

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Karakteristik Ayam Broiler

Beternak ayam pedaging (broiler) sangatlah baik dalam penghasil daging. Maka usaha ini baik untuk dikembangkan dibandingkan ayam kampung ataupun ayam petelur, karena sebagai suatu usaha yang menguntungkan. Sesuai menurut Rasyaf 1994, ayam kampung pada usia 8 minggu masih sangat kecil, tidak lebih dari kepalan tangan orang dewasa, begitu pula dengan ayam petelur. Hal itu menunjukkan bahwa pertumbuhan ayam kampung memang lambat. Setelah mempertimbangkan pertumbuhan ayam, maka terpilihlah ayam broiler sebagai ayam pedaging karena pertumbuhannya sangat fantastik sejak usia 1 minggu sampai 5 minggu. Pada saat berusia 3 minggu saja tubuhnya sudah gempal dan padat.

Ayam ras pedaging disebut juga broiler, merupakan jenis ras unggulan hasil persilangan dari bangsa -bangsa ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam. Menurut Fadilah (2006) perkembangan ayam broiler di Indonesia dimulai pada pertengahan dasawarsa 1970-an dan mulai populer pada awal tahun 1980-an. Menurut Yemima (2014), keunggulan ayam broiler adalah siklus produksi yang singkat yaitu dalam waktu 4 - 6 minggu ayam broiler sudah dapat dipanen dengan bobot 1,5 -1,56 Kg/ekor. Di Indonesia, ayam broiler siap jual dilakukan pada umur 5-6 minggu dengan bobot jual antara 1.4-1.7 kg per ekor sesuai permintaan konsumen.

Ayam broiler sangat menjanjikan dengan perputaran uang yang sangat cepat untuk usaha peternakan. Skala usaha peternakan ayam menentukan besarnya pendapatan dan keuntungan pelaku usaha (Fitriza *et all.* 2012). Dengan cepatnya perputaran uang tersebut, benar – benar dipahami bagaimana menjalankan usaha tersebut dari sisi ekonominya.

Tinjauan Umum Kemitraan

Kemitraan adalah suatu bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih. Pihak yang terlibat dapat terdiri atas pengusaha, buruh, pemasok, pelanggan, petani, atau pemerintah. Hubungan kerjasama ini dapat bersifat formal yaitu dengan sistem kontrak dan berada pada kalangan intern ataupun tidak formal yang tidak terlibat kontrak dan berhubungan dengan lingkungan perusahaan. Menurut Suharno (2003) kemitraan merupakan suatu kerjasama antara pengusaha dengan peternak dalam upaya pengelolaan usaha peternakan. Kemitraan agribisnis adalah hubungan bisnis usaha pertanian yang melibatkan satu, sekelompok atau beberapa kelompok orang/badan dimana masing-masing pihak memperoleh penghasilan dari usaha bisnis yang sama atau saling berkaitan dengan tujuan menjamin terciptanya keseimbangan, keselarasan dan keterpaduan yang dilandasi rasa saling menguntungkan dan saling memerlukan (Imaduddin 2001).

Adapun beberapa faktor pendorong peternak ikut pola kemitraan adalah: (1) Tersedianya sarana produksi peternakan; (2) Tersedia tenaga ahli; (3) Modal kerja dari inti; dan (4) Pemasaran terjamin (Yulianti, 2012). Abidin (2002) menyatakan bahwa dalam program kemitraan ini, peternak kecil (disebut plasma) cukup menyediakan kandang beserta peralatannya dan pekerja, sedangkan sarana produksi seperti DOC, pakan ternak, vaksin, feed suplement dan obat - obatan disediakan oleh mitra (disebut inti) yang biasanya merupakan perusahaan besar, disisi lain plasma diwajibkan menjual ayam broiler (pedaging) kepada inti dengan biaya yang sudah ditentukan.

Keberadaan perusahaan kemitraan ayam broiler telah dapat membantu usaha budidaya ayam broiler tetap maju dan berkembang. Oleh sebab itu, pasca krisis ekonomi usaha peternakan ayam broiler tetap dapat dijalankan oleh peternak walaupun status peternak sudah beralih menjadi peternak mitra perusahaan (Lestari 2009).

Kemitraan merupakan perihal hubungan atau jalinan kerjasama sebagai mitra yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah atau besar (perusahaan mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh

pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat (Mahyudi dkk, 2010), maka dari itu pencapaian keberhasilan dalam suatu usaha kemitraan sangat diharapkan oleh para pelaku usaha mitra, dimana perusahaan mampu mencapai tujuan yang ditetapkan serta menunjukkan keadaan yang lebih baik dari pada masa sebelumnya agar dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya (Salam dkk, 2006).

Dari hasil penelitian Suwarta dkk (2010), penentuan keberhasilan kemitraan ayam ras pedaging (broiler) dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu perjanjian kontrak, pelaksanaan kerjasama dan motivasi melalui sikap terhadap kemitraan yang mampu memberikan dampak positif kepada peternak untuk meningkatkan skala usahanya dan mendapatkan hasil yang diinginkan agar memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan primer maupun sekunder.

Tinjauan Umum Mandiri

Sistem peternakan mandiri berbeda dengan sistem kemitraan dimana dalam sistem kemitraan perusahaan yang menentukan harga - harga sapronak seperti DOC, pakan, vitamin dan obat -obatan, dan juga harga ayam. Harga - harga tersebut telah ditetapkan oleh perusahaan dalam kontrak perjanjian kerjasama, dimana kontrak ini tidak dapat diubah oleh peternak, sehingga peternak hanya dapat menerima isi kontrak perjanjian kerjasama tersebut. Biaya seperti gaji karyawan, biaya gas, litter, listrik, dan lain - lain merupakan tanggung jawab peternak (Sirajuddin, dkk, 2012).

Sistem peternakan mandiri merupakan sistem usaha beternak dengan modal sepenuhnya ditanggung peternak. Peternak menyediakan kandang, peralatan, tenaga kerja dan sarana produksi ternak DOC, pakan serta memasarkan sendiri ternaknya baik ternak hidup maupun dalam bentuk karkas. Keunggulan dari sistem ini adalah keuntungan bisa lebih maksimal karena sapronak bisa lebih murah. Peternak bebas memilih jenis sapronak yang diinginkan seperti strain DOC atau merk pakan sehingga kualitas bisa lebih terjamin (Anandra, 2010).

Secara umum, pola usaha mandiri lebih peka terhadap total produksi, fluktuasi harga ayam broiler dan harga input - input di pasaran (Santoso dan Sudaryani,2009). Peternak mandiri prinsipnya menyediakan seluruh input produksi dari modal sendiri dan bebas memasarkan produknya. Pengambilan keputusan mencakup kapan memulai beternak dan memanen ternaknya, serta seluruh keuntungan dan risiko ditanggung sepenuhnya oleh peternak.

Analisa Ekonomi

Aspek finansial berkaitan dengan bagaimana menentukan kebutuhan jumlah dana dan pengalokasiannya serta mencari sumber dana yang bersangkutan secara efisien, sehingga memberikan tingkat keuntungan yang menjanjikan bagi investor (Ibrahim, 2003). Kelayakan dari suatu kegiatan usaha diperhitungkan atas dasar besarnya laba finansial yang diharapkan. Kegiatan usaha dikatakan layak jika memberikan keuntungan finansial, sebaliknya kegiatan usaha dikatakan tidak layak apabila usaha tersebut tidak memberikan keuntungan finansial (Gittinger, 1986). Untuk mengetahui usaha ternak ayam broiler mengalami kerugian atau mendapatkan keuntungan, maka perlu analisa ekonomi yang meliputi :

A. Biaya

Biaya bagi perusahaan adalah nilai faktor-faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan output (Boediono, 1980). Biaya bagi perusahaan yang memproduksi didefinisikan sebagai nilai input yang digunakan untuk menghasilkan output. Menurut Soekartawi *et al.* (1986), biaya produksi merupakan pengeluaran yang digunakan untuk suatu proses produksi tanaman atau ternak dalam usahatani. Biaya produksi dalam usahatani menurut Hernanto (1995) dapat dibedakan berdasarkan :

1. Jumlah output yang dikeluarkan terdiri dari :
 - a) Biaya tetap adalah biaya yang besar-kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi, misalnya pajak tanah, sewa tanah, penyusutan alat-alat bangunan peternakan dan bunga pinjaman.

- b) Biaya variabel adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya pengeluaran untuk bibit, obat – obatan, pakan dan biaya tenaga kerja.
2. Biaya yang langsung dikeluarkan dan diperhitungkan terdiri dari :
- a) Biaya tunai adalah biaya tetap dan biaya variabel yang dibayar tunai. Biaya tunai ini digunakan untuk melihat pengalokasian modal yang dimiliki oleh peternak.
 - b) Biaya tidak tunai (diperhitungkan) adalah biaya penyusutan alat-alat peternakan, sewa lahan milik sendiri dan tenaga kerja keluarga. Biaya tidak tunai ini melihat bagaimana manajemen usaha tersebut.

Biaya produksi dapat digolongkan dalam biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak tergantung pada besar kecilnya jumlah produksi, hingga batas kapasitasnya yang memungkinkan, misalnya sewa tanah, bunga pinjaman, listrik. Menurut Swastha dan Sukojo (1997), Biaya tetap adalah biaya-biaya yang tidak berubah-ubah (konstan) untuk setiap tingkatan atau hasil yang diproduksi. Biaya total adalah merupakan jumlah dari biaya variabel dan biaya tetap. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah mengikuti besar kecilnya volume produksi, misalnya pengeluaran untuk sarana produksi biaya pengadaan bibit, pupuk, obat-obatan, pakan dan lain sebagainya. (Soekartawi, 2006). Biaya tidak tetap biasanya didefinisikan sebagai biaya yang besar-kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh (Soekartawi 2006). Sedangkan Rasyaf (2001) menyatakan bahwa, biaya dalam usaha peternakan ayam ras pedaging ditentukan atas dua macam yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap yang dimaksud adalah biaya tetap yang terlibat dalam produksi ini. Termasuk biaya penyusutan, seperti penyusutan alat-alat kandang (tempat makan, tempat minum dan lain-lain). Penyusutan kandang, bunga atas pinjaman, pajak dan sejenisnya dan biaya lainnya. Sedangkan biaya tidak tetap merupakan biaya yang hanya

dikeluarkan untuk tiap periode usaha ternak, mulai dari persiapan kandang sampai panen.

B. Pendapatan

Pendapatan dari usaha ayam pedaging diperoleh dari penjualan daging, penjualan feses dan penjualan karung pakan. Menurut Himawati (2006) bahwa penerimaan merupakan hasil kali antara harga dengan total produksi dengan rumus sebagai berikut $TR = Pq \times Q$, dimana TR adalah total revenue, Pq adalah harga per satuan unit dan Q adalah total produksi.

Apabila hasil produksi peternakan dijual ke pasar atau ke pihak lain, maka diperoleh sejumlah uang sebagai produk yang terjual tersebut. Besar atau kecilnya uang diperoleh tergantung dari pada jumlah barang dan nilai barang yang dijual. Barang yang dijual akan bernilai tinggi bila permintaan melebihi penawaran atau produksi sedikit. Jumlah produk yang dijual dikalikan dengan harga yang ditawarkan merupakan jumlah uang yang diterima sebagai ganti produk peternakan yang dijual inilah yang dinamakan penerimaan (Rasyaf, 2002).

Sedangkan Soekartawi (2006) menyatakan bahwa penerimaan kotor usaha tani adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha tani dikalikan dengan harga jual yang berlaku dipasaran. Adapun penerimaan usaha tani adalah merupakan hasil perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pernyataan ini dapat dirumuskan sebagai berikut $Tri = Yi \times Pyi$. Dimana TR adalah total penerimaan, Y adalah produksi yang diperoleh dalam suatu usaha tani (i), Py adalah harga Y.

Pendapatan bersih atau laba bersih sebelum pajak merupakan jumlah yang tersisa setelah semua pendapatan atau beban non-operasi diperhitungkan. Pendapatan non-operasi akan meliputi semua pendapatan yang diperoleh dari sumber-sumber lain, seperti bunga atau deviden yang didapat dari penanaman modal diluar, sedangkan untuk mengetahui laba bersih setelah pajak kita hanya perlu memperhitungkan pajak penghasilan (Downey dan Ericson, 1992).

Pendapatan usaha tani ada 2 macam yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih (keuntungan). Pendapatan kotor usaha tani yaitu keseluruhan hasil atau nilai uang dari hasil usaha tani. Pendapatan bersih usaha tani yaitu jumlah pendapatan kotor usaha tani dikurangi dengan biaya (Cahyono, 1995). Sedangkan Soekartawi (2003) menyatakan bahwa dalam menaksir pendapatan kotor petani peternak semua komponen produk yang tidak terjual harus dinilai berdasarkan harga pasar, sehingga pendapatan kotor petani peternak dihitung sebagai penjualan ternak ditambah nilai ternak yang digunakan untuk dikonsumsi rumah tangga atau dengan kata lain pendapatan kotor usaha tani adalah nilai produk total usaha tani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Sedangkan pendapatan bersih usaha tani adalah selisih antara pendapatan kotor usaha tani dengan pengeluaran total usaha tani. Dikatakan pula total pendapatan diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya dalam suatu proses produksi.

C. *Break Event Point (BEP)*

Menurut Herjanto (2007), analisis titik impas (*break event point*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. *Break event point (BEP)* merupakan suatu nilai dimana hasil penjualan produksi sama dengan biaya produksi, sehingga pengeluaran sama dengan pendapatan. Dengan demikian, pada saat itu usaha mengalami impas, tidak untung dan tidak rugi. Perhitungan BEP ini digunakan untuk menentukan batas minimum volume penjualan dan harga jual agar suatu perusahaan tidak rugi. Secara manual, nilai *break event point* dalam unit dan rupiah dapat diketahui dengan rumus :

- a) BEP unit dilakukan agar peternak dapat mengetahui titik impas penjualan suatu produk berdasarkan jumlah produk yang harus diproduksi atau dijual. BEP unit dapat ditentukan dengan jumlah biaya tetap dibagi dengan selisih harga jual produk per unit dengan biaya variabel per unit. Secara matematis *Break Event Point (BEP)* unit dirumuskan sebagai (Halim, 2012) :

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{TFC}}{\text{P-TVC}}$$

Keterangan :

TFC : *Total Fix Cost*

TVC : *Total Variable Cost*

P : harga jual per unit

- b) BEP harga didasarkan agar peternak dapat mengetahui titik impas penjualan produksi berdasarkan harga jual produk tersebut. BEP harga dapat ditentukan dengan total biaya dibagi dengan jumlah produk. Rumus BEP harga :

$$\text{BEP harga} = \frac{\text{TC}}{\text{Q}}$$

Keterangan :

TC : *Total Cost*

Q : *Quantity*

D. Return Cost Ratio (RCR)

Return Cost Ratio adalah cara untuk menghitung efisensi suatu usaha. Return cost ratio dapat digunakan sebagai petunjuk untuk mengetahui hasil antara penerimaan dengan pengeluaran atau biaya. Semakin besar nilai *Return Cost Ratio* semakin besar juga keuntungan dari usaha tersebut (Munawir, 2010). Menurut Suastina dan Kayana (2015), *Return Cost Ratio* adalah jumlah Ratio yang digunakan untuk melihat keuntungan relatif yang akan didapatkan dalam sebuah usaha. Untuk menghitung *Return Cost Ratio* dapat digunakan rumus perhitungan sebagai berikut :

$$\text{RCR} = \frac{\text{Return}}{\text{Cost}}$$

Keterangan :

RCR = *Return Cost Ratio*

Return = Penerimaan

Cost = Biaya Produksi

E. *Payback Periode (PBP)*

Payback Period (PBP) merupakan suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi yang didanai dengan aliran kas. Menurut Susanto dan Saneto (1994), *Payback Period* merupakan perhitungan jangka waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal yang ditanam pada proyek. Dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Payback Periode} = \frac{\text{Jumlah modal}}{\text{Penerimaan bersih}}$$

F. *Benefit Cost Ratio (BCR)*

Dalam kaitannya dengan usaha, *Benefit Cost Ratio* dapat dikatakan sebagai ratio perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha. Jika ratio menunjukkan hasil nol maka dikatakan bahwa usaha tidak memberikan keuntungan finansial. Demikian juga jika ratio menunjukkan angka kurang dari 1 maka usaha yang dilakukan tidak memberikan keuntungan dari kegiatan yang dilaksanakan (Rahim, 2008). BCR dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Benefit Cost Ratio} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$