

## INTISARI

Studi pasar penting dilakukan sebagai tahap awal proses pemasaran untuk produk baru. Dengan melakukan studi pasar, perusahaan akan mendapat gambaran mengenai calon pelanggan, kebutuhan, dan preferensi, sehingga dapat membantu perusahaan lebih cepat dalam memahami mengenai produk seperti apa yang mampu menjawab kebutuhan pasar serta menetapkan aplikasi khusus untuk produk baru tersebut. Penelitian ini merupakan studi kasus untuk FORWARD di EAWAG untuk mendukung program pengelolaan limbah padat organik perkotaan dengan *black soldier fly* sebagai produk konversi yang dimanfaatkan sebagai sumber protein pakan hewan. Oleh karena itu untuk mencapai tujuan tersebut, pada penelitian ini dibahas mengenai adopsi produk baru oleh pelanggan potensial terhadap *black soldier fly*. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan sumber data didapatkan dari hasil wawancara dan *focus group discussion*, analisis dokumen, dan observasi. Responden dari penelitian ini berasal dari industri pakan unggas, pembudidaya ikan tambak, dan pedagang di pasar ikan hias dan burung. Dalam penelitian ini dibahas mengenai pilihan penggunaan pakan hewan dan sumber protein dari calon pelanggan, ketertarikan terhadap *black soldier fly* sebagai produk alternatif, dan kriteria penerimaan produk tersebut. Dari penelitian ini didapatkan bahwa pembudidaya ikan tambak dan pasar burung merupakan pelanggan potensial *black soldier fly* untuk tahap awal pemasaran produk karena tertarik menerima produk tanpa melewati proses pengolahan. Sedangkan industri pakan unggas yang juga tertarik menggunakan produk dapat menjadi target pelanggan untuk jangka panjang karena jumlah permintaan yang besar, pasokan yang konsisten, dan perlu diproses terlebih dahulu.

Kata kunci: adopsi produk baru, *black soldier fly*, sumber protein

## **ABSTRACT**

Market research has played an important role as the first step of marketing process for new products. By doing the market research, companies will get an idea of the potential customers, the needs, and preferences, thus that can help companies more quickly in understanding about what kind of products that address the needs of the market and establish a special application for the new product. This research is a case study for FORWARD at EAWAG to support the management of municipal organic waste with black soldier fly as a conversion product which is used as a protein source for animal feed. Therefore, to achieve these objectives, this study discussed the adoption of new products by potential customers of the black soldier fly. This qualitative research method used data sources obtained from interviews and focus group discussions, document analysis, and observation. Respondents of this research came from the poultry feed industry, pond fish farmers, and traders in the market of ornamental fish and birds. In this study discussed the choice and use of animal feed and protein source of prospective customers, the interest in the black soldier fly as an alternative product, and the product acceptance criteria. From this study it was found that pond fish farmers and bird markets are potential customers for the black soldier fly for early stages of product marketing as interested in receiving product without passing through the process. While the poultry feed industry is also interested in using the product can be the long term target customers because of the large number of product, consistency of supply, and needs to be processed first are required.

Keywords: new product adoption, black soldier fly, protein source