus pasar internasional dan diekspor ke empat negara, yaitu Singapura, Vietnam, Korea Selatan, dan Jepang.

Kehadiran Magalarva di pasar internasional menjadi bukti bahwa kualitas produk Indonesia mampu bersaing di arena global. Ini juga memperkuat brand story Magalarva sebagai pionir pengelola limbah berbasis BSF dengan standar ekspor tinggi. Pencapaian ini memperkuat posisi PT Magalarva Sayana Indonesia sebagai perusahaan Black Soldier Fly terbesar di Indonesia bahkan Asia Tenggara yang tidak hanya unggul secara lokal, tetapi juga mampu bersaing di pasar global dengan kualitas tinggi. Hingga kini, Magalarva terus berinovasi dalam meningkatkan kapasitas produksi serta memperluas penetrasi pasar, sebagai bagian dari komitmen jangka panjang untuk menyediakan solusi pengelolaan limbah organik yang berkelanjutan dan berdampak positif bagi lingkungan. Tak hanya itu, Magalarva juga terus aktif mengedukasi masyarakat dan pelaku usaha tentang pengelolaan limbah melalui berbagai campaign lingkungan berkolaborasi dengan beberapa mitra dan berbagai platform media kolaboratif. *Campaign* ini dirancang bukan hanya untuk mengedukasi, tetapi juga untuk membangun loyalitas brand dan memperkuat hubungan emosional dengan audiens. Magalarva sadar bahwa edukasi adalah bentuk *value marketing* yang paling berdampak dalam membentuk ekosistem yang sadar lingkungan.

2.2 Visi Misi

PT Magalarva Sayana Indonesia memiliki komitmen besar untuk mendukung pembangunan berkelanjutan melalui inovasi berbasis ekonomi sirkular. Magalarva bertujuan untuk mengubah limbah organik menjadi sumber daya bernilai ekonomi seperti pakan hewan dan pupuk, sekaligus mengurangi dampak lingkungan dari limbah rumah tangga dan industri. Sejalan dengan tujuan tersebut, Magalarva memiliki visi dan misi sebagai berikut:

2.2.1 Visi

Menjadi pengembang perumahan terbaik bagi para pembeli dengan komitmen secara profesional terhadap kepuasan pembeli.

2.2.2 Misi

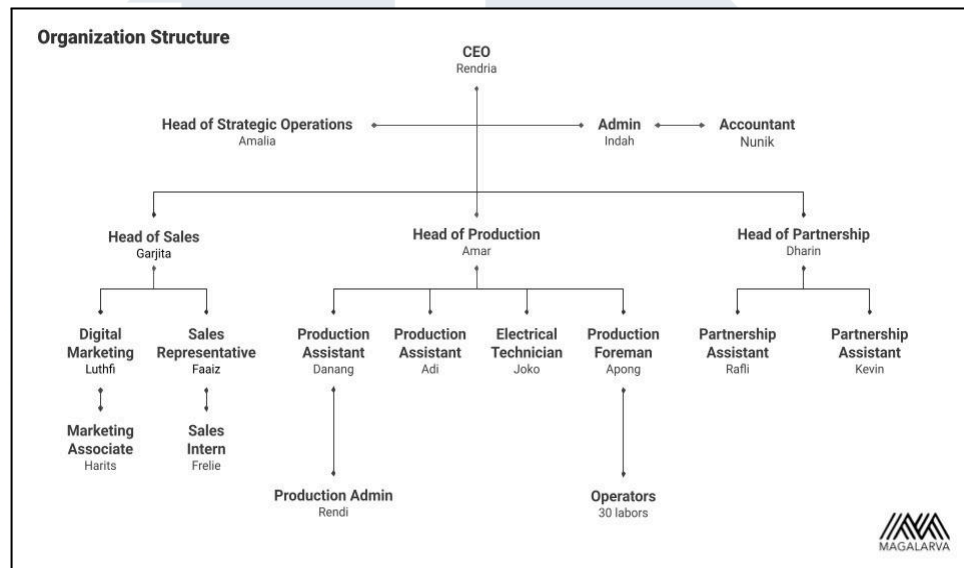
Perusahaan senantiasa memberikan yang terbaik dari segi pelayanan, mutu dan kuantitas, harga, serta komitmen terhadap ketepatan waktu penyelesaian proyek kepada setiap pembeli, calon pembeli, maupun rekan usaha lainnya dalam menjalin hubungan kerjasama dengan perusahaan.

1. Untuk menyediakan sumber protein yang berkelanjutan, bergizi, dan bernilai tinggi bagi industri pakan ternak dan pertanian.
2. Mendorong keberlanjutan dalam industri pakan ternak dan pertanian melalui ekosistem budidaya Black Soldier Fly yang inovatif, guna menciptakan masa depan yang lebih bersih dan efisien.
3. Mendorong solusi sirkular yang berkelanjutan untuk meminimalkan limbah makanan dan memaksimalkan efisiensi sumber daya.



2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi perusahaan PT Magalarva Sayana Indonesia sebagai berikut:



Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Magalarva Sayana Indonesia

Sumber: Internal Perusahaan, 2025

Dalam menjalankan kegiatan operasional dan pengembangan bisnis, sebuah perusahaan memerlukan struktur organisasi yang jelas dan sistematis. Struktur organisasi berperan penting dalam membagi tanggung jawab, wewenang, serta menetapkan alur koordinasi dan komunikasi antar departemen. Tanpa struktur organisasi yang terdefinisi dengan baik, efektivitas kerja dan pencapaian tujuan perusahaan bisa terganggu (Robbins & Coulter, 2016). Oleh karena itu, struktur organisasi yang baik memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi terhadap dinamika lingkungan, baik dari sisi internal seperti perubahan sumber daya manusia atau efisiensi proses kerja, maupun dari sisi eksternal seperti perubahan pasar, kebijakan pemerintah, atau teknologi baru. Ketika struktur organisasi fleksibel namun tetap sistematis, perusahaan dapat melakukan penyesuaian strategi dengan cepat tanpa mengganggu stabilitas operasionalnya.

Begitu pula dengan PT Magalarva Sayana Indonesia tempat penulis melaksanakan kegiatan magang. Perusahaan ini memiliki struktur organisasi yang terdiri dari berbagai divisi utama yang saling terintegrasi dan memiliki peran saling mendukung dalam menjalankan roda organisasi. Koordinasi antar divisi tersebut dilakukan secara terstruktur melalui rapat rutin dan komunikasi yang intensif, sehingga semua aktivitas operasional dan strategis dapat dijalankan secara efisien dan sejalan dengan visi dan misi perusahaan. Struktur organisasi ini tidak hanya mencerminkan pembagian kerja yang sistematis, tetapi juga mencerminkan pentingnya sinergi antar tim dalam mencapai tujuan bersama.

Struktur organisasi di PT Magalarva Sayana Indonesia terdiri dari beberapa divisi utama. Divisi Strategic Operations dipimpin oleh Head of Strategic Operations dan mendukung pengembangan operasional strategis perusahaan. Divisi Sales dipimpin oleh Head of Sales dan membawahi tim Digital Marketing, Sales Representative, Marketing Assistant, dan Sales Intern. Divisi Production dipimpin oleh Head of Production dan terdiri dari Production Assistant, Production Admin, Electrical Technician, Production Foreman, serta 30 Operator. Divisi Partnership dipimpin oleh Head of Partnership dan membawahi Partnership Assistant. Selain itu, terdapat juga divisi pendukung seperti Admin dan Accounting.

Dengan struktur organisasi yang jelas dan terkoordinasi dengan baik ini, PT Magalarva Sayana Indonesia mampu menjalankan operasional perusahaan secara optimal serta responsif terhadap dinamika pasar dan kebutuhan mitra. Hal ini menunjukkan bahwa kolaborasi divisi merupakan fondasi penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan di industri yang dijalankan.