

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL**

#### **4.1 Kemitraan**

Menurut (Rachmat, 2004:40) “Kemitraan merupakan hubungan kerjasama usaha diberbagai pihak yang strategis, bersifat sukarela, dan berdasar prinsip saling membutuhkan, saling mendukung, dan saling menguntungkan dengan disertai pembinaan dan pengembangan UKM oleh usaha besar.”

##### **1.1.1 Tujuan Kemitraan**

1. Meningkatkan pendapat usaha kecil dan masyarakat.
2. Meningkatkan perbolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
3. Meningkatkan pemeran dan pemberdayaan masyarakat.
4. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.
5. Memperluas kesempatan kerja.
6. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

##### **1.1.2 Beberapa pola atau jenis kemitraan:**

1. Inti-plasma

Inti berfungsi melakukan pembinaan, penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis dan pemasaran, sedangkan plasma melakukan fungsi produksi.

2. Sub kontrak

Pola ini merujuk pada usaha kecil memproduksi komponen yang di perluas oleh usaha menengah dan besar sebagai bagian dari produksinya. Sedangkan usaha menengah dan besar berfungsi

melakukan pembelian komponen dari usaha kecil untuk keperluan produksinya. Pola ini didorong oleh ketentuan dan peraturan yang ditetapkan untuk menyelamatkan usaha kecil sebagai mitra bagian yang tidak terpisahkan, pola ini lebih sederhana dan mudah diterapkan bila didukung oleh suatu aturan yang jelas dari pemerintah.

### 3. Dagang Umum

Pola ini usaha menengah dan besar memasarkan hasil produksi usaha atau usaha kecil sebagai pemasok kebutuhan usaha menengah dan besar. Pola ini dilakukan dalam dunia bisnis atas dasar saling menguntungkan.

### 4. Waralaba pemberian.

Waralaba memberikan hak penguasaan lisensi merek dagang dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan bantuan bimbingan manajemen. Pada prinsipnya pola ini banyak digunakan dalam dunia bisnis terutama bagi merek-merek terkenal dan dikonsumsi banyak orang. Hampir setiap celah bisnis dapat menggunakan pola ini seperti fast food, industri kimia, obat-obatan dan industri jasa lainnya. Pola ini secara bisnis lebih menjamin keberhasilan namun dalam jangka panjang pola ini dapat menguras devisa negara sangatlah besar karena royalti yang akan dibayar secara totalitas sangatlah besar.

### 5. Keagenan merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan di mana usaha kecil di berikan hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dan usaha menengah dan besar sebagai mitranya.

## 4.2 Perusahaan Mitra

Perusahaan mitra adalah kerja sama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar yang disertai dengan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Dan nilai yang sama, harus berpijak pada landasan yang sama, kesediaan untuk berkorban. Lalu kemitraan pada esensinya adalah dikenal dengan istilah gotong royong atau kerjasama. Dari berbagai pihak baik secara individual maupun kelompok. Kemitraan adalah suatu kerja sama formal antara individu-individu. Kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu.

Adapun tugas perusahaan inti sebagai mitra adalah :

1. Memberikan pembinaan terhadap peternak sebagai plasma agar supaya peternak dapat menjalankan tugas dan melakukan proses produksi sesuai dengan syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Menyediakan sarana produksi mulai dari DOC( *Day old chicken*), sapronak, pakan dan kebutuhan peternak selama produksi, dengan tujuan agar peternak dapat lebih mudah dalam menjalankan usahanya, tanpa memikirkan kebutuhan barang, karena sudah di sediakan oleh perusahaan.
3. Bimbingan teknis dengan memberikan wawasan terhadap peternak terkait teknis dalam produksi mulai dari perawatan DOC (*day old chicken*) yang baru datang sampai terakhir proses panen, dengan tujuan agar supaya peternak dapat menjalankan usahanya sesuai dengan standart dan teknis yang baik.
4. Memasarkan atau menerima produk yang sudah di kelola oleh peternak, sehingga peternak tidak perlu mencari dan memikirkan kemana barang itu akan di pasarkan, karena sudah ada pabrik sebagai

perusahaan inti yang akan menampung barang produksi, tentunya dengan harga yang sesuai dengan pasaran.

### **4.3 Peternak Plasma**

Plasma adalah peternak yang turut dalam kemitraan dengan perusahaan inti, biasanya terdapat kontrak di dalam kemitraan tersebut, dan antara perusahaan inti dengan peternak plasma saling menyetujui kontrak sebelum mereka menjalin kerjasama.

Adapun tugas peternak sebagai plasma adalah :

- 1.** Peternak menyediakan kandang karena kandang merupakan salah satu faktor yang utama dalam berternak, dimana kandang merupakan tempat terpenting dalam proses produksi mulai dari awal DOC (*day old chicken*) datang, perawatan sampai terakhir proses panen yang akan langsung di ambil oleh pihak perusahaan inti.
- 2.** Melakukan kegiatan budidaya seperti budidaya pada umumnya yaitu peternak mempersiapkan segala sesuatu yang di butuhkan dalam proses produksi, mulai dari merawat, mengobati apabila ada yang terkena penyakit, memberikan faksin supaya ternak bisa lebih kebal terhadap penyakit dan virus, memberi makan 2 kali dalam sehari pada waktu pagi dan sore, menyediakan minum, membersihkan tempat makan dan minum, sampai hari dimana ternak sudah siap untuk di panen.
- 3.** Peternak sebagai plasma menyerahkan dan menjual hasil ternaknya kepada pihak inti dengan ketentuan harga yang telah disesuaikan pada isi kontrak perjanjian kerjasama. Dengan catatan apabila harga di pasar lebih tinggi dari kontrak yang telah di sepakati, maka harga juga bisa di naikkan, begitu juga sebaliknya, apabila harga di pasar lebih rendah dari kesepakatan kontrak, maka harga juga akan di sesuaikan.

#### **4.4 Analisa Aspek Kelayakan Usaha**

Suatu usaha memerlukan suatu perencanaan sebelum usaha tersebut di jalankan, dengan tujuan agar bisa menjadi acuan dalam memperhitungkan kelayakan suatu usaha agar tidak terjadi kesalahan yang cukup merugikan bagi suatu usaha, maka di perlukan adanya pengetahuan yang di lihat dari beberapa aspek baik aspek finansial atau non finansial.

#### **4.5 Aspek Non Finansial**

##### **4.5.1 Aspek sosial dan ekonomi**

Dalam suatu kegiatan usaha pasti akan memiliki dampak dalam berbagai hal, adapun dampak sosial yang di sebabkan oleh adanya usaha ternak tersebut adalah terciptanya kerjasama antar masyarakat, yang di wujudkan dalam seni gotong royong dalam proses panen, dimana pada saat panen peternak sangat membutuhkan bantuan dari masyarakat sekitar.

Dalam segi ekonomi dampak yang di rasakan oleh peternak adalah meningkatnya pendapatan yang tentunya juga akan berpengaruh terhadap kualitas dan taraf hidup peternak menjadi lebih baik serta dapat menyerap tenaga kerja.

Sehingga dalam aspek sosial dan ekonomi ternak tersebut bisa di katakana layak untuk dijalankan, karena memiliki dampak positif dalam sosial pada masyarakat, dan dapat meningkatkan pendapatan bagi peternak dan masyarakat karena dapat menyerap tenaga kerja.

##### **4.5.2 Aspek Pemasaran**

Dalam hal ini peternak tidak perlu memikirkan kemana barang akan dipasarkan, karena sifat dari mitra yang sudah menanggung pasar dari

peternak, maka ayam yang sudah di panen akan langsung di ambil oleh pihak perusahaan, dari sini perusahaan membantu meringankan beban peternak dalam memasarkan barang.

Sehingga dalam aspek pemasaran ternak tersebut layak untuk di jalankan, karena peternak sudah cukup terbantu oleh perusahaan dalam pemasaran, dan peternak tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk pemasaran barang yang sudah di produksi.

#### **4.5.3 Aspek Teknis**

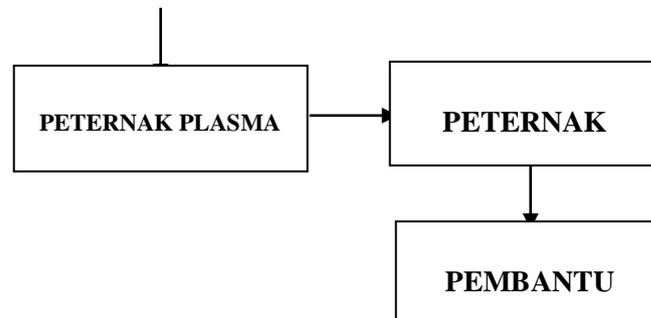
Dalam hal ini teknis merupakan salah satu faktor yang penting untuk di perhatikan, karena teknis dalam peternakan meliputi banyak hal, yang tentunya akan menentukan hasil dari usaha tersebut, seperti teknis untuk memilih lokasi dan tempat yang baik, layout agar dapat mempermudah proses produksi, menentukan teknologi yang akan di gunakan sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan dan keadaan yang ada, serta menentukan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan.

Adapun dalam aspek teknis usaha tersebut layak untuk dijalankan, melihat dari alat-alat produksi yang sudah sesuai dengan kebutuhan, sehingga dapat membantu dan mempermudah peternak dalam melakukan proses produksi, hanya saja dalam teknis terkendala kondisi jalan yang menanjak dan kontur tanah yang bergelombang, sehingga sedikit menghambat kendaraan yang akan menuju ke tempat ternak tersebut.

#### **4.5.4 Aspek manajemen SDM**

Dapat di simpulkan bahwa manajemen dan SDM adalah satu kesatuan, dimana peternak di haruskan untuk membuat struktur organisasi yang sesuai

dengan karakteristik usaha, dan di tuntut untuk memilih sumber daya yang sesuai dengan kebutuhan, dengan tujuan untuk memaksimalkan peran yang sesuai dengan kemampuan dan job masing-masing.



*Gambar 4.1 Struktur Organisasi*

Dalam gambar struktur organisasi di atas merupakan ilusi gambar struktur organisasi dalam usaha ternak tersebut, akan tetapi pada kenyataannya dalam usaha tersebut tidak ada struktur organisasi resmi dan tertulis, sehingga kalau di lihat dari aspek manajemen SDM usaha tersebut tidak layak, di lihat dari pengadaan struktur yang kurang baik sehingga tidak dapat menentukan SDM yang sesuai dengan kebutuhan dan jobdis atau tugas yang ada.

#### **4.5.5 Apek lingkungan dan industri**

Kalau di lihat dari aspek lingkungan letak geografis dan jarak dari pemukiman terletak di atas bukit yang jaraknya cukup jauh dari pemukiman warga, sehingga dampak negatif seperti bau kotoran tidak sampai mengganggu terhadap warga sekitar karena biasanya setelah banjir pada musim hujan bau tersebut akan sangat mengganggu sehingga peternak perlu untuk meminimalisir dengan cara menjauhkan tempat produksi dengan pemukiman warga setempat.

Dapat di simpulkan dalam aspek lingkungan dan industri usaha ternak tersebut layak untuk di kembangkan, karena dampak negatif dari bau ternak tersebut dapat di minimalisir dengan jarak kandang dan pemukiman warga yang cukup, sehingga tidak mengganggu masyarakat sekitar.

#### **4.5.6 Aspek Hukum**

Dalam studi kelayakan bisnis menurut Suwinto Johan (2011), selain regulasi dalam industri, kita juga harus memperhatikan beberapa peraturan yang memiliki keterkaitan dengan bidang usaha terutama perizinan. Pada dasarnya setiap usaha harus memiliki izin usaha sebagai berikut :

- a. Surat Izin Usaha Perdagangan
- b. Nomor Pokok Wajib Pajak

Teori tersebut didukung peraturan mengenai perizinan usaha sesuai dengan undang-undang republik Indonesia nomor 3 tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan dan undang-undang Republik Indonesia nomor 40 tahun 2007 tentang perseroan terbatas.

Berdasarkan teori dan undang-undang tersebut, usaha ternak ayam broiler belum memenuhi persyaratan diatas belum didaftarkan secara resmi. Akan tetapi sudah memperoleh izin usaha dari pemerintah setempat. Dengan belum adanya persyaratan di atas maka usaha ternak ayam broiler belum bisa di katakana sah secara hukum dan tidak layak untuk di jalankan, di lihat dalam segi hukum yang kurang memenuhi persyaratan izin usaha.

#### 4.5 Aspek Finansial

Unsur pokok analisis finansial kelayakan usaha ayam pedaging adalah dengan menghitung penerimaan (inflow) dan biaya-biaya yang dikeluarkan (Outflow). Besar penerimaan usaha peternakan ayam dalam 5 tahun (2016-2020) dapat dilihat pada Tabel 1 berikut. Besar penerimaan diperoleh dari jumlah total berat ayam yang terjual dikali dengan harga pasar saat itu.

**Tabel 1. Penerimaan Peternakan Ayam**

No	Tahun	Berat Ayam (Kg)	Harga Pasar (Rp)	Penerimaan (Rp)
1.	2016	9.878	19.000	187.682.000
2.	2017	9.689	19.000	184.091.000
3.	2018	9.756	18.500	180.486.000
4.	2019	9.791	18.000	176.238.000
5.	2020	9.750	18.000	175.500.000
<b>Total</b>				<b>903.997.000</b>

Sumber : Analisis Data Primer, 2020

Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha peternakan ayam meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sesuai dengan volume produksi ayam. Hasil penelitian pada tabel 2 menunjukkan biaya variabel peternakan dalam lima tahun (2016-2020). Komponen biaya variabel meliputi DOC (*Day old chicken*), pakan, obat, bensin, tabung gas, gula, listrik, sekam, tenaga kerja, dan uang makan.

**Tabel 2. Biaya Variabel Peternakan Ayam**

No	Uraian	Jumlah	Biaya 2016 (Rp)	Biaya 2017 (Rp)	Biaya 2018 (Rp)	Biaya 2019 (Rp)	Biaya 2020 (Rp)
----	--------	--------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

•							
1.	DOC	5000 ekor	29.000.000	31.800.000	32.000.000	294.000.000	30.000.000
2.	Pakan	6300 kg	105.000.000	107.000.400	103.000.000	102.600.000	114.100.000
3.	Obat	Rp	2.700.000	2.800.000	2.950.000	3.250.000	3.000.000
4	Bensin	Liter	235.000	245.000	210.000	245.000	200.000
5	Tabung Gas	150	2.200.000	2.400.000	2.300.000	2.650.000	2.775.000
6	Gula	Kg	110.000	130.000	135.000	160.000	150.000
7	Listrik	Rp	125.000	1.300.000	1.000.000	1.200.000	1.000.000
8	Sekam	100 sak	105.000	1.200.000	1.050.000	1.300.000	1.100.000
9	Tenaga Kerja	Rp	2.100.000	2.250.000	2.250.000	2.300.000	2.500.000
10	Uang Makan	Rp	1.300.000	1.000.000	900.000	1.300.000	1.250.000
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b>142.875.000</b>	<b>150.125.400</b>	<b>145.795.000</b>	<b>144.405.000</b>	<b>156.075.000</b>

Sumber : Analisis Data Primer, 2020

Biaya tetap dalam usaha peternakan ayam merupakan biaya yang besarnya tidak dipengaruhi volume produksi ayam. Biaya tetap yang dikeluarkan untuk usaha peternakan ayam meliputi kandang, blower besar, blower kecil, mesin steam, selang, pemanas, bak minum, terpal, alat suntik vaksin, tanki air, ember/bak, timbangan, dan tabung gas. Masing-masing memiliki umur ekonomis dan nilai penyusutan yang berbeda-beda. Besar biaya tetap pada tahun ke-2 dan seterusnya didasarkan pada nilai penyusutan setiap barang yang tercantum pada Tabel 3. Kecuali untuk Ember/Bak yang memiliki umur ekonomis 3 tahun, sehingga pada tahun ke-4 dilakukan pembelian ulang.

**Tabel 3. Biaya Tetap dan Nilai Penyusutan Peternakan Ayam**

No.	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan (Rp)
1.	Kandang	1	95.000.000	95.000.000	10	1.700.000
2.	<i>Blower besar</i>	2	2.400.000	4.800.000	10	1.250.000
3.	<i>Blower kecil</i>	3	1.450.000	4.350.000	10	900.000

4.	Mesin Steam	1	1.500.000	1.500.000	10	450.000
5.	Selang	100	6.000	600.000	5	500.000
6.	Pemanas	5	70.000	350.000	5	150.000
7.	Bak Minum	100	45.000	4.500.000	10	1.500.000
8.	Terpal	250	7.000	1.750.000	5	1.000.000
9.	Alat Suntik Vaksin	3	600.000	1.800.000	5	500.000
10.	Tangki Air	2	550.000	1.100.000	10	100.000
11.	Ember/bak	10	25.000	250.000	3	100.000
12.	Timbangan	1	1.500.000	1.500.000	10	500.000
13.	Tabung Gas	10	3.000.000	3.000.000	10	250.000
<b>Total</b>				120.500.000		8.900.000

Sumber : Analisis Data Primer, 2020

Berdasarkan hasil penghitungan pada Tabel 4, pendapatan rata-rata yang diperoleh usaha peternakan ayam per tahun sebesar Rp 8.471.600,00 dengan tingkat suku bunga 3,75%.

**Tabel 4. Hasil Analisis Finansial dan Efisiensi Produksi Peternakan Ayam**

Tahun	Inflow	Outflow	Net Benefit (Inflow - Outflow)	PV Income (Net Benefit x DF 3,75%)		DF 5%	PV Income
				DF 3,75%			
2016	187.682.000	263.375.000	-75.693.000	0,96385542	-72.957.108	0,95238095	-72.088.571
2017	184.091.000	159.025.400	25.065.600	0,92901727	23.286.375	0,90702948	22.735.238
2018	180.486.000	154.695.000	25.791.000	0,89543834	23.094.250	0,8638376	22.279.236
2019	176.238.000	153.455.000	22.783.000	0,8630731	19.663.394	0,82270247	18.743.630

2020	175.500.000	164.975.000	10.525.000	0,83187768	8.755.513	0,78352617	8.246.613
Pendapatan per tahun					8.471.600		
NPV					1.811.424		-83.854
Net B/C					1,03		
Gross B/C Ratio					1,002		
IRR					0,05%		
PP					31,1		

Sumber : Analisis Data Primer, 2020

#### 4.5.1 Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah selisih nilai sekarang antara pendapatan rata-rata dan biaya total rata-rata pada tingkat suku bunga yang berlaku saat penelitian ini berlangsung atau discount factor (DF) sebesar 3,75%. Nilai NPV usaha peternakan ayam sebesar Rp 1.842.424,00. Usaha peternakan ayam dinilai menguntungkan untuk dilaksanakan apabila nilai  $NPV > 0$ . Sehingga dengan hasil nilai tersebut, usaha peternakan ayam dinilai layak dilaksanakan.

#### 4.5.2 Net B/C

Nilai Net B/C yang semakin besar maka usaha tersebut semakin layak dilaksanakan. Pada usaha peternakan ayam diperoleh hasil Net B/C  $> 1$  yaitu sebesar 1,03, maka usaha peternakan ayam dinilai layak dilaksanakan.

#### 4.5.3 Gross B/C Ratio

Gross B/C Ratio menunjukkan nilai kelayakan usaha dengan melihat perbandingan antara penerimaan dengan biaya dari peternakan ayam. Pada usaha peternakan diperoleh hasil Gross B/C  $> 1$  yaitu sebesar 1.002, maka usaha peternakan ayam dinilai layak dilaksanakan.

#### **4.5.4 Internal Rate of Return (IRR)**

IRR menunjukkan besar nilai pengembalian yang didapat dari usaha peternakan ayam. Pengembalian yang diterima selama usaha peternakan ayam berjalan sebesar 0,05%. Untuk menghitung IRR pada penelitian usaha ayam peternakan dengan DF 3,75% sesuai dengan suku bunga yang berlaku saat ini menghasilkan nilai NPV positif dan DF 5% yang menghasilkan nilai NPV negatif. IRR pada usaha ternak ayam lebih kecil dari discount factor yang diasumsikan dalam penelitian ini, sehingga usaha peternakan ayam dinilai tidak layak dilaksanakan.

#### **4.5.5 Payback Period (PP)**

Analisis Payback Period dalam analisis usaha peternakan ayam ini menghasilkan nilai PP 31,1. Ini menunjukkan usaha peternakan ayam memiliki jangka waktu pengembalian biaya investasi yang lama, sehingga dinilai tidak layak dilaksanakan. Penghitungan nilai PP pada penelitian ini berdasarkan pada biaya investasi (biaya tetap dan biaya variabel di tahun pertama) dibanding dengan nilai manfaat per tahun yang diperoleh usaha peternakan ayam.

Berdasarkan kelima alat analisis kelayakan usaha peternakan ayam, tidak semua hasil bahwa usaha peternakan ayam layak dilaksanakan, Nilai NPV, Net B/C dan B/C Ratio menunjukkan usaha peternakan ayam layak diusahakan, sedangkan berdasarkan nilai IRR, dan PP menunjukkan usaha peternakan ayam tidak layak dijalankan.