

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Ayam Pedaging

Ayam pedaging merupakan jenis unggas yang dibudidayakan khusus untuk diambil dagingnya. Jenis unggul dari ayam ini dikenal dengan sebutan ayam broiler, yang diperoleh melalui proses persilangan, seleksi genetik, dan rekayasa pemuliaan yang dilakukan oleh perusahaan pembibit. Ayam pedaging termasuk dalam kelompok ternak unggas yang secara khusus dipelihara untuk memenuhi kebutuhan konsumsi daging (Yuwanta, 2004). Menurut (Rahayu, 2011), ayam domestik yang kini banyak dipelihara manusia berasal dari ayam liar yang telah mengalami proses domestikasi, yang diperkirakan telah berlangsung seiring dengan keberadaan manusia di bumi. Ayam hasil penjinakan ini kemudian mengalami proses perkawinan silang yang dilakukan oleh manusia untuk menghasilkan keturunan dengan sifat-sifat unggul. Secara taksonomi, ayam yang termasuk dalam klasifikasi sebagai berikut: Kingdom: *Animalia* Subkingdom: *Metazoa* Filum: *Chordata* Subfilum: *Vertebrata* Kelas: *Aves* Ordo: *Galliformes* Famili: *Phasianidae* Genus: *Gallus* Spesies: *Gallus gallus* (Rahayu, 2011). Beberapa strain ayam pedaging komersial yang dikenal luas di Indonesia antara lain: *Cobb*, *Ross*, *Lohmann Meat*, *Hubbard*, *Hubbard JA57*, *Hubbard*, *Hybro PG+*, dan *AA Plus*. Ayam jenis ini dipilih karena memiliki karakteristik pertumbuhan yang cepat, bentuk dada yang lebar dengan akumulasi daging yang optimal, serta warna bulu putih yang umumnya disukai konsumen (Kartasudjana dan Suprijatna, 2010).

Keunggulan yang dimiliki oleh ayam ras pedaging menjadikannya sebagai pilihan favorit dalam usaha peternakan, sehingga banyak orang tertarik untuk membudidayakannya. Berdasarkan standar pertumbuhan, ayam broiler (DOC) pada usia satu minggu idealnya memiliki bobot tubuh sekitar 160–170 gram per ekor. Memasuki usia dua minggu, bobot ayam diperkirakan meningkat menjadi sekitar 2,4 kali lipat dari bobot minggu pertama. Pada minggu ketiga, ayam pedaging seharusnya telah mencapai bobot sekitar 1 kg, dan saat memasuki minggu keempat, bobotnya diharapkan mencapai kisaran 2 kg (Udjianto, 2016). Pertumbuhan bobot badan yang relatif cepat pada ayam pedaging menjadi salah

satu faktor utama mengapa jenis ayam ini sangat diminati oleh peternak. Hal ini menjadi salah satu faktor yang mendorong banyak pihak untuk terlibat dalam bisnis ayam pedaging. Oleh karena itu, potensi maksimal ayam pedaging dapat dicapai melalui pemahaman yang mendalam mengenai karakteristik ayam pedaging serta identifikasi berbagai kebutuhan yang mendukung pencapaian performa optimalnya. Salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan adalah kenyamanan ayam selama proses pemeliharaan ayam pedaging memiliki potensi pertumbuhan optimal apabila didukung oleh faktor pemeliharaan yang tepat (Sunarno, 2022). Salah satu keunggulan utama dalam beternak ayam pedaging adalah masa pemeliharaannya yang relatif singkat, sehingga memungkinkan peternak untuk memperoleh kembali modal investasi dalam waktu yang lebih cepat (Walid, 2021).

Fase Pertumbuhan Ayam pedaging berdasarkan kecepatannya dibagi menjadi dua tahap utama, yaitu fase *starter*, yang berlangsung sejak ayam berumur 1 hingga 21 hari, dan fase *finisher*, yang dimulai pada umur 22 hari hingga 35 hari atau hingga mencapai umur potong sesuai kebutuhan (Murwani, 2010). Tahap pertumbuhan awal, yakni fase *starter*, merupakan periode penting di mana anak ayam (DOC) membutuhkan induk pengganti atau *brooding*. Fungsi utama dari *brooding* adalah untuk menciptakan lingkungan yang sehat, nyaman, dan efisien guna mendukung pertumbuhan optimal anak ayam. Fase *brooding* dianggap sebagai tahap paling krusial, karena berpengaruh langsung terhadap performa ayam pada fase berikutnya, yaitu fase *finisher*. Pada umur 0 hingga 14 hari, terjadi proses perbanyakan sel (*hyperplasia*), sedangkan pada umur 2 hingga 4 minggu, berlangsung proses pembesaran sel (*hypertrophy*) (Fatmaningsih et al., 2016).

2.2 Pola Kemitraan dalam Budidaya Ayam Pedaging

Kemitraan dalam usaha peternakan merupakan bentuk kerja sama antar pelaku usaha peternakan yang didasarkan pada prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat, saling menguntungkan, menghargai satu sama lain, bertanggung jawab, dan saling bergantung (Kementerian Pertanian, 2017). Penerapan model kemitraan tidak hanya bertujuan untuk mengatasi kendala permodalan, keterbatasan penguasaan teknologi, serta menjamin akses

pemasaran, tetapi juga diharapkan mampu meningkatkan pendapatan peternak. Namun demikian, kemitraan yang dijalankan harus memberikan manfaat bagi seluruh pihak yang terlibat, agar dapat berlangsung secara berkelanjutan (Purnaningsih, 2017). Lebih dari itu, kemitraan juga berperan dalam memperkuat mekanisme pasar serta mendorong terciptanya iklim persaingan usaha yang efisien dan produktif (Santosa, 2016). Dalam praktiknya, pola kemitraan di sektor peternakan dapat diterapkan melalui berbagai skema, antara lain: pola inti-plasma, pola bagi hasil, pola sewa, perdagangan umum, serta subkontrak.

2.2.1 Pola Kemitraan Inti-Plasma

Kemitraan inti-plasma adalah suatu bentuk kolaborasi antara peternak dan perusahaan peternakan maupun perusahaan dari sektor terkait, di mana perusahaan bertindak sebagai pihak inti, sementara peternak berperan sebagai pihak plasma. Model ini ditujukan untuk menciptakan sinergi melalui alih teknologi dan manajemen usaha dari perusahaan inti kepada plasma.

1. Pihak Inti

- a. Merupakan perusahaan peternakan skala menengah atau besar, atau perusahaan lain yang bergerak di sektor pendukung.
- b. Bertanggung jawab sebagai penyedia sarana produksi, termasuk input utama yang dibutuhkan plasma.
- c. Berperan sebagai pembeli hasil produksi dari plasma berdasarkan harga yang telah disepakati sebelumnya.
- d. Memberikan pendampingan dan pembinaan yang mencakup aspek teknis budidaya, manajemen usaha, akses pembiayaan, pemasaran, jaminan usaha, serta penguasaan teknologi yang relevan.
- e. Menyediakan bantuan tambahan untuk mendukung peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha plasma.

2. Pihak Plasma

- a. Dapat berupa individu peternak, kelompok peternak, gabungan kelompok peternak, atau koperasi peternakan.
- b. Melaksanakan kegiatan produksi dengan mengolah input yang diberikan oleh pihak inti menjadi produk sesuai kebutuhan.

- c. Wajib menjual atau memasok hasil produksinya kepada pihak inti, sesuai dengan harga dan standar mutu yang telah disepakati bersama.

Tujuan Pola Kemitraan Inti-Plasma

1. Terjalin hubungan kerja sama yang bersifat saling menguntungkan antara pihak inti dan plasma secara timbal balik.
2. Plasma dapat diberdayakan secara optimal dalam hal penguasaan teknologi, akses permodalan, dan penguatan kelembagaan usaha dan lain-lain.
3. Mengoptimalkan skala ekonomi pada unit plasma guna mencapai tingkat efisiensi yang lebih tinggi.
4. Meningkatkan nilai keunggulan serta daya saing produk yang dihasilkan oleh peternak plasma.

Distribusi keuntungan dan risiko dalam pola kemitraan inti-plasma ditentukan berdasarkan proporsi kontribusi jasa serta persentase modal yang diberikan oleh masing-masing pihak, sebagaimana telah disepakati dan dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis. Kesepakatan ini mencakup kontribusi masing-masing mitra, harga input produksi seperti pakan, bibit, obat-obatan, vaksin, serta vitamin, dan juga harga jual produk akhir. Penetapan harga produk hasil usaha dilakukan dengan mempertimbangkan biaya pokok produksi serta kualitas produk, yang seluruhnya diatur secara rinci dalam perjanjian kemitraan (Ditjen PKH, 2019).

2.2.2 Pola Kemitraan Bagi Hasil

Kemitraan dengan pola bagi hasil merupakan bentuk kerja sama antara sesama peternak atau antara peternak dengan perusahaan peternakan maupun perusahaan di sektor lain, di mana salah satu pihak bertindak sebagai pemilik usaha atau penyedia modal, sementara pihak lainnya berperan sebagai pengelola usaha. Dalam model kemitraan ini, setiap pihak memberikan kontribusi berdasarkan kapasitas dan sumber daya yang dimiliki, yang kemudian dituangkan secara formal dalam bentuk perjanjian kerja sama. Adapun pembagian keuntungan dan risiko kerugian dilakukan berdasarkan persentase yang telah disepakati bersama dan tercantum dalam kesepakatan tersebut. Kemitraan pola bagi hasil dapat dilaksanakan dalam tiga bentuk hubungan, yaitu:

1. Antar peternak;

2. Antara peternak dan perusahaan di bidang peternakan;
3. Antara peternak dan perusahaan dari sektor lain.

Karakteristik dan Peran Masing-Masing Pihak dalam Pola Bagi Hasil:

1. Perusahaan peternakan atau perusahaan di sektor lain berfungsi sebagai pemilik usaha atau pihak yang menyediakan pembiayaan, baik secara parsial maupun penuh.
2. Peternak bertanggung jawab sebagai pelaksana kegiatan budidaya dan memberikan kontribusi sesuai dengan kapasitas serta sumber daya yang dimiliki.
3. Didalam kemitraan antar Salah satu peternak berperan sebagai penyedia sebagian atau seluruh modal usaha, sementara peternak lainnya bertindak sebagai pelaksana kegiatan budidaya.
4. Pembagian keuntungan dalam hubungan kemitraan dilakukan berdasarkan pendapatan bersih yang dihasilkan dari kegiatan usaha. Sementara itu, Jika usaha mengalami kerugian, maka beban kerugian tersebut akan dipikul secara bersama oleh kedua belah pihak, atau disesuaikan dengan ketentuan yang telah diatur dalam perjanjian kerja sama sebelumnya (Ditjen PKH, 2019).

2.2.3 Pola Kemitraan Sewa

Pola kemitraan berbasis sewa merupakan bentuk kerja sama usaha di mana salah satu pihak menyewakan sarana dan prasarana usaha, termasuk kandang dan/atau ternak, dalam periode tertentu yang didasarkan pada kelayakan usaha. Dalam sistem kemitraan ini, pihak penyewa memiliki tanggung jawab untuk menanggung seluruh biaya operasional yang timbul selama masa sewa berlangsung, seperti biaya listrik, air, dan pengelolaan limbah, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati dalam perjanjian. Selain itu, dalam praktiknya, penyewa diperbolehkan untuk mempekerjakan pemilik kandang sebagai tenaga kerja dalam kegiatan operasional, dengan pemberian upah atau imbalan jasa yang telah ditentukan secara bersama (Ditjen PKH, 2019).

2.2.4 Sistem Kemitraan Perdagangan Umum

Sistem Kemitraan dengan pola perdagangan umum merupakan bentuk kerja sama antara dua pihak, khususnya dalam aspek pemasaran, penyediaan lokasi distribusi, dan pasokan produk. Pola kemitraan ini harus didasarkan pada mekanisme pembayaran yang adil, tanpa merugikan salah satu pihak yang terlibat. Dalam model kemitraan ini, perusahaan peternakan atau entitas usaha lainnya berperan sebagai penerima produk, sementara peternak bertindak sebagai pemasok produk yang dibutuhkan. Peternak memiliki tanggung jawab untuk memproduksi komoditas yang sesuai dengan kebutuhan mitra usaha. Adapun peran dan karakteristik masing-masing pihak dijelaskan sebagai berikut:

1. Peternakan atau Perusahaan di Bidang Lain
 - a. Bertugas dalam kegiatan pemasaran produk, penyediaan lokasi distribusi, atau penerimaan hasil pasokan.
 - b. Menetapkan standar mutu dan persyaratan keamanan produk yang harus dipenuhi oleh pemasok.
2. Peternak
 - a. Melaksanakan kegiatan produksi dan penyediaan produk sesuai dengan standar mutu yang telah ditetapkan oleh Perusahaan Peternakan atau perusahaan lain yang terkait.
 - b. Mengelola serta memanfaatkan fasilitas atau lokasi yang telah disediakan oleh Perusahaan Peternakan atau perusahaan mitra lainnya secara optimal.

Pola perdagangan umum memberikan keuntungan berupa adanya jaminan harga atas produk yang dihasilkan serta kualitas produk yang telah disepakati sebelumnya. Namun demikian, terdapat sejumlah kelemahan yang kerap muncul dalam pelaksanaan pola ini. Salah satunya adalah kecenderungan perusahaan besar, seperti jaringan ritel modern, untuk menetapkan secara sepihak ketentuan terkait harga, volume pembelian, jadwal pembayaran (termin), dan hal-hal lainnya, yang pada akhirnya dapat merugikan pihak peternak. Agar pola kemitraan dapat berjalan secara adil dan saling menguntungkan, maka perlu ada kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak mengenai standar kualitas produk, harga jual, mekanisme pengembalian produk yang rusak atau tidak laku,

serta sistem dan waktu pembayaran. Semua poin kesepakatan tersebut perlu dituangkan dalam perjanjian tertulis sebagai dasar hukum pelaksanaan kemitraan (Ditjen PKH, 2019).

2.2.5 Kemitraan Pola Subkontrak

Pola kemitraan subkontrak merupakan bentuk kerja sama antara peternak dan perusahaan peternakan atau perusahaan dari sektor terkait, yang bertujuan untuk memproduksi barang atau komponen yang dibutuhkan oleh perusahaan tersebut. Kemitraan ini mendukung kelancaran proses produksi, baik dalam hal penyediaan bahan baku, dukungan teknologi, pendanaan, hingga pengaturan sistem pembayaran. Dalam implementasinya, perusahaan mitra dapat memberikan berbagai bentuk dukungan kepada peternak, di antaranya:

1. Mengambil alih sebagian proses produksi atau pembuatan komponen tertentu. Menyediakan bahan baku produksi dengan jumlah dan harga yang disepakati.
2. Menjamin ketersediaan bahan baku dengan kuantitas dan harga yang telah disepakati bersama.
3. Memberikan bimbingan teknis maupun manajerial, seperti peningkatan kualitas produk, keamanan pangan, efisiensi produksi, kesinambungan usaha, strategi pemasaran, hingga peningkatan kapasitas sumber daya manusia.
4. Memfasilitasi akses terhadap teknologi, termasuk penguasaan dan pengembangannya sesuai kebutuhan produksi.
5. Menyediakan skema pembiayaan serta sistem pembayaran yang tidak merugikan pihak peternak

Dalam pola kemitraan subkontrak, perusahaan peternakan atau entitas bisnis di sektor lain bertindak sebagai kontraktor utama, sementara peternak berperan sebagai subkontraktor. Hubungan kerja sama ini mengatur pembagian tanggung jawab dan peran secara jelas di antara kedua pihak, dengan karakteristik sebagai berikut:

1. Perusahaan Peternakan/Perusahaan di Sektor Terkait
 - a. Berperan sebagai kontraktor utama dalam sistem kemitraan.
 - b. Memberikan dukungan dalam proses produksi, termasuk penyediaan sarana, teknologi, dan pendampingan teknis kepada peternak.

2. Peternak:

- a. Bertindak sebagai subkontraktor yang menjalankan kegiatan produksi sesuai dengan kesepakatan.
- b. Bertugas memproduksi komoditas ternak yang dibutuhkan oleh perusahaan mitra.

Pola kemitraan subkontrak ini memberikan sejumlah manfaat, antara lain transfer teknologi, dukungan permodalan, peningkatan keterampilan, serta jaminan pemasaran hasil produksi bagi kelompok peternak mitra. Pembagian keuntungan maupun risiko dalam kemitraan ini dilakukan berdasarkan tingkat kontribusi masing-masing pihak serta ditentukan oleh harga dan kualitas produk ternak yang dihasilkan, sebagaimana telah disepakati dalam perjanjian kerja sama (Ditjen PKH, 2019).

2.3 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha merupakan suatu alat evaluatif untuk menilai apakah sebuah kegiatan usaha yang telah atau akan dijalankan tergolong layak atau tidak (Santa, 2020). Kajian ini juga berfungsi untuk mengidentifikasi potensi risiko atau hambatan yang mungkin muncul di masa mendatang (Affandi, 2019). Dalam konteks pengambilan keputusan investasi, analisis kelayakan memegang peranan yang sangat penting, terutama sebagai dasar dalam mengembangkan usaha yang telah berjalan (Abou-Moghli dan Al-Abdallah, 2012). Bagi entitas bisnis yang berorientasi pada maksimalisasi laba, hal yang paling utama untuk dipertimbangkan adalah periode pengembalian modal yang telah ditanamkan. Dengan kata lain, sebelum suatu proyek usaha direalisasikan, perlu dihitung secara cermat Jangka waktu yang diperlukan untuk memulihkan kembali dana investasi awal yang telah dikeluarkan dalam suatu kegiatan usaha. dan apakah proyek atau usaha yang akan dijalankan benar-benar dapat mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dalam proyek tersebut dalam jangka waktu tertentu dan dapat memberikan Suatu usaha dinilai layak untuk dijalankan apabila mampu menghasilkan keuntungan finansial sebagaimana yang telah ditargetkan. Jika tidak, maka sebaiknya usaha tersebut tidak dilanjutkan (Kasmir dan Jakfar, 2015). Secara umum, kelayakan usaha merujuk pada proses evaluasi secara mendalam untuk menilai apakah kegiatan usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang melebihi biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain,

suatu usaha dikatakan layak jika dapat memberikan laba finansial yang sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha (Kasmir & Jakfar, 2015).

Sementara itu, bisnis adalah aktivitas ekonomi yang dijalankan dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan, khususnya dalam bentuk pendapatan finansial. Oleh karena itu, studi kelayakan bisnis menjadi alat penting dalam menentukan apakah sebuah usaha patut untuk direalisasikan atau tidak. Selain aspek keuntungan, terdapat pula aspek-aspek kelayakan usaha lainnya yang perlu dipertimbangkan dalam menilai potensi keberhasilan suatu bisnis, antara lain adalah:

1. lokasi

Penentuan lokasi usaha memegang peran penting dalam mendukung keberhasilan bisnis, sebab lokasi yang strategis dapat menjadi keunggulan kompetitif. Lokasi operasional dapat berbeda dari lokasi administratif atau perkantoran. Pemilihan lokasi yang tepat akan berpengaruh signifikan terhadap besarnya biaya operasional dan investasi, sedangkan keputusan yang keliru dalam penentuan lokasi dapat menimbulkan beban finansial yang tidak terduga bagi perusahaan. Pemilihan lokasi usaha dipengaruhi oleh sejumlah faktor penting, antara lain ketersediaan bahan baku, kedekatan dengan pasar target, kemudahan akses terhadap sumber energi dan air, keberadaan jaringan komunikasi, ketersediaan tenaga kerja, serta tersedianya infrastruktur transportasi yang memadai.

2. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, setiap perusahaan dituntut untuk memiliki sumber daya manusia yang kompeten, tangguh, dan berkualitas tinggi agar mampu bersaing dan mempertahankan eksistensinya, tak hanya itu pemberian gaji yang layak juga harus dilakukan oleh perusahaan. Manajemen sumber daya manusia merupakan bagian yang berhubungan dengan keputusan organisasi yang berdampak pada angkatan kerja atau angkatan kerja potensial perusahaan. Organisasi membutuhkan kemampuan manajerial dan sumber daya manusia, dan menerapkan prosedur untuk tujuan kepuasan konsumen. Kunci keunggulan bersaing adalah menambah output dengan input minimal, sementara pada saat yang sama meningkatkan kualitas

produk atau jasa dan kepuasan konsumen. Dengan kata lain, perusahaan perlu memberikan nilai tambah kepada konsumen dan menawarkan keunikan (Nugroho, 2021).

3. Aspek perizinan

Mengacu pada Peraturan Menteri Pertanian Nomor 15 Tahun 2021 tentang Standar Kegiatan Usaha dan Standar Produk pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Pertanian (Kermentan, 2021), yang dimaksud dengan budi daya ayam ras pedaging adalah usaha yang dilakukan di suatu tempat tertentu untuk anak ayam berumur satu hari sampai dengan produksi. Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian Nomor 14 Tahun 2020 tentang Pendaftaran dan Perizinan Usaha Peternakan (Kermentan, 2020), Budidaya ayam ras pedaging dapat dilakukan oleh berbagai jenis pelaku usaha, antara lain:

- a. Peternak, yang mencakup individu Warga Negara Indonesia (WNI) maupun badan usaha.
- b. Perusahaan Peternakan, baik berbentuk perorangan maupun korporasi, yang dapat berstatus badan hukum maupun non-badan hukum. Selain itu, kegiatan ini juga dapat dilakukan oleh institusi tertentu seperti lembaga riset, institusi pendidikan, dan organisasi lainnya.

Menurut Kementerian Pertanian (2021), usaha budidaya ayam ras pedaging dapat dilaksanakan dalam berbagai skala produksi, yaitu:

- a. Skala Mikro: Dioperasikan oleh peternak dengan kapasitas produksi maksimal 5.000 ekor per siklus.
- b. Skala Kecil: Memiliki kapasitas antara 5.001 hingga 50.000 ekor per siklus.
- c. Skala Menengah: Dioperasikan oleh perusahaan peternakan dengan kapasitas 50.001 hingga 1.000.000 ekor/siklus.
- d. Skala Besar: Produksi mencapai lebih dari 1.000.000 ekor/siklus.

Perizinan usaha dalam kegiatan budi daya ayam ras pedaging diawali dengan langkah penting yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku usaha, yakni penetapan Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yang sesuai dengan jenis kegiatan usaha yang

dijalankan. Pemilihan KBLI yang sesuai sangat krusial karena berpengaruh terhadap jenis perizinan yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha, khususnya dalam pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB). Salah satu KBLI yang relevan adalah KBLI 01461, dengan judul “Budidaya Ayam Ras Pedaging”. Deskripsi KBLI 01461 mencakup aktivitas peternakan yang berfokus pada budidaya ayam ras untuk menghasilkan produk ayam pedaging. KBLI ini bersifat inklusif karena dapat diterapkan oleh semua jenis skala usaha, mulai dari mikro, kecil, menengah, hingga besar. Bagi para pelaku usaha yang termasuk dalam kategori usaha mikro dan kecil, terdapat standar kegiatan usaha budidaya ayam ras pedaging yang perlu dipenuhi:

- a. Persyaratan Umum: (Belum ditentukan secara spesifik)
- b. Persyaratan Khusus: (Belum diuraikan)
- c. Sarana Produksi: Harus memiliki fasilitas berupa kandang pemeliharaan, penyediaan pakan dan air minum, serta ketersediaan obat-obatan hewan.
- d. Struktur Organisasi dan SDM: Terdiri dari pemilik ternak dan petugas kandang yang menangani operasional harian.
- e. Pelayanan: (Tidak dicantumkan)
- f. Persyaratan Produk/Proses/Jasa: Proses produksi wajib mengikuti SOP budidaya ayam yang telah ditetapkan serta memenuhi persyaratan kesehatan hewan.
- g. Sistem Manajemen Usaha: (Belum dijelaskan)

Untuk Usaha Menengah dan Besar

- a. persyaratan Umum: Wajib memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan menjalankan Persyaratan mengenai jenis, komoditas, galur dan lokasi usaha peternakan Rekomendasi bibit dan/atau benih yang akan dikembangkan dari komisi bibit ternak dalam hal galur yang akan digunakan atau yang dikembangkan merupakan galur baru.
- b. Persyaratan Khusus: Skala usaha menengah Penerapan cara budi Memiliki skala usaha pada tingkat menengah serta menerapkan teknik budi daya ayam ras pedaging yang baik paling lambat 6 bulan Memenuhi *self-declare* terhadap standar kegiatan usaha

- budi daya paling lambat 6 bulan Menyampaikan laporan populasi dan produksi setiap 3 bulan Skala usaha besar Batasan *Good Farming Practice* (GFP) dan atau peraturan lainnya paling lambat 6 bulan Menyampaikan laporan populasi dan produksi setiap 3 bulan Menyampaikan laporan realisasi rencana kerja pembangunan unit usaha peternakan sesuai ketentuan kementerian/lembaga Melakukan kemitraan usaha selama melakukan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan perundang-undangan paling lambat 6 bulan dan dilakukan selama berusaha.
- c. Sarana: Meliputi fasilitas fisik dan perlengkapan utama, seperti bangunan kandang, peralatan dan mesin peternakan, tenaga medis hewan (dokter hewan), serta ketersediaan pakan dan obat-obatan hewan yang digunakan sesuai kebutuhan, khususnya untuk usaha budi daya ayam ras pedaging.
 - d. Struktur Organisasi dan Sumber Daya Manusia (SDM): Untuk usaha berskala menengah, diperlukan struktur organisasi yang jelas serta SDM yang memiliki kompetensi teknis di bidang budi daya, pakan, produksi, reproduksi, penyakit hewan, serta mampu menerapkan keselamatan dan keamanan kerja Skala usaha besar Memiliki manajer, penyelia, operator, pencatat , dokter hewan, petugas vaksin (dengan menguraikan tugas dan fungsi masing-masing).
 - e. Pelayanan Menyediakan informasi terkait tata cara pemeliharaan, standar hasil produksi, harga produk, serta prosedur atau mekanisme dalam memperoleh produk tersebut.
 - f. Persyaratan terkait proses merujuk pada kepatuhan terhadap Standar Operasional Prosedur dalam budi daya/Good Farming Practice (GFP) disusun berdasarkan ketentuan kesehatan hewan serta mengacu pada standar dan regulasi lain yang berlaku.
 - g. Pada skala usaha menengah hingga besar, diperlukan penerapan sistem manajemen usaha yang Menetapkan prosedur yang efektif dan terdokumentasi dengan mencakup beberapa aspek penting, seperti perencanaan, pengelolaan, komunikasi, pelayanan kepada pelanggan, upaya peningkatan berkelanjutan dalam mutu pelayanan, serta penerapan tindakan korektif dan preventif.

4. Aspek finansial

Analisis finansial merupakan suatu proses penilaian yang bertujuan untuk memberikan estimasi nilai dalam satuan rupiah terhadap berbagai komponen usaha yang relevan sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan bisnis (Sofyan, 2004). Aspek ini meliputi evaluasi terhadap pendapatan, kebutuhan modal kerja, biaya operasional, serta aliran kas (cash flow) yang dihasilkan dari aktivitas usaha. Dalam penelitian ini, peneliti mengevaluasi kondisi keuangan usaha melalui pendekatan kuantitatif menggunakan sejumlah rumus dan formula keuangan yang telah ditetapkan sebelumnya. perhitungan BEP, R/C, dan PP.

2.4 Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan bentuk analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan berada dalam kondisi tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian. Menurut (Azhari, 2020), BEP berguna diperlukan agar investasi yang dilakukan tidak menghasilkan rugi maupun laba. BEP produksi adalah titik impas yang dihitung berdasarkan jumlah produk. Terdapat dua jenis pendekatan dalam analisis BEP, yaitu:

1. BEP Produksi Merupakan titik impas yang dihitung berdasarkan jumlah satuan produk yang harus diproduksi.
2. BEP Harga Merupakan titik impas yang dihitung berdasarkan harga jual per unit dengan asumsi volume produksi tertentu.

2.5 Analisis *Revenue Cost Ratio* (Rasio R/C)

R/C Ratio merupakan indikator efisiensi usaha yang dihitung dari perbandingan antara total penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan selama satu siklus produksi. Usaha dikategorikan menguntungkan atau layak dijalankan apabila nilai rasio ini lebih besar dari satu ($R/C > 1$). Sebaliknya, jika nilai R/C kurang dari satu ($R/C < 1$), maka usaha tersebut dianggap tidak layak secara ekonomi. Sementara itu, apabila nilai rasio sama dengan satu ($R/C = 1$), berarti usaha berada pada titik *break even* atau impas,

yang artinya tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian (Rahim dan Hastuti, 2014). Dalam penelitian ini, tingkat efisiensi finansial usaha dianalisis menggunakan pendekatan *R/C Ratio*, sesuai dengan formula yang disampaikan (Nugroho dan Mas'ud, 2020),

2.6 Payback Period (PP)

Payback Period adalah periode waktu yang diperlukan untuk memulihkan kembali jumlah dana investasi yang telah dikeluarkan pada awal kegiatan usaha. Perhitungan ini dilakukan dengan mengukur berapa lama arus kas bersih (*net cash flow*) dapat menutupi total biaya investasi. Metode ini dikenal karena sifatnya yang sederhana, berbasis arus kas nyata, serta tidak menggunakan pendekatan laba akuntansi (*accounting profit*) (Astawinetu dan Handini, 2020).

2.7 Modal Usaha

Modal merupakan komponen yang sangat penting dalam menjalankan suatu kegiatan usaha. Sebelum proses produksi atau operasional dimulai, ketersediaan modal harus sudah terpenuhi sebagai salah satu faktor penunjang utama. Besarnya jumlah modal yang dimiliki akan memberikan pengaruh langsung terhadap pertumbuhan dan pencapaian pendapatan usaha (Safitri, 2018). Secara umum, modal usaha dapat diklasifikasikan menjadi tiga jenis utama, yaitu:

1. Modal Investasi Merupakan jenis modal yang dialokasikan untuk kebutuhan jangka panjang, seperti pembelian aset tetap atau peralatan usaha. Nilainya relatif besar karena digunakan dalam jangka waktu lama. Namun, nilai modal ini mengalami penyusutan seiring waktu, baik secara tahunan maupun bulanan.
2. Modal Kerja Modal ini digunakan untuk mendukung proses produksi atau penyediaan barang dagangan. Pengeluaran modal kerja biasanya bersifat berkala, baik secara bulanan maupun sesuai kebutuhan operasional tertentu.
3. Modal Operasional Jenis modal ini digunakan untuk membiayai keperluan operasional harian atau bulanan, seperti gaji karyawan, biaya listrik, air, dan kebutuhan rutin lainnya yang mendukung kelangsungan usaha.

2.8 Total Biaya Produksi

Total Biaya produksi merujuk pada seluruh pengeluaran yang diperlukan dalam proses menghasilkan suatu produk. Agar suatu usaha dapat berjalan secara optimal, dibutuhkan pengorbanan sumber daya atau sarana ekonomi tertentu yang memiliki nilai tukar, dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan (Sudarmanto, 2020). Sumber daya tersebut, yang dinilai dalam bentuk uang, mencakup biaya-biaya yang telah terjadi, sedang berlangsung, maupun yang diperkirakan akan muncul untuk kepentingan tertentu. Dalam konteks ini, istilah biaya digunakan untuk menggambarkan penggunaan sumber daya ekonomi tersebut (Winarso, 2014). Pada usaha peternakan ayam broiler dengan sistem kemitraan, struktur biaya produksi cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan sistem mandiri. Namun demikian, tingkat pendapatan yang diperoleh pada pola kemitraan umumnya juga lebih besar dibandingkan dengan peternakan mandiri (Walid, 2021). Secara umum, biaya dalam suatu usaha dibedakan menjadi dua kategori utama, yaitu:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) – biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
2. Biaya Variabel (*Variable Cost*) – biaya yang berubah-ubah sesuai dengan tingkat produksi.

2.8.1 Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap dalam usaha peternakan ayam pedaging adalah pengeluaran yang tidak berubah meskipun ada fluktuasi jumlah produksi. Ini berarti biaya tersebut konstan, tidak terpengaruh oleh peningkatan atau penurunan populasi ayam yang dipelihara. Pendapat ini sejalan dengan pernyataan (Azhari, 2020) yang menjelaskan bahwa biaya tetap bersifat konstan pada berbagai tingkat *output* produksi.

Komponen-komponen biaya tetap (*fixed cost*) dalam usaha peternakan ayam broiler meliputi:

1. Biaya sewa lahan: Pembayaran tetap yang harus dilakukan tanpa memperhatikan jumlah produksi yang dihasilkan.

2. Biaya penyusutan kandang dan peralatan: Salah satu komponen biaya tetap terbesar yang harus ditanggung oleh peternak.
3. Pajak: Kontribusi wajib kepada negara sesuai ketentuan perundang-undangan.
4. Biaya pembangunan kandang: Pengeluaran yang diperlukan untuk pembangunan kandang dan fasilitas pendukung lainnya

Penyusutan merupakan suatu proses dalam akuntansi yang bertujuan untuk mendistribusikan nilai perolehan aset tetap sebagai beban secara teratur dan sistematis selama umur manfaat aset tersebut, yang dapat memengaruhi nilai keuntungan usaha (Harefa & Hulu, 2022)

2.8.2 Biaya Tidak Tetap (Biaya Variabel)

Biaya variabel merupakan jenis biaya yang digunakan dan habis pakai dalam satu siklus produksi pada periode tertentu (Pakage, 2022). Besarnya biaya ini berfluktuasi seiring dengan jumlah produksi yang dihasilkan oleh unit usaha, Komponen biaya produksi meliputi pengeluaran untuk pembelian bibit (DOC), pakan, obat-obatan dan vaksin, biaya listrik, serta upah tenaga kerja, yang seluruhnya dinyatakan dalam satuan mata uang rupiah (Simanjutak, 2018). Total akumulasi pengeluaran selama proses produksi mencerminkan biaya keseluruhan usaha. Sementara itu, keuntungan bersih (profit) diperoleh dari selisih antara total pendapatan dan total biaya produksi dalam suatu kegiatan usaha (Syamita, 2021).

2.9 Penerimaan Pada Pola Kemitraan

Penerimaan merupakan modal penting yang harus diupayakan oleh setiap individu guna memenuhi kebutuhan hidupnya, mulai dari ulai dari kebutuhan primer hingga kebutuhan sekunder. Tujuan utama dari analisis penerimaan adalah untuk mengevaluasi sejauh mana usaha mampu memenuhi berbagai kebutuhan tersebut adalah untuk menggambarkan kondisi aktual berdasarkan aktivitas ekonomi yang telah dilakukan di masa lalu. Selain itu, perhitungan analisis penerimaan juga berfungsi sebagai tolok ukur keberhasilan suatu tindakan berdasarkan konsep atau rencana yang telah dirancang sebelumnya (Murti, 2021).

Dalam konteks usaha peternakan, tingkat pendapatan sangat bergantung pada besarnya penerimaan usaha, yang pada gilirannya ditentukan oleh jumlah

produksi ayam serta harga jualnya (Riduwan & Prasetyo, 2020). Penerimaan usaha dihitung dari hasil perkalian antara volume produksi dengan harga jual per unit. (Simanjuntak, 2018) juga menjelaskan bahwa penerimaan peternak diperoleh dari pengalihan harga jual per ekor ayam dengan jumlah ayam yang dihasilkan dalam satu periode produksi. Secara umum, sedangkan pendapatan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih.

Pendapatan kotor mencakup seluruh nilai produksi, termasuk produk yang tidak dijual namun tetap memiliki nilai ekonomis Berdasarkan harga pasar, pendapatan kotor peternak diperoleh dari akumulasi nilai penjualan ternak serta nilai ternak yang dikonsumsi oleh rumah tangga peternak. Dengan kata lain, pendapatan kotor usaha tani mencerminkan total nilai output yang dihasilkan dalam suatu periode, mencakup hasil yang dijual maupun yang dimanfaatkan untuk konsumsi sendiri (Riyanto, 2020). Dalam pola kemitraan peternakan ayam *broiler*, pendapatan kotor plasma diperoleh dari total pembayaran yang diberikan perusahaan inti sebagai imbalan atas proses pemeliharaan dan produksi ayam oleh peternak plasma (Putri dan Yuliandri, 2021).

Pendapatan bersih didefinisikan sebagai selisih antara total penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi (Ferawati dan Syam, 2021). Pada pola kemitraan, pendapatan bersih peternak mitra diperoleh dari selisih antara penerimaan bersih yang diberikan oleh perusahaan inti dengan seluruh biaya operasional yang menjadi tanggung jawab peternak. Berbeda halnya dengan sistem peternakan mandiri, di mana pendapatan bersih dihitung dari selisih antara total pendapatan hasil penjualan ayam dengan seluruh biaya yang dikeluarkan secara mandiri per siklus panen dengan biaya bahan baku serta seluruh beban operasional (Aulia, 2017). Sementara itu, Saragih (2015) menjelaskan bahwa pendapatan bersih per periode produksi dapat diperoleh antara total penerimaan dan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam satu siklus produksi. Adapun rumus untuk menghitung total penerimaan mengacu pada pendapat (Soekartawi, 2012)

2.10 Keuntungan (*Profit*)

Keuntungan (*Profit*) merupakan selisih antara total pendapatan yang diperoleh dan total biaya yang dikeluarkan oleh peternak dalam satu siklus

produksi atau panen. Hal ini sejalan dengan pendapat (Suryana, 2013) yang menyatakan bahwa keuntungan adalah hasil pengurangan antara pendapatan total dan biaya total. Keuntungan juga dapat dipahami sebagai kenaikan nilai kekayaan yang diperoleh dari suatu usaha yang dikelola oleh seorang pelaku usaha atau investor, sebagai hasil dari investasi modal yang ditanamkan (Hanafiah, 2018).

