

Diterima : November 2016
 Disetujui : Januari 2017
 Dipublikasikan : Oktober 2017

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA AYAM BROILER
 POLA KEMITRAAN INTI-PLASMA
 (Studi Kasus Peternak Plasma PT. Mustika di Kecamatan Boja
 Kabupaten Kendal)**

Khabib Saiful Amri, Sri Wahyuningsih, Endah Subekti.
 Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
 Universitas Wahid Hasyim Semarang

ABSTRACT

This study aims to analyze the broiler chicken farm partnership scheme in *plasma* farmer of PT Mustika, knowing maintenance management, revenue, the value of Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C) and Break Even Point (BEP). The method of determining the area of research done intentionally (purposive). The sampling method using census respondents, with number of respondents 12 *plasma* farmers. The results showed that a partnership formed by PT Mustika with farmers is a method PIR (Perusahaan Inti Rakyat) because it is very beneficial for partnership *plasma* farmer in terms of capital, while the core company was benefited because they can sell the product in the form of livestock production facilities and coaching in business management to marketing. BEP unit value is 6,561.61 kilograms, the average production of farmer 7,269 kilogram BEP (Rp) as big as Rp 15,086 / kg average sales breeder Rp 16,712 / kg, it indicates that chicken broiler business in *plasma* PT Mustika livestock reached of BEP value unit and BEP value price. Gross B/C value of broiler chicken farming is 1.11. Based on income analysis, BEP calculation, Gross B/C, it can be concluded that broiler chicken farming *plasma* PT Mustika in Boja District Kendal Regency is profitable and worth the effort.

Keywords : Business Analysis, Income, Broiler, Partnership

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ayam broiler memiliki daya produktivitas yang tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam. Ia mampu membentuk satu kilogram daging atau lebih cuma dalam tempo 30-45 hari. Dagingnya masih muda, dagingnya sangat empuk bahkan, tulang-tulangnyapun mudah hancur bila digigit. Ayam pedaging yang baik adalah ayam yang mengkonsumsi dua kilogram pakan untuk menghasilkan satu kilogram berat tubuhnya (Bagas, 2011).

PT. Mustika merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perunggasan khususnya ayam broiler dengan pola kemitraan berupaya membantu meningkatkan produktivitas, kuantitas, kualitas dan efisiensi usaha peternakan ayam broiler secara baik. Dalam hal ini PT. Mustika menyediakan sarana produksi ternak yang meliputi DOC (*Day Old Chick*), pakan, obat, vitamin, kimia, pemasaran (ayambesar siap panen) dan Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) yang akan didistribusikan ke plasma dengan kesepakatan harga di awal (harga kontrak).

Kemitraan usaha peternakan di Indonesia dikembangkan sejak tahun 1984 melalui pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR) dalam perunggasan. Perusahaan

peternakan berfungsi sebagai inti dan peternak rakyat sebagai plasma yang selanjutnya dikenal dengan pola Inti-plasma. Kemitraan diharapkan dapat menjadi solusi untuk merangsang tumbuhnya peternak di Indonesia terutama bagi peternak rakyat yang kepemilikan modalnya relatif kecil.

PT. Mustika adalah salah satu perusahaan peternakan ayam broiler yang melakukan kerjasama dengan peternak di Kecamatan Boja melalui pola kemitraan inti-plasma. Tujuan pola kemitraan ini adalah meningkatkan pendapatan, meningkatkan kualitas sumberdaya peternak, serta peningkatan skala usaha baik dari pihak perusahaan maupun peternak.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah, yaitu:

1. Bagaimana pola kemitraan yang dilakukan antara PT. Mustika dengan peternak ayam Broiler di Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal ?
2. Bagaimana manajemen pemeliharaan (budidaya) peternak plasma di PT Mustika Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal ?
3. Berapa besar pendapatan, nilai B/C Rasio dan BEP yang didapat peternak plasma pada pola kemitraan inti –plasma oleh PT Mustika di Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal ?

Bahan dan Metode

A. Metode Dasar

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis yaitu metode yang dipergunakan untuk meneliti status kelompok manusia, obyek, kondisi, pola pemikiran kelompok peristiwa pada masa sekarang atau gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta- fakta, sifat-sifat hubungan antar fenomena yang diselidiki. Hasil deskriptif analisis ini dijelaskan dalam sebuah informasi (Nazir,1999).

B. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dalam penelitian ini adalah studi kasus, yakni meneliti satu individu atau unit sosial tertentu secara lebih mendalam. Desain studi kasus ini lebih memberikan kemungkinan kepada peneliti untuk memperoleh wawasan yang mendalam mengenai aspek-aspek dasar tentang perilaku manusia ini karena studi kasus berupaya melakukan penyelidikan secara lebih mendalam dan totalitas, intensif, dan utuh (Idrus, 2007).

C. Metode Pengambilan Sampel

1. Metode Pengambilan Daerah Sampel

Pengambilan sampel daerah dengan menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu metode pengambilan sampel berdasarkan kesengajaan, berdasarkan pertimbangan di Kecamatan Boja paling banyak jumlah populasi ayam pedaging kemitraan inti-plasma dengan PT. Mustika

2. Metode Pengambilan Sampel Responden

Pengambilan sampel responden dilakukan dengan metode *Purposive Sampling* atau ditentukan secara sengaja dengan pengambilan data responden

diambil pada plasma PT. Mustika yang lokasi kandangnya berada di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal. Adapun sampel yang diambil sebanyak 12 responden berdasarkan metode sensus yang telah dilakukan. Metode sensus (*census sampling*) adalah cara pengambilan sampel dimana setiap unsur populasi yang ada didata dan diberi kesempatan untuk terpilih menjadi sampel.

D. Metode Pengambilan Data

1. Kuisisioner

Kuisisioner adalah suatu metode penyelidikan dengan menggunakan suatu daftar pertanyaan. Pada tahap awal, kuisisioner dibuat berdasarkan konseptual dan operasional variabel yang kemudian dibagikan kepada responden untuk di isi.

2. Wawancara

Wawancara adalah pertanyaan yang diajukan secara tidak terstruktur, namun selalu berpusat pada pokok masalah tertentu. Dalam penelitian ini yang menjadi narasumber adalah peternak ayam ras pedaging dan pekerja di lokasi kandang tersebut.

3. Pencatatan

Pengumpulan data dengan cara mencatat dari beberapa literatur dan hasil laporan dari instansi terkait dengan penelitian ini.

4. Pengamatan (observasi)

Teknik observasi atau pengamatan merupakan aktivitas pencatatan fenomena yang dilakukan secara sistematis. Teknik pengamatan ini juga digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh dari metode wawancara dan pencatatan dengan cara mengamati secara langsung terhadap obyek penelitian.

E. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti dari sumber asli (langsung dari informasi) yang memiliki informasi atau data tersebut.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua (bukan orang pertama, bukan asli) yang memiliki informasi atau data tersebut.

Hasil dan Pembahasan

A. Pengujian Hipotesis

1. Pengujian Hipotesis Pertama

Pengujian hipotesis pertama yaitu diduga pola kemitraan antara PT Mustika dengan peternak ayam broiler di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal yaitu pola PIR (Perusahaan Inti Rakyat). Pengujian hipotesis pertama ini menggunakan diskriptif analisis wawancara langsung ke perusahaan dan juga ke responden. Berdasarkan hasil analisis yang didapat dalam penelitian ini bahwa pola kemitraan PIR yang dipakai, yakni perusahaan sebagai bapak angkat bertindak sebagai inti dan peternak atau mitra sebagai plasma. Dengan

kemampuan ekonomi yang lemah sehingga akan memperoleh modal, kepastian harga dan kuantitas.

Pada pola ini perusahaan berkewajiban menyuplai saponak (DOC, OVK dan Pakan) dan juga membimbing manajemen pemeliharaan ayam pedaging serta melakukan pemasaran hasil. Peternak atau mitra berkewajiban menyiapkan kandang dan mampu memelihara dan menjaga ayam broiler sampai siap di jual. Dan peternak wajib menggunakan saponak dari PT Mustika, sesuai harga kontrak.

Ketetapan kontrak di awal untuk perusahaan atau pihak ke 1 terjadi pada penjualan dan harga ayam yakni:

1. Pengambilan ayam tidak boleh melebihi pesan antar , kelebihan menjadi tanggung jawab pihak ke II (peternak).
2. Harga ayam sehat sesuai dengan harga kontrak menurut *Body Weight* per *Delivery Order*.
3. Harga kontrak ayam sakit dan kosong kandang dipotong sesuai dengan potongan harga dari pembeli.
4. Harga kontrak ayam yang sakit parah sesuai dengan harga beli pembeli.

Pihak ke II (Peternak) akan mendapatkan bonus dan penalti kerugian

1. Pihak ke II mendapatkan bonus Rp 100/kg panen jika performance mencapai lebih 2,90 kilogram dan 100/ekor jika mencapai 3,00 kilogram selama 3 periode berturut turut atau lebih.
2. Pihak ke II mendapat bonus pasar 20 % dari selisih antara harga actual Mustika dikurangi harga kontrak.
3. Pihak II menanggung kerugian karena kerugian yang diakibatkan ketidak sesuai atau selisih stok opname pakan dan sisa ayam (tidak sesuai recording).
4. Apabila peternak mengalami kerugian saat pemeliharaan maka perusahaan akan menaggung kerugian sebesar 5 %.

Kendala Para plasma yang utama adalah pada harga jual ayam yang tidak stabil, ayam yang sudah umurnya dipanen tapi dengan harga yang rendah perusahaan tidak akan segera memanen ayam tersebut sehingga para peternak akan mengeluarkan biaya lagi untuk pemeliharaan dan juga pada saat proses pemanenan ketika pengangkutan ayam tidak dilakukan selama 2 hari yaitu lebih dari 2 hari sehingga biaya pemeliharaan peternak akan bertambah lagi.

Perusahaan selaku inti belum mengatasi terjadinya harga yang tidak setabil serta belum bisa mengontrol proses pemanenan karena semua tergantung pada harga ayam dan pedagang. Sehingga pemerintah dalam hal ini harus bisa mengevaluasi atau melakukan upaya agar harga ayam broiler tidak mengalami pasang surut.

2. Pengujian Hipotesis Kedua

Pengujian hipotesis kedua yaitu diduga manajemen pemeliharaan (budidaya) peternak plasma menggunakan manajemen standart atau baku yang ditetapkan oleh perusahaan inti. Pengujian hipotesis ini dengan diskriptif analisis hasil wawancara dan pencatatan data dari perusahaan. Berdasarkan hasil analisis

yang di dapat dalam penelitian ini bahwa manajemen pemeliharaan (budidaya) peternak menggunakan manajemen baku yang ditetapkan oleh perusahaan.

Manajemen pemeliharaan dari perusahaan yang di tetapkan yaitu rasio satu pemanas rasio 700 ekor, tempat pakan 1 buah rasio 50 ekor DOC dan tempat minum untuk 1 rasio 50 ekor DOC. Untuk tempat pakan dan tempat minum pada ayam besar mempunyai rasio 30-40 ekor. Pemanas 24 jam penuh selama 3-4 hari awal pada frekuensi pemberian pakan selama 1 minggu pertama 6-8 kali sehari untuk sekam total post brooding maksimal umur 7 hari serta tirai luar dan plavon harus tersedia untuk menunjang pencapaian suhu optimum di masa *brooding*.

DOC yang diberikan kepada peternak pada umur 2- 3 hari kemudian dengan pemeliharaan 36 hari. Umur panen ayam perusahaan tidak ditentukan karena perusahaan mengikuti harga pasardengan maksimal pemeliharaan 40 hari. Ukuran bobot ayam saat panen antara 1,80 – 2,50 kg. Dalam manajemen pemeliharaan ayam pedaging perusahaan inti memberikan pendampingan atautenaga penyuluh(PPL) kepada peternak dengan frekuensi 3 hari sekali atau saat peternak mengalami kendala maka peternak wajib menghubungi PPL.

Plasma berkewajiban melakukan pemeliharaan ayam pedaging serta di dampingi oleh PPL, palasma berkewajiban membersihkan kandang, melakukan penyemprotan kadang agar bersih dari penyakit ayam yang sudah di panen, melakukan pengecekan pada ayam yang tidak sehat, memberikan pakan serta mencarikan air minum yang bersih untuk ayam. Pemerintah untuk fase pemeliharaan kurang ada partisipasi karena semua diserahkan kepada tanggung jawab perusahaan.

Kematian ayam broiler yang tinggi berakibat dari rasio yang tidak mencukupi. Ketika rasio ditetapkan oleh perusahaan dan diikuti para peternak tetapi peternak tidak bisa memantau ayam yang mempunyai berat tubuh lebih. Itu akan berakibat pada kebutuhan pakan ayam broiler. Lahan yang sempit untuk ayam DOC juga berpengaruh pada tingkat kematian seperti ruang gerak yang sempit dan kemampuan untuk memakan akan bersaing dengan ayam lain.

Kualitas DOC dari perusahaan juga berpengaruh pada tingkat kematian. DOC yang di dapat peternak yakni beragam ketika mendapat DOC yang baik maka kematian akan rendah tetapi ketika DOC yang didapat kurang baik maka kematian bisa tinggi. Perusahaan atau inti tidak memilih jenis DOC karena semua DOC bisa masuk di perusahaan. Perlunya pengawasan dari pemerintah untuk bisa memberikan kriteria DOC yang baik untuk perusahaan atau memberikan tolak ukur untuk jenis DOC yang akan rikan ke peternak sehingga kendala kematian yang tinggi bisa diminimalisir.

3. Pengujian Hipotesis Ketiga

Pengujian hipotesis ketiga yaitu di duga budidaya ayam broiler pola kemitraan inti-plasma di Kecamatan Boja kabupaten Kendal memberikan pendapatan dan layak diusahakan dilihat dari B/C Ratio dan BEPnya menggunakan analisis sebagai berikut :

a. Analisis Biaya total

Biaya total merupakan biaya dari penjumlahan Fixed Cost (FC) dan Variable Cost (VC) yang digunakan dalam proses produksi. Dari hasil penelitian

di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal untuk rata-rata populasi 3.925 rata-rata umur panen 40 hari hasilnya dapat dilihat tabel 1:

Tabel 1. Biaya Rata-Rata Total Usaha Ayam Broiler Responden Dalam Satu Periode.

Biaya	Keterangan
Fixed Cost / Biaya tetap	691.281
Variable Cost / Biaya tidak tetap	108.966.413
Total Cost / Biaya total	109.657.694

Sumber : Analisi Data Primer, 2016

Biaya yang dikeluarkan dalam melakukan usaha budidaya ayam boiler meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap (*Fixed Cost*) dalam penelitian ini meliputi biaya penyusutan kandang dan biaya penyusutan alat serta penyusutan pajak sementara untuk biaya variabel (*Variable Cost*) dalam penelitian ini meliputi biaya DOC, pakan, OVK serta operasional.

Pada peternak yang bermitra dengan PT. Mustika di daerah Kecamatan Boja rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 3.123.316 per periode (\pm 40 hari) dan untuk biaya variabel yakni sebesar Rp107.335.852 maka akan di peroleh biaya total sebesar Rp 110.479.168 dalam satu kali periode.

b. Analisis Penerimaan

Penerimaan beternak ayam broiler merupakan hasil kali antara bobot ayam yang dihasilkan dalam satu periode dengan satuan Kilogram (Kg) dan harga kontrak dalam satuan rupiah (Rp). Berikut ini adalah tabel penerimaan ayam pedaging di kecamatan Boja

Tabel 2. Rata – Rata Produksi dan Total Penerimaan Responden Dalam Satu Periode

Biaya	Keterangan
Produksi (Kg)	7.269
Harga Kontrak (RP)	16.712
Penerimaan	121.477.864

Sumber: Analisis Data Primer, 2016

Tabel 2. menunjukkan bahwa total penerimaan dari peternak dalam satu kali periode yaitu sebesar Rp 121.477.864

c. Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan selisih antara besarnya penerimaan dan biaya yang dikeluarkan (total biaya). Tabel dibawah ini merupakan rata- rata pendapatan peternak dari hasil penelitian di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal sebagai berikut:

Tabel 3. Rata – Rata Pendapatan Responden di Kecamatan Boja Dalam Satu Periode

Keterangan	Hasil (Rp)
Total penerimaan	121.477.864
Total biaya	109.657.694
Pendapatan	11.991.641

Sumber: Analisi Data Primer, 2016

Dalam penelitian ini total penerimaan didapatkan dari mengalikan jumlah produksi ayam yang didapat dikalikan dengan harga ayam yang berlaku pada saat penelitian yaitu harga ayam per kilogram sebesar Rp 16.712. jadi berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa peternak ayam di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal memperoleh pendapatan rata-rata per periode sebesar Rp 11.991.641

d. *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)*

Gross B/C merupakan perbandingan antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Apabila Gross B/C >1, usaha layak dilaksanakan. Sebaliknya apabila Gross B/C < 1, usaha tidak layak dilaksanakan.

$$\begin{aligned} \text{Gross B/C} &= \text{rata-rata total penerimaan} / \text{rata-rata biaya produksi} \\ &= \text{Rp } 121.477.864 / \text{Rp } 109.657.694 \\ &= 1,11 \end{aligned}$$

Maka dilihat dari Nilai Gross B / C Ratio bahwa peternak yang kemitraan dengan PT Mustika di Kecamatan Boja menunjukkan angka 1,11 dengan ini maka usaha tersebut layak untuk diusahakan karena nilai Gross B /C lebih dari 1.

E. Break Even Point (BEP)

BEP (Break Even Point) yaitu hasil penjualan produksi pada periode tertentu yang besarnya sama dengan biaya yang dikeluarkan. Sehingga pengusaha pada saat itu tidak mengalami kerugian tetapi juga tidak mengalami keuntungan (titik impas).

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \text{Total biaya} / \text{Harga jual per kg} \\ &= 109.657.694 / 16.712 \\ &= 6.561,61 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \text{Total biaya} / \text{Total produksi} \\ &= 109.657.694 / 7.269 \\ &= 15.086 \end{aligned}$$

Hasil rata-rata produksi ayam broiler peternak yang bermitra dengan PT. Mustika di Kecamatan Boja mencapai 7.269 kilogram. Nilai BEP (unit) sebesar 6.561,61 kilogram, maka dengan produksi sebesar 6.561,61 kilogram sudah terjadi titik impas, jadi usaha ayam broiler pola kemitraan tersebut sudah layak untuk diusahakan.

Nilai BEP (Rp) usaha ayam broiler pola kemitraan plasma inti dengan PT. Mustika di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal mencapai Rp15.086/kg harga jual di peternak rata-rata Rp 16.712/kg maka dengan penjualan Rp15.086/kg sudah terjadi titik impas, maka usaha ayam pedaging di Kecamatan Boja sudah layak diusahakan dilihat dari nilai BEP (Rp). Maka dengan total biaya rata-rata usaha ayam broiler pola kemitraan inti plasma Rp 109.657.694 dengan total populasi

rata-rata 3.925 ekor akan mendapatkan pendapatan rata-rata Rp 11.991.641 dengan masa pemeliharaan 1 periode \pm 40 hari

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian “ Analisis kelayakan usaha ayam broiler pola kemitraan inti-plasma studi kasus peternak plasma PT Mustika di Kecamatan Boja Kabupaten Kendal” dapat disimpulkan bahwa :

1. Pola kemitraan yang dilakukan antara peternak dengan PT Mustika adalah pola PIR (Perusahaan Inti Rakyat) perusahaan sebagai bapak angkat bertindak sebagai inti dan peternak atau mitra sebagai plasma. Pada pola ini perusahaan berkewajiban menyuplai saponak (DOC, OVK dan Pakan) dan juga membimbing manajemen pemeliharaan ayam pedaging serta melakukan pemasaran hasil. Peternak atau mitra berkewajiban menyiapkan kandang dan mampu memelihara dan menjaga ayam pedaging sampai siap dijual.
2. Manajemen pemeliharaan yang dilakukan peternak plasma menggunakan manajemen baku yang ditetapkan oleh perusahaan. Meliputi pemanas rasio 700 ekor, tempat pakan 1 buah rasio 50 ekor DOC dan tempat minum untuk rasio 50 ekor DOC. Untuk tempat pakan dan tempat minum pada ayam besar mempunyai rasio 30-40 ekor serta pendampingan PPL dari perusahaan yang meninjau setiap 3 hari sekali.
3. Dari hasil analisis Gross B/C didapat nilai 1,11 yang menyatakan usaha layak diusahakan, karena rasionya lebih dari satu. Hasil analisis Break Even Point (BEP) unit ada pada kisaran 6.561,61 kilogram, rata-rata produksi peternak 7.269 kilogram dengan penjualan 6.561,61 kilogram peternak sudah ada pada titik impas. BEP (Rp) mencapai Rp15.086/kg rata-rata penjualan peternak Rp16.712/kg, maka dengan penjualan Rp15.086/kg ada pada titik impas. Jadi usaha peternak ayam pedaging pola kemitraan di Kecamatan Boja layak untuk diusahakan dilihat dari nilai BEP (unit) dan BEP (Rp).

Saran

1. Bagi peternak diperlukan adanya pembukuan untuk semua biaya yang dikeluarkannya.
2. Perusahaan inti perlu meningkatkan pengawasan pada peternak mengenai manajemen pemeliharaan.
3. Perusahaan inti perlu memperhatikan keluhan dan saran dari para peternak.
4. Pemerintah hendaknya selalu bekerjasama dengan perusahaan inti dalam kerjasama antara perusahaan dengan peternak.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex, S. (2012). *Jurus Sukses Beternak Ayam Pedaging*. Penerbit PustakaBaru Press. Yogyakarta.
- Bagas. (2011). *Menjadi Kaya Dengan Beternak Ayam Broiler*. Arta Pustaka
- Boediono. (1995). *Ekonomi MikroBPFE*. Yogyakarta.
- Idrus, M. (2007). *Metode penelitian ilmu sosial*. Penerbit Erlangga Jakarta.
- Nazir. (1999). *Metode Penelitian Sosial*, Jakarta : Erlangga.
- Rasyaf, M. (2007). *Beternak Ayam Pedaging*. Penerbit Swadaya. Jakarta.