

TINJAUAN PUSTAKA

Karakteristik Ayam *Broiler*

Ayam merupakan unggas penghasil daging yang sangat populer dimasyarakat Indonesia saat ini. Hal ini karena usaha peternakan ayam masih merupakan sektor kegiatan yang paling cepat dan paling efisien untuk memenuhi kebutuhan daging bagi masyarakat. Faktor penyebabnya antara lain permodalan yang relatif kecil, perputaran modal relatif lebih cepat, penggunaan lahan yang tidak terlalu luas, dan laju pertumbuhan yang lebih cepat dibandingkan dengan ternak lain (www.google.com, 2010).

Taksonomi *broiler* adalah sebagai berikut, Kingdom : *Animalia*, Filum : *Chordata*, Kelas : *Aves*, Subkelas : *Neornithes*, Ordo : *Galliformis*, Genus : *Gallus*, Spesies : *Gallus domesticus* (Hanifah. A, 2010).

Ayam ras pedaging disebut juga *broiler*, yang merupakan jenis ras unggulan hasil persilangan dari bangsa-bangsa ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam. Sebenarnya ayam *broiler* ini baru populer di Indonesia sejak tahun 1980-an, walaupun galur murninya sudah diketahui pada tahun 1960-an ketika peternak mulai memeliharanya. Sebelumnya ayam yang dipotong adalah ayam petelur seperti ayam *white leghorn* jengger tunggal. Tidak heran bila pada saat itu banyak orang yang antipati terhadap daging ayam ras sebab ada perbedaan yang sangat mencolok antara daging ayam ras *broiler* dan ayam ras petelur, terutama pada struktur pelemakan didalam serat-serat dagingnya. Antipati masyarakat yang saat itu sudah terbiasa dengan ayam kampung terus berkembang hingga pemasaran

ayam *broiler* semakin sulit. Pada akhir periode 1980-an itulah pemegang kekuasaan mencanangkan penggalakan konsumsi daging ayam untuk menggantikan konsumsi daging ruminansia yang saat itu semakin sulit keberadaannya. Kondisi pun membalik kini banyak peternakan ayam *broiler* bangkit. Dari sinilah ayam *broiler* komersial atau ayam *broiler final stock* mulai dikenal dan secara perlahan mulai diterima orang (Rasyaf, 1993).

Abidin (2002), menyatakan bahwa ayam ras pedaging merupakan hasil perkawinan silang dan sistem yang berkelanjutan sehingga mutu genetiknya bisa dikatakan baik. Mutu genetik yang baik akan muncul secara maksimal sebagai penampilan produksi jika ternak tersebut diberi faktor lingkungan yang mendukung, misalnya pakan yang berkualitas tinggi, sistem perkandangan yang baik, serta perawatan kesehatan dan pencegahan penyakit.

Broiler merupakan ternak yang paling ekonomis bila dibandingkan dengan ternak lain, kelebihan yang dimiliki adalah kecepatan pertumbuhan/produksi daging dalam waktu yang relatif cepat dan singkat atau sekitar 4 - 5 minggu produksi daging sudah dapat dipasarkan atau dikonsumsi (Murtidjo, 2003). Keunggulan ayam ras pedaging antara lain pertumbuhannya yang sangat cepat dengan bobot badan yang tinggi dalam waktu yang relatif pendek, konversi pakan kecil, siap dipotong pada usia muda serta menghasilkan kualitas daging berserat lunak. Perkembangan yang pesat dari ayam ras pedaging ini juga merupakan upaya penanganan untuk mengimbangi kebutuhan masyarakat terhadap daging ayam. Perkembangan tersebut didukung oleh semakin kuatnya industri hilir seperti perusahaan pembibitan (*Breeding Farm*), perusahaan pakan

ternak (*Feed Mill*), perusahaan obat hewan dan peralatan peternakan (Saragih B, 2000).

Ayam pedaging atau yang lebih dikenal dengan ayam potong menempati posisi teratas sebagai ayam yang ketersediaannya cukup banyak, disusul ayam kampung, kemudian petelur afkir. Namun, karena permintaan daging ayam yang cukup tinggi, terutama pada saat tertentu yaitu menjelang puasa, menjelang lebaran, serta tahun baru, menyebabkan pasokan daging dari ketiga jenis ayam penghasil daging tersebut tidak dipenuhi (Nuroso, 2009).

Adapun populasi ternak unggas berdasarkan jenis dapat dilihat pada tabel 1 Sebagai berikut:

Tabel 1. Populasi Ternak Unggas Menurut Jenis Tahun 2010

Tahun / Year	Jenis Unggas/Kind of Poultry			
	Ayam Ras/Pedigree Hen		Ayam Kampung (Local Chicken)	Itik (Duck)
	Petelur (Egg Layer)	Pedaging (Broiler)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2004	13 826 970	38 045 260	23 128 148	2 277 806
2005	6 190 175	35 568 236	21 280 380	1 994 803
2006	7 065 566	34 030 041	20 153 175	2 204 287
2007	8 224 445	43 874 471	16 342 700	3 537 444
2008	7 698 504	42 891 621	11 349 742	1 825 663
2009	8 168 685	43 878 127	11 554 037	1 953 647
2010	8 839 750	39 376 258	11 671 883	2 569 664

Sumber/Source : Dinas Peternakan Provinsi Sumatera Utara/Livestock Office of Sumatera Utara Province

Ada tiga unsur dalam beternak ayam, yaitu unsur produksi, unsur manajemen, unsur pasar dan pemasaran. Rasyaf menyatakan bahwa satu masa produksi adalah satu kurun waktu dimana dilakukan produksi atau pembesaran anak ayam broiler mulai umur satu hari hingga siap dijual pada umur 5-6 minggu dengan bobot jual 1,4-1,7 kg/ekor sesuai permintaan konsumen. Akhir dari masa pemeliharaan ayam *broiler* akan bermuara pada pemasaran, sehingga tahap

pemasaran ini tidak dapat dipisahkan dari keberhasilan suatu usaha. Akan sia-sia kerja yang baik apabila penanganan pemasaran ayam *broilernya* dilakukan kurang rapi dan terencana karena dapat mengurangi perolehan peternak (Rasyaf, 2002).

Pemasaran yang baik adalah yang tepat waktu, memakan waktu yang sesingkat-singkatnya dan dengan harga jual yang relatif tinggi. Akan tetapi harga jual disini tentu saja mengikuti pasaran yang berlaku. Oleh sebab itu, faktor ketepatan waktu dan lamanya proses pengangkutan ayam dari kandang sangat penting diperhatikan. Pemasaran yang terlambat, walau hanya satu-dua hari, akan memperbesar biaya produksi terutama untuk pakan. Sedang proses pengangkutan ayam dari kandang yang berlarut-larut akan menimbulkan stress pada ayam sehingga akhirnya akan meningkatkan angka kematian, yang tentu saja menjadi beban kerugian peternak. Pemasaran hasil di pola kemitraan itu peternak tidak perlu memasarkan hasil panennya karena para pembeli yang telah disetujui oleh perusahaan inti akan menangkap ayam broiler. Sedangkan peternak mandiri itu memasarkan hasil panennya sendiri kepasar.

Laju pertumbuhan cepat dialami oleh ternak ayam pedaging dan ayam ras petelur. Cepatnya laju pertumbuhan populasi ayam ras (pedaging dan petelur) antara lain disebabkan oleh makin terfokusnya perhatian pemerintah pada pengembangan kedua jenis unggas tersebut. Pertimbangannya antara lain adalah bahwa protein hewani dari unggas jauh lebih murah dibandingkan dengan kelompok lain dan secara operasional pengembangan ternak unggas lebih mudah dibandingkan dengan pengembangan ternak besar, ternak kecil dan perikanan (Hermanto *et al*, 1992).

Hardjosworo dan Rukmiasih (2000) menyatakan bahwa antara umur satu sampai dua minggu, ayam ras pedaging memerlukan suhu lingkungan mendekati 32°C . Pada umur 2-3 minggu, suhu lingkungan yang diperlukan antara 30-32°C dan Setelah umur 3 minggu menjadi 28-30°C. Kelembaban yang baik adalah sekitar 60%, bila terlalu tinggi (diatas 70%), kondisi tersebut akan mengganggu pernapasan. Selain itu, kelembaban yang tinggi akan menyebabkan serasah (*litter*) penutup lantai kandang basah.

Usaha Ternak *Broiler*

Ilmu usahatani merupakan ilmu terapan yang membahas atau mempelajari bagaimana membuat atau menggunakan sumberdaya secara efisien pada suatu usaha pertanian, perikanan atau peternakan. Pengetahuan terapan tentang cara-cara petani atau peternak dalam menentukan, mengorganisasikan serta mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi secara efektif dan efisien sehingga memberikan pendapatan maksimal. Usahatani pada skala yang luas umumnya bermodal besar, berteknologi tinggi, manajemennya modern, lebih bersifat komersial, dan sebaliknya usahatani skala kecil umumnya bermodal pas-pasan, teknologinya tradisional, lebih bersifat usahatani sederhana dan sifat usahanya subsiten, serta lebih bersifat untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sendiri dalam kehidupan sehari-hari. Suatu usahatani dikatakan berhasil apabila usahatani tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat yang digunakan, upah tenaga luar serta sarana produksi yang lain termasuk kewajiban terhadap pihak ketiga dan dapat menjaga kelestarian usahanya. Usahatani merupakan proses pengambilan keputusan tentang segala sesuatu yang akan dilakukan dalam usahatani yang akan dan rencana-rencana usahatani berupa

pernyataan tertulis yang memuat sesuatu yang akan dikerjakan pada periode waktu tertentu untuk tujuan tertentu sehubungan dengan usahatani. Manfaat yang dapat diambil petani: a) Petunjuk yang akan dilakukan b) Pengurangan kesalahan; c) jaminan pelaksanaan; d) alat evaluasi; dan e) terjaminnya kontinuitas usaha (www.google.go.id, 2011).

Beternak ayam ras pedaging lebih cepat mendatangkan hasil dari pada beternak ayam buras. Pada umumnya pemeliharaan selama 5-8 minggu ayam ras sudah mempunyai bobot badan antara 1,5-2.8 kg/ekor dan bisa segera dijual. Dengan demikian perputaran modal berjalan dengan waktu yang tidak lama (Muslimin, 2002).

Usaha ternak bertujuan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Petani harus memperhitungkan setiap biaya yang dikeluarkan sehingga dapat menentukan harga jual produksi. Biaya – biaya produksi yang dikeluarkan yaitu bibit, pakan, upah tenaga kerja, biaya pembelian dan pemeliharaan peralatan dan biaya sewa tanah. Usaha ternak akan layak diusahakan apabila nilai profitabilitasnya lebih besar dari tingkat bunga perbankan yang berlaku (Prasetyo *et al*,1999). Salah satu komoditi perunggasan yang memiliki prospek yang sangat baik untuk dikembangkan adalah peternakan. Ayam ras pedaging karena didukung oleh karakteristik produknya yang dapat diterima oleh semua masyarakat Indonesia.

Menurut Saragih (2000) bisnis ayam *broiler* memiliki karakteristik dasar sebagai berikut: 1) bisnis ayam *broiler* didasarkan pada pemanfaatan pertumbuhan dan produksi, dimana ayam *broiler* memiliki sifat pertumbuhan yang tergolong cepat; 2) produktivitas ayam *broiler* sangat tergantung pada pakan baik secara

teknis (pemberian pakan yang tepat) maupun ekonomis (penggunaan pakan yang efisien); dan 3) produk akhir (*final product*) dari agribisnis ayam *broiler* merupakan produk yang dihasilkan melalui tahapan-tahapan produksi mulai dari hulu sampai hilir, dimana produk antara merupakan makhluk biologis bernilai ekonomi tinggi berupa ayam ras pedaging.

Hasil penelitian Pakarti (2000) menunjukkan bahwa keberhasilan usaha ternak ayam *broiler* sebagai usaha yang relatif cepat menghasilkan output tidak terlepas dari tiga faktor yaitu pakan, lingkungan dan manajemen pemeliharaan. Kombinasi dari faktor pakan, lingkungan dan manajemen dicerminkan dalam bentuk keragaman teknis usaha ternak dengan beberapa indikator penting, yaitu: 1) tingkat mortalitas; 2) konversi pakan; dan 3) bobot ayam *broiler* yang dicapai.

Usaha peternakan memerlukan modal yang besar, terutama untuk pengadaan pakan dan bibit. Biaya yang besar ini sulit dipenuhi oleh peternak pada umumnya yang memiliki keterbatasan modal (Hadi dan Ilham, 2000).

Berdasarkan skala usaha dan tingkat pendapatan peternak, usaha peternakan diklasifikasikan menjadi 4 kelompok, yaitu: 1) peternakan sebagai usaha sampingan, yaitu petani mengusahakan komoditas pertanian terutama tanaman pangan, sedangkan ternak hanya sebagai usaha sampingan untuk mencukupi kebutuhan keluarga (subsisten) dengan tingkat pendapatan usaha < 30%. 2) Peternakan sebagai cabang usaha, yaitu peternak mengusahakan pertanian campuran dengan ternak dan tingkat pendapatan dari usaha ternak mencapai 30-70%. 3) peternakan sebagai usaha pokok, yaitu peternak mengusahakan ternak sebagai usaha pokok dengan tingkat pendapatan berkisar antara 70-100%, dan 4) peternakan sebagai industri dengan mengusahakan ternak

secara khusus (*specialized farming*) dan tingkat pendapatan dari usaha peternakan mencapai 100%. Usaha peternakan komersil umumnya dilakukan oleh peternak yang memiliki modal besar serta menerapkan teknologi modern (Anggraini, 2003).

Luas lahan berpengaruh terhadap skala usaha atau populasi ayam yang yang dipelihara. Karena populasi ayam yang dipelihara disesuaikan dengan luas kandang yang akan dibangun. Peternak biasanya memanfaatkan lahan yang ada sehingga kandang-kandang yang dibangun terkesan dipaksakan tanpa memperhatikan jumlah ayam yang akan dipelihara (Nuroso, 2009). Ada 3 hal penting dalam usaha ternak ayam *broiler* yang harus ditangani secara ketat (rutin dan teliti), yaitu: 1) pakan dan air, 2) obat, vitamin, sanitasi dan vaksin, serta 3) perkandangan. Ketiganya saling mendukung sehingga pelaksanaannya harus bersamaan. Bila tidak ada ketidaksempurnaan penanganan dari ketiga hal tersebut maka pengaruhnya terhadap pencapaian prestasi performans sangat besar seperti tingkat konversi pakan menjadi rendah (efisiensi tinggi), pertumbuhan terhambat dan tingkat kematian tinggi (Tobing, 2005).

Peternak mandiri

Peternak non mitra (mandiri) adalah peternak yang mampu menyelenggarakan usaha ternak dengan modal sendiri dan bebas menjual outputnya ke pasar. Seluruh kerugian dan keuntungan ditanggung sendiri. Pendapatan peternak ayam ras pedaging baik yang mandiri maupun pola kemitraan sangat dipengaruhi oleh kombinasi penggunaan faktor-faktor produksi yaitu bibit ayam (DOC); pakan; obat-obatan, vitamin dan vaksin; tenaga kerja; biaya listrik, bahan bakar; serta investasi kandang dan peralatan (Rita, 2009).

Peternak non mitra prinsipnya menyediakan seluruh input produksi dari modal sendiri dan bebas memasarkan produknya. Pengambilan keputusan mencakup kapan memulai berternak dan memanen ternaknya, serta seluruh keuntungan dan risiko ditanggung sepenuhnya oleh peternak. Adapun ciri ciri peternak mandiri adalah mampu membuat keputusan sendiri tentang:

- (a) perencanaan usaha peternakan;
- (b) menentukan fasilitas perkandangan;
- (c) menentukan jenis dan jumlah sapronak yang akan digunakan;
- (d) menentukan saat penebaran DOC di dalam kandang;
- (e) menentukan manajemen produksi;
- (f) menentukan tempat dan harga penjualan hasil produksi;
- (g) tidak terikat dalam suatu kemitraan.

Alasan peternak beralih menjadi kemitraan, yaitu

- (a) kekurangan modal usaha;
- (b) mengurangi risiko kegagalan/kerugian;
- (c) untuk memperoleh jaminan kepastian penghasilan;
- (d) untuk memperoleh jaminan kepastian dalam pemasaran;
- (e) untuk mendapatkan jaminan kepastian *supply*.

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 (Supriyatna *et al*, 2006).

Kemitraan

Kemitraan dimaksudkan sebagai upaya pengembangan usaha yang dilandasi kerjasama antara perusahaan dari peternakan rakyat dan pada dasarnya merupakan kerjasama vertikal (*vertical partnertship*). Kerjasama tersebut mengandung pengertian bahwa keduaabelah pihak harus memperoleh keuntungan dan manfaat (Murdikdjo dan Muladna, 1999).

Peternak pola kemitraan (sistim kontrak harga) adalah peternak yang menyelenggarakan usaha ternak dengan pola kerjasama antara perusahaan inti dengan peternak sebagai plasma dimana dalam kontrak telah disepakati harga output dan input yang telah ditetapkan oleh perusahaan inti. Peternak menerima selisih dari perhitungan *input* dan *output*. Peternak plasma yang mengikuti pola kemitraan cukup dengan menyediakan kandang, tenaga kerja, peralatan, listrik dan air, sedangkan bibit (DOC), pakan dan obat-obatan, bimbingan teknis serta pemasaran disediakan oleh perusahaan inti Pada saat panen perusahaan inti akan memotong utang peternak plasma berupa DOC, pakan dan obat-obatan. Apabila terjadi kerugian, maka yang menanggung risiko adalah perusahaan sebatas biaya DOC, pakan dan obat-obatan. Plasma akan memperoleh bonus, apabila *Feed Conversion Ratio* (FCR) lebih rendah dari yang ditetapkan oleh inti. Sedangkan bagi peternak non mitra, seluruh biaya operasi dan investasi serta pemasaran diusahakan sendiri (www.library.gunadarma.ac.id, 2008).

Menurut Saptana *et al.* (2006), kemitraan adalah suatu jalinan kerjasama berbagai pelaku agribisnis, mulai dari kegiatan praproduksi, produksi hingga pemasaran. Kemitraan dilandasi oleh azas kesetaraan kedudukan, saling

membutuhkan dan saling menguntungkan serta adanya persetujuan diantara pihak yang bermitra untuk saling berbagi, risiko dan manfaat.

Penetapan konsep kemitraan antara peternak sebagai mitra dan pihak perusahaan perlu dilakukan upaya khusus agar usaha ternak ayam *broiler*, baik sebagai usaha pokok maupun pendukung dapat berjalan seimbang. Upaya khusus tersebut meliputi antara lain pembinaan manajemen yang baik, terarah dan konsisten terhadap peternak ayam *broiler* sebagai mitra akan meningkatkan kinerja usaha, yang akhirnya dapat meningkatkan pendapatan (Hermawan *et al*, 1998).

Kemitraan usaha adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (perusahaan mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan dan menguntungkan (LIPTAN, 2000).

Keberhasilan kemitraan usaha sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan di antara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnisnya. Pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan harus memiliki dasar-dasar etika bisnis yang dipahami dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan. Etika adalah sebuah refleksi kritis dan rasional mengenai nilai dan norma moral yang menentukan dan terwujud dalam sikap dan pola perilaku hidup manusia, baik sebagai pribadi maupun sebagai kelompok. Dengan demikian, keberhasilan kemitraan usaha tergantung pada adanya kesamaan nilai, norma, sikap, dan perilaku dari para pelaku yang menjalankan kemitraan tersebut. Kegagalan kemitraan pada umumnya disebabkan oleh fondasi dari kemitraan yang kurang kuat dan hanya didasari oleh belas kasihan semata atau atas dasar paksaan pihak

lain, bukan atas kebutuhan untuk maju dan berkembang bersama dari pihak-pihak yang bermitra. Kalau kemitraan tidak didasari oleh etika bisnis (nilai, moral, sikap, dan perilaku) yang baik, maka dapat menyebabkan kemitraan tersebut tidak dapat berjalan dengan baik ([www. Infoukm.wordpress.com](http://www.infoukm.wordpress.com), 2008).

Suatu pola kemitraan yang ideal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: (1) pola tersebut mampu mengakomodasi kepentingan ekonomi peternak rakyat dan inti melalui secara progresif, (2) pola kemitraan mampu mencapai efisiensi dan perbaikan kinerja sistem secara keseluruhan, dan (3) mampu meredam gejolak yang bersumber dari faktor eksternal dan mengelola resiko yang mungkin timbul serta mampu memanfaatkan peluang-peluang yang ada (Ditjen Peternakan, 1997).

Kemitraan adalah pola kerjasama antara perusahaan peternakan selaku mitra usaha inti dengan peternak rakyat selaku mitra usaha plasma, yang dituangkan dalam bentuk ikatan kerjasama. Melalui kemitraan diharapkan terjadi kesetaraan hubungan antara peternak dengan mitra usaha inti sehingga memperkuat posisi tawar peternak, berkurangnya resiko usaha dan terjaminnya pasar yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan peternak (Hertanto, 2009).

Kemitraan merupakan suatu rangkaian proses yang dimulai dengan mengenal calon mitranya, mengetahui posisi keunggulan dan kelemahan usahanya, memulai membangun strategi, melaksanakan dan terus memonitor dan mengevaluasi sampai target sasaran tercapai. Rangkaian untuk proses pengembangan kemitraan merupakan suatu urutan tangga yang ditapaki secara beraturan dan bertahap untuk mendapatkan hasil yang optimal. Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh kedua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling

membutuhkan. Pola kemitraan ayam ras pedaging tidak dapat dipisahkan dari sejarah perkembangan industri ayam ras pedaging di Indonesia. Bahkan pola kemitraan tersebut dilahirkan dari sejarah industri ayam ras sebagai salah satu solusi untuk menciptakan harmonisasi antar pelaku ekonomi dalam industri ayam ras pedaging. Dalam usaha peternakan ayam rakyat khususnya untuk budidaya ayam ras kebijakan yang ditempuh adalah mengutamakan usaha budidaya bagi peternakan rakyat, perorangan, kelompok maupun koperasi sesuai dengan keppres No. 22 tahun 1990 (Hafsah, 2000).

PT. Satwa Utama Raya

PT. Satwa Utama Raya sebagai perusahaan mitra adalah sebuah perusahaan yang berafiliasi dengan Satwa Utama Group. Perusahaan ini baru berdiri pada tahun 2005 di Medan tetapi telah banyak melakukan kemitraan dengan peternak di kota Medan, Kabupaten Langkat, Deli Serdang dan Serdang Bedagai. Sebagai perusahaan mitra, PT.Satwa Utama Raya menanamkan investasi kepada peternak ayam *broiler* pola kemitraan dalam bentuk penyediaan input produksi berupa bibit (DOC), pakan, obat-obatan, vaksin dan vitamin (OVK) dan pemasaran hasil. Perusahaan ini juga menyediakan petugas penyuluh lapangan dan *Technical Support* (TS) bagi peternak mitra dalam hal peningkatan sekaligus pengawasan manajemen budidaya ayam *broiler* (Nasir, 2011).

Total Biaya Produksi

Produksi merupakan sesuatu yang penting yang tidak dapat diabaikan. Produksi diartikan sebagai seperangkat prosedur dan kegiatan yang terjadi dalam penetapan produk atau jasa (Rahardi et al, 2000). Produksi yang efisien

dipengaruhi beberapa faktor seperti strain ayam, lingkungan, pemeliharaan ternak, tatalaksana pengawasan terhadap penyakit, pemeliharaan bahan makanan yang digunakan dan susunan bahan pakan dalam ransum (Tobing, 2000).

Fadilah (2004) menyatakan, dalam usaha peternakan broiler, komponen faktor produksi yang umumnya memberikan kontribusi yang cukup nyata adalah biaya bibit, biaya pakan dan biaya operasional yang meliputi biaya tenaga kerja, biaya obat-obatan, vaksin dan vitamin serta biaya bahan penunjang seperti biaya sekam, listrik dan bahan bakar.

Biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Biaya produksi yang digunakan terdiri dari sewa tanah, bunga modal, biaya sarana produksi untuk bibit, pupuk dan obat-obatan serta sejumlah tenaga kerja (Soekartawi, 1993).

Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan proses usaha. Jika seluruh biaya produksi usaha ternak dapat diketahui, maka keadaan harga persatuan produksi akan mudah diperhitungkan. Untuk menghitung keadaan harga persatuan produksi haruslah diketahui terlebih dahulu jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan dibagi dengan banyaknya produksi daging yang dihasilkan akan menghasilkan angka atau nilai biaya persatuan produksi (Sudarmono, 2003).

Teori produksi yang sederhana menggambarkan hubungan diantara tingkat produksi suatu barang dengan jumlah tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan berbagai tingkat produksi barang tersebut. Dalam analisis ini

dimisalkan bahwa faktor-faktor produksi lainnya adalah tetap jumlahnya yaitu modal dan tanah jumlahnya dianggap tidak berubah (Sukirno, 2005).

Total biaya produksi atau total pengeluaran yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk, diperoleh dengan cara menghitung biaya pembelian bibit, sewa kandang dan peralatan, biaya pakan, biaya obat-obatan dan biaya tenaga kerja (Suharto, 1990).

Input usaha ternak, adalah semua faktor produksi (dalam satuan fisik) yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk peternakan. Misal: pakan ternak, tenaga kerja. Nilai input usaha ternak, adalah semua korbanan ekonomis (dalam satuan uang) yang diperlukan untuk menghasilkan satu produk produk peternakan, misal: biaya pakan, biaya tenaga kerja, biaya obat-obatan ternak, serta lahan dan lain-lain. Output usahata ternak, adalah penerimaan dalam satuan uang yang diperoleh dari hasil panen usahatani ternak, misal: nilai pertambahan bobot badan, nilai penjualan susu, nilai penjualan telur ayam, nilai penjualan anakan ternak dan lain-lain (Soekartawi, 1995).

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan barang-barang produksi yang dijual. Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua, yaitu : biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak tergantung dari banyak sedikitnya jumlah output, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah-ubah tergantung dari banyak sedikitnya output yang dihasilkan. Biaya tetap dan biaya variabel ini jika dijumlahkan hasilnya merupakan biaya total (TC) yang merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produksi. Jadi, $TC = TFC + TVC$ (Nuraini, 2001).

Biaya tetap umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya, dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung kepada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Disisi lain biaya tidak tetap atau biaya variable didefinisikan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh (Soekartawi, 1995).

Menurut Soedjana (2007) biaya tetap adalah biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani atau peternak dan tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi dalam suatu siklus produksi, misalnya biaya kandang, peralatan, perbaikan, depresiasi, dan upah manajer. Biaya operasional atau biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan produksi, seperti biaya pakan konsentrat, hijauan, mineral, obat-obatan, serta tenaga pemelihara atau buruh. Total nilai penjualan biasanya dihitung setiap tahun dan untuk menentukan besarnya pajak yang harus dibayar. Cara seperti ini dilakukan di negara yang sudah maju dan digunakan juga untuk mengelompokkan skala usaha kecil, menengah, dan besar.

Biaya tetap (*overhead*) merupakan biaya yang tidak langsung berkaitan dengan jumlah ayam pedaging yang dipelihara. Biaya ini harus tetap dibayar. Misalnya: pajak bumi dan bangunan, sewa tanah, sewa kandang (apabila disewa), pembayaran kembali pinjaman, gaji pegawai bulanan, energi untuk penerangan bangunan kantor, penyusutan kandang dan peralatan peternakan. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan seiring dengan pertambahan jumlah ayam yang dipelihara, semakin besar ayam yang dipelihara sama dengan komponen biaya variabel per unit, yaitu : biaya ransum, bibit, pemeliharaan, buruh harian, dan lain-

lain yang sumber biaya peternakan merupakan penjualan dari biaya variabel tiap unit produksi (Rasyaf, 1995).

Biaya tidak tetap (*variable cost*) adalah jenis biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya volume produksi, apabila volume produksi bertambah maka biaya variabel akan meningkat, sebaliknya apabila volume produksi berkurang maka biaya variabel akan menurun, yang termasuk dalam biaya variabel adalah biaya-biaya langsung seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, pakan dan lain-lain. Biaya total (*total cost*) adalah jumlah biaya tetap total ditambah dengan biaya variabel total pada masing-masing tingkat atau volume produksi (Jumingan, 2006).

Total Pendapatan Usaha Ternak

Pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya atau dengan kata lain pendapatan yang meliputi pendapatan kotor atau penerimaan total dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor/penerimaan total adalah nilai produksi komoditas pertanian secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi (Rahim, 2008).

Pendapatan usaha ternak merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya, yang dapat dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 1995):

$$Pd = TR - TC \dots\dots\dots (3.1)$$

dimana :

Pd = pendapatan usahaternak

TR = total penerimaan

TC = total biaya

Nilai Total Pendapatan adalah merupakan jumlah uang yang diterima dari penjualan suatu produk yaitu perkalian antara jumlah harga (P) dan jumlah barang

(Q) atau dapat dirumuskan sebagai $TR = P \times Q$, dimana TR adalah total revenue (total pendapatan), P adalah harga jual produk dan Q adalah jumlah barang (Sukoco, 2011).

Penerimaan dalam suatu peternakan terdiri dari:

1. Hasil produksi utama berupa penjualan ayam ras pedaging, baik itu berat hidup atau dalam berat karkas.
2. Hasil menjual feses atau alas litter yang laku dijual kepada petani sayur-mayur (Rasyaf, 1995).

Menurut Boediono (2002), penerimaan (*revenue*) adalah penerimaan produsen dari hasil penjualan *output*. Ada dua konsep penerimaan yang penting untuk produsen (1) *Total Revenue* (TR), yaitu penerimaan total produsen dari hasil penjualan *outputnya*. TR adalah *output* kali harga jual *output*; (2) *Marginal Revenue* (MR), yaitu kenaikan dari TR yang disebabkan oleh tambahan penjualan satu unit *output*.

Kadarsan (1995) menyatakan penerimaan adalah nilai hasil dan output karena perusahaan telah menjual atau menyerahkan sejumlah barang atau jasa kepada pihak pembeli. Selanjutnya dikatakan penerimaan perusahaan bersumber dari penjualan hasil usaha, seperti panen tanaman dan barang olahannya serta panen dari peternakan. Semua hasil agribisnis yang dipakai untuk konsumsi keluarga harus dihitung dan dimasukkan sebagai penerimaan perusahaan walaupun akhirnya dipakai pemilik perusahaan secara pribadi. Tujuan pencatatan penerimaan ini adalah untuk memperlihatkan se jelas mungkin berapa besar penerimaan dan penjualan hasil operasional dan penerimaan lain-lain diperusahaan tersebut.

Tingkat pendapatan usaha peternakan ayam ras pedaging ditentukan oleh besarnya dari hasil penjualan daging dan besarnya biaya produksi. Pendapatan usaha peternakan ayam ras pedaging selain dipengaruhi oleh faktor harga, juga sangat tergantung pada tingkat produksi, biaya pakan, DOC, tenaga kerja serta biaya kandang dan peralatan (Rani Hastuti, 2002).

Analisis Laba-Rugi

Laporan laba rugi (*income statement*) merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam laporan laba rugi ini tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan yang diperoleh. Kemudian juga tergambar jumlah biaya dan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu. Dari jumlah pendapatan dan jumlah biaya ini terdapat selisih yang disebut laba atau rugi. Jika jumlah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya, perusahaan dikatakan laba. Kasmir dan Jakfar (2003) menyatakan laporan laba-rugi menggambarkan besarnya pendapatan yang diperoleh dari satu periode keperiode berikutnya. Kemudian akan tergambar jenis-jenis biaya yang akan dikeluarkan beserta jumlahnya dalam periode yang sama.

Jumingan (2006), laporan laba-rugi memperlihatkan hasil yang diperoleh dari penjualan jasa barang atau jasa dan ongkos-ongkos yang timbul dalam proses pencapaian hasil tersebut. Laporan ini juga memperlihatkan adanya pendapatan bersih atau kerugian bersih sebagai hasil dari operasi perusahaan selama periode tertentu. Laporan ini merupakan laporan aktivitas dan hasil dari aktivitas itu, atau merupakan ringkasan yang logis dari penghasilan dan biaya dari suatu perusahaan untuk periode tertentu. Besarnya laba ditentukan berdasarkan selisih antara nilai

penjualan (total *revenue*) dengan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) pada tingkat volume produksi tertentu. Perlu diperhatikan bahwa volume penjualan yang menghasilkan laba hanyalah volume penjualan yang berada diatas titik impas.

Return of Cost

R/C adalah singkatan dari *return of cost ratio* yaitu perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya. Analisis R/C ratio perbandingan antara penerimaan dan biaya total, yang menurut (Soekartawi, 2002) persamaannya dapat ditulis:

$$a = R/C \dots\dots\dots()$$

dimana:

$$R = P_y \cdot Y$$

$$C = FC + VC$$

$$a = \{ (P_y \cdot Y) / (FC + VC) \}$$

R = penerimaan

C = biaya

P_y = harga output

Y = output

FC = biaya tetap (*fixed cost*)

VC = biaya variabel (*variable cost*)

Dan nanti hasil dari R/C ratio dikategorikan menjadi 3, yaitu

- a. Bila $R / C > 1$, maka artinya usahaternak mendapatkan keuntungan
- b. Bila $R / C < 1$, maka usahaternak mengalami kerugian
- c. Bila $R / C = 1$, maka usahaternak impas (tidak untung/tidak rugi)

Menurut Kadarsan (1995), R/C rasio adalah rasio penerimaan atas biaya yang menunjukkan besarnya penerimaan yang akan diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam produksi usaha ternak. Analisis ini dapat digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan relatif kegiatan usaha ternak, artinya dari angka rasio tersebut dapat diketahui, apakah suatu usaha ternak menguntungkan atau tidak. Nilai R/C rasio tidak mempunyai satuan. Usaha ternak dikatakan

menguntungkan bila nilai R/C rasio lebih besar dari satu, yang berarti setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan untuk usaha ternak akan memberikan penerimaan lebih besar dari satu rupiah. Sebaliknya, usaha ternak dikatakan tidak menguntungkan bila nilai R/C rasio lebih kecil dari satu. Hal ini berarti setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memberikan penerimaan kurang dari satu rupiah. Semakin besar nilai R/C, maka semakin baik usaha ternak tersebut. Usaha ternak dikatakan impas bila nilai R/C rasio sama dengan satu. Rumus yang digunakan :

$$\text{R/C Rasio} = \frac{TR}{TC}$$

Dengan kriteria :

R/C Rasio > 1 : Usaha untung

R/C Rasio = 1 : Usaha impas atau tidak untung dan tidak rugi

R/C Rasio < 1 : Usaha rugi

Dalam suatu analisis usaha tani, sering digunakan *return of cost ratio* (R/C) yaitu perbandingan antara jumlah penerimaan dengan jumlah biaya. R/C tidak mempunyai satuan, nilai R/C dapat dibagi menjadi 3 kategori secara teoritis yaitu :

1. Nilai R/C = 1 usahatani impas.
2. Nilai R/C > 1 usahatani menguntungkan.
3. Nilai R/C < 1 usahatani tidak menguntungkan/rugi.

(Rumapea, 2010).

Break Event Point

Break event point adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak dapat untung maupun rugi/impas (penghasilan = total biaya).

BEP amatlah penting kalau kita membuat usaha agar kita tidak mengalami kerugian, apa itu usaha jasa atau manufaktur, diantara manufaktur, diantara manfaat BEP adalah:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.

Analisis *break event point* (BEP) atau nilai impas adalah suatu teknis analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, volume penjualan. Break event point dalam penelitian merupakan pengukuran dimana kapasitas riil pengolahan bahan baku menjadi output menghasilkan total penerimaan (revenue) yang sama dengan pengeluaran (Soekartawi, 2006).

Break event point adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *break event point* adalah suatu cara atau alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Suatu perusahaan dikatakan *break event* apabila setelah dibuat perhitungan laba-rugi dari suatu periode kerja atau dari suatu kegiatan usaha tertentu, perusahaan itu tidak memperoleh laba, tetapi juga tidak menderita kerugian (Sigit, 1990).

Sunarjono (2000) mendefinisikan *break event point* adalah titik pulang pokok dimana *total revenue* sama dengan *total cost*. Dilihat dari jangka waktu pelaksanaan sebuah usahatani, terjadinya titik pulang pokok $TR = TC$ tergantung pada arus lama penerimaan sebuah usahatani dapat menutupi segala biaya operasi dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya.