

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Ayam Pedaging

Ayam pedaging (*broiler*) merupakan ayam ras unggul yang ditenakan dari ras ayam hibrida dengan produktivitas tinggi terutama dalam hal produksi ayam pedaging. Untuk menciptakan kualitas genetik harus memperhatikan lingkungan sekitar, seperti makanan berkualitas tinggi, sumber air yang stabil, pencegahan penyakit dan perawatan kesehatan (Edy dkk, 2019). Seorang peternak ayam pedaging harus memperhatikan faktor-faktor yang menunjang pertumbuhan ayam pedaging dan dapat memanejemen pemeliharaan ayam agar tidak terjadi menurunnya kualitas ayam pedaging tersebut dan menyebabkan kerugian.

Ayam pedaging memiliki keunggulan dibandingkan jenis ayam lainnya yaitu pertumbuhan yang sangat cepat dengan bobot badan yang sangat tinggi dalam waktu yang relative singkat, konversi pakan yang rendah, siap dikandang ekspor pada usia yang masih muda dan menghasilkan kualitas yang baik, daging berserat. Hal itulah yang membuat banyak orang tertarik berternak ayam pedaging (Hendra et al., 2023).

Adapun ayam pedaging yang banyak dijumpai di Indonesia antara lain Cobb 500, Roos, Meat lohman dan Hubarbarda. Menurut (Tristia, 2020), ayam yang sangat cocok di Indonesia adalah Cobb 500 karena mudah beradaptasi dengan iklim tropis dan juga memiliki keunggulan feed conversion ratio (FCR)

yang baik, laju pertumbuhan yang cepat, keseragaman yang tinggi, kualitas tulang dan daging yang baik.

2.2 Sistem Usaha Peternakan Ayam Pedaging

Usaha peternakan ayam pedaging mempunyai beberapa pola sistem usaha diantaranya pola mandiri, semi mandiri, dan kemitraan. Pola mandiri merupakan sistem usaha dimana peternak memiliki kendali penuh atas keseluruhan dalam kegiatan produksi, dalam sistem ini peternak bebas menentukan pilihan yang sesuai dengan keinginan dan kecocokan untuk kegiatan produksi diantaranya besarnya modal yang dikeluarkan, sarana produksi (DOC, pakan, vaksin, dan obat-obatan), menerapkan praktik manajemen, dan menentukan harga jual yang sesuai (Dafitra dkk, 2018).

Semi kemitraan merupakan jalinan kerja sama antara peternak dan mitra hanya memberikan pinjaman berupa bibit dan pakan. Peternak harus memiliki kandang sendiri dan mengelolanya, peternak ini cukup memiliki resiko namun pendapatannya lebih baik dari sistem kemitraan, contohnya jika peternak gagal panen peternak memiliki hutang dan membayar biaya tersebut kepada mitranya. Mitra juga akan kebagian hasil yang baik dalam penjualan ayam pedaging oleh peternak sesuai dengan harga pasar dan peternak mendapatkan penerimaan uang bersih hasil penjualan dikurangi modal yang sudah dipinjamkan oleh mitra (Chickin Indonesia, 2024).

Kemitraan merupakan strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak. Perusahaan sebagai inti dan peternak sebagai plasma yang selanjutnya dikenal dengan pola inti-plasma dengan prinsip saling membutuhkan, saling

menguntungkan dan saling menguatkan dengan tanggung jawab masing-masing (Kurnianto et al., 2018). Faktor-faktor yang mendorong peternak mengikuti pola kemitraan adalah: (1) ketersediaan sarana produksi ternak, (2) Tenaga ahli tersedia, (3) Modal kerja dari inti dan (4) Pemasarannya terjamin, bantuan seperti inilah yang dicari sebagian besar perusahaan agar pelaksanaan usahanya dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang memuaskan kedua belah pihak (Ratna dkk, 2015).

Kurnianto (2018), menyatakan bahwa dalam program kemitraan ini, peternak kecil (disebut plasma) hanya perlu menyediakan kandang beserta peralatan dan pekerjanya, sedangkan sarana produksi seperti DOC, pakan ternak, vaksin, suplemen pakan dan obat-obatan disediakan oleh mitra (disebut inti) yang biasanya perusahaan besar, sebaliknya plasma diharuskan menjual ayam pedaging ke pedagang kemitraan dengan harga yang telah ditentukan. Usaha kemitraan antara dua belah pihak tidak hanya memiliki keuntungan yang dibagi bersama tetapi juga untuk kerugian di tanggung juga secara bersama (Andika et al., 2017)

2.3 Analisis Biaya Produksi

Menurut pendapat Rahma (2015), Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutupi biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasional maupun non operasional akan menghasilkan keuntungan.

Pada saat produksi dimulai maka saat pula peternak akan mengeluarkan biaya produksi. Hal ini sejalan dengan pendapat Hasan (2018), bahwa sejak awal anak ayam masuk sebagai tanda dimulainya kegiatan produksi dikandang yang bersangkutan maka saat itu pula biaya produksi dikandang tersebut mulai sudah terbentuk.

2.3.1 Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan jumlah uang yang tidak berubah dan pasti dikeluarkan oleh peternak dalam proses pemeliharaan ternak, biaya tetap juga bias diartikan sebagai biaya minimal yang haruskan dikeluarkan peternak sebelum melakukan usaha ternaknya, hal ini sejalan dengan pendapat Arif (2019), bahwa bila seseorang pengusaha harus mau menjalankan bisnisnya minimam memiliki total biaya tetap perusahaan tersebut. Sedangkan dalam usaha peternakan biaya tetap meliputi biaya penyusutan kandang, biaya sewa kandang, biaya penyusutan kandang (tempat pakan, tempat minum dan lain-lain) (Simanjutak dkk., 2018)

2.3.2 Biaya Variabel (Tidak Tetap)

Biaya variabel atau biaya tidak tetap adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh peternak selama masa produksi yang bersifat berubah-ubah mengikuti jumlah produksi. Jika jumlah produksi yang dikelola peternak berskala tinggi, maka biaya variabel yang dikeluarkan juga meningkat. Hal tersebut sependapat dengan Rahmah (2015), yang menyatakan biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan peternak yang jumlahnya sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya usaha, semakin

besar usaha yang dimiliki maka semakin besar pula biaya yang harus dikeluarkan dalam kegiatan beternak ayam pedaging biaya variabel yaitu bibit (DOC), biaya pakan, biaya vaksin, obat-obatan, vitamin, listrik, bahan litter, dan biaya lain-lain yang mendukung kegiatan operasional lainnya (Simanjuntak dkk, 2018).

2.3.3 Penerimaan

Menurut Rahma (2015), Penerimaan usaha ternak ayam ras pedaging merupakan total hasil yang diperoleh peternak dari hasil pemeliharaan ternak ayam ras pedaging selama satu periode. Sumber utama penerimaan usaha peternakan ayam pedaging yaitu jumlah dan kualitas ayam yang dijual saat panen. Sebagai peternak memang harus memperhatikan dan mengecek secara berkala kesehatan dan kualitas ayam ternak selama masa produksi agar tidak terjadi kerugian. Biasanya ada sebagian peternak yang menjual kotoran ayam sebagai bahan utama pembuatan pupuk. Namun ada juga yang hanya diberikan saja karena pada dasarnya kotoran ayam masih belum lazim untuk diperdagangkan. Penjualan ayam broiler dalam peternakan sistem kemitraan umumnya dijual dalam keadaan hidup saat panen dan didasarkan satuan harga per ekor.

2.3.4 Keuntungan Usaha

Keuntungan merupakan tujuan utama dalam membangun suatu usaha. Bila penerimaan dikurangi dengan biaya produksi maka hasilnya dinamakan pendapatan atau keuntungan. Semakin besar selisih antara penerimaan dengan biaya produksi maka semakin besar pula pendapatan

atau keuntungan yang diperoleh. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Kurnianto (2019), bahwa pendapatan atau keuntungan dapat dicapai jika jumlah penerimaan yang diperoleh dari hasil usaha lebih besar daripada jumlah pengeluarannya.

Menurut Setianti (2016), menyatakan bahwa pentingnya integrasi antara peternak dengan perusahaan pascapanen, sehingga peternak bias memprediksi harga pasar ayam pedaging dimasa depan. Dari pernyataan tersebut, penting bagi peternak mengetahui prediksi harga jual ternak guna untuk mengembangkan usaha dan dapat merencanakan produksi agar tidak terjadi kerugian. Ubaidillah (2024), mengungkapkan keuntungan dapat dihitung dengan:

TR-TC

Keterangan:

TR = Total Revenue (total penerimaan)

TC= Total Cost (total biaya)

2.4 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam menjalankan usaha perlu diperhatikan setiap biaya yang dikeluarkan dan yang diterima selama masa produksi hingga panen agar seorang pengusaha atau peternak dapat menyimpulkan apakah usaha yang dijalankan nya layak untuk dilanjutkan atau tidak. Keuntungan melakukan analisis kelayakan usaha yaitu agar dapat dijadikan bahan pertimbangan peternak dalam mengelola usahanya dan lebih mengetahui apakah usahanya dapat terus dilanjutkan kedepannya. Selain itu analisis kelayakan usaha juga sangat bermanfaat bagi

masyarakat yang masih ragu untuk mendirikan usaha peternakan karena beberapa faktor. Dengan hasil Analisa kelayakan usaha tersebut masyarakat jadi lebih mengerti dan ada bahan pertimbangan juga dalam membangun sebuah usaha peternakan. Kelayakan usaha dapat dianalisa menggunakan R/C dan BEP yang akan dijelaskan sebagai berikut :

2.4.1 Revenue Cost Ratio (R/C)

R/C adalah perbandingan antara penerimaan penjualan dengan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Menurut Ertika (2016), Perhitungan R/C rasio bertujuan untuk mengukur efesiensi input dan output dengan cara menghitung perbandingan antara penerimaan total dengan biaya produksi total.

Jika hasil R/C lebih dari 1 maka usaha peternakan mendapatkan keuntungan yang didapat oleh peternak tersebut. Sebaliknya jika R/C kurang dari 1 maka peternakan tersebut mengalami kerugian. R/C dapat dihitung dengan pendekatan sebagai berikut:

$$\mathbf{R/C = TR: TC}$$

Keterangan:

R = Revenue (penerimaan)

C =Cost (biaya)

TR = Total Revenue (total penerimaan)

TC = Total Cost (total biaya)

Sumber: (Ertika dkk, 2016).

2.4.2 Break Event Point (BEP)

Menurut Kurnianto (2019), Break event point yaitu hasil penjualan produksi pada periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga peternak ayam pedaging pada saat itu tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak mengalami keuntungan (merupakan titik impas). Pernyataan tersebut sejalan dengan (Ertika dkk, 2016) bahwa analisis break event point dipergunakan untuk mengetahui kondisi usaha agribisnis ayam ras pedaging pola kemitraan pada saat mengalami titik impas yaitu pada saat usaha tidak mendapatkan kerugian maupun keuntungan. BEP (Break Event Point) ada 2 rumus yaitu:

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Harga jual} - \text{biaya variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{BEP (Unit)} \times \text{Harga jual per Unit}$$

Sumber: (Ertika dkk, 2016)