



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**PERAN PERUSAHAAN KEMITRAAN DALAM PENGEMBANGAN
USAHA PETERNAKAN AYAM BROILER (Studi Kasus Peternak
Mitra Pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang)**

SKRIPSI



**SULTHANI HASAN
1010612033**

**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015**

**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG**

Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi yang ditulis oleh :

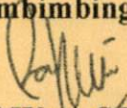
SULTHANI HASAN

**PERAN PERUSAHAAN KEMITRAAN DALAM
PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN AYAM BROILER**
(Studi Kasus Peternak Mitra Pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang)

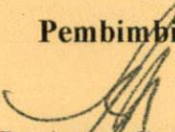
Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Peternakan

Menyetujui,

Pembimbing I


Rahmi Wati, S.Pt, M.Si
NIP :197610232005012002

Pembimbing II

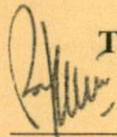
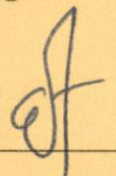
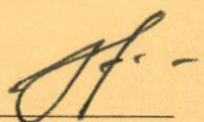
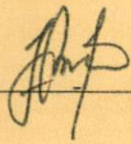
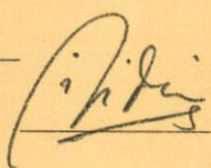

Ir. Amna Suresti, M.Si
NIP :196901182008012009

Tim Penguji

Nama

Tanda Tangan

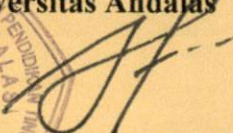
Ketua	Rahmi Wati, S.Pt, M.Si
Sekretaris	Ediset, S.Pt, M.Si
Anggota	Ir. Amna Suresti, M.Si
Anggota	Dr. Ir. H. Jafrinur, MSP
Anggota	Ida Indrayani, S.Pt, M.Si
Anggota	Winda Sartika, S.Pt, M.Si

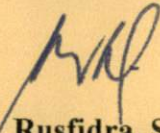
Mengetahui,

**Dekan Fakultas Peternakan
Universitas Andalas**




Dr. Ir. H. Jafrinur, MSP
NIP 196002151986031005

**Ketua Program Studi
Peternakan**


Dr. Rusfidra, S.Pt, MP
NIP : 132231457

Tanggal Lulus : 22 Juni 2015

**PERAN PERUSAHAAN KEMITRAAN DALAM
PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN AYAM BROILER**
(Studi Kasus Peternak Mitra Pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang)

Sulthani Hasan dibawah bimbingan
Rahmi Wati, S.Pt, M.Si dan Ir. Amna Suresti, M.Si
Program Studi Peternakan
Fakultas Peternakan Universitas Andalas, 2015

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola kemitraan, peran perusahaan, dan pendapatan yang diperoleh peternak plasma pada PT.Ciomas Adisatwa ex PKP di kota Padang. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode survei. Penelitian ini dilakukan pada peternak plasma PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di kota Padang yang beralamat di Jl. Samarinda No. M 1 Asratek kota Padang selama satu bulan pada Januari 2015. Analisa data yang dilakukan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara langsung dengan responden penelitian. Dari hasil penelitian dapat diketahui pola kemitraan yang dijalankan pihak inti adalah kemitraan pola inti plasma. Peran perusahaan yang dilihat dari hasil rata-rata skor kinerja perusahaan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP kota Padang sudah berada pada kategori baik dengan rata-rata skor kinerja adalah 3,77. Pendapatan per 1000 ekor ayam per periode peternak plasma pada pola kemitraan PT. Chiomas Adisatwa ex PKP adalah Rp 6.166.404,- dengan R/C 1,27.

Kata Kunci : Peran, Kemitraan, Pendapatan, Ayam Broiler

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala petunjuk, kemampuan, dan kekuatan yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini dengan judul "**PERAN PERUSAHAAN KEMITRAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN AYAM BROILER** (*Studi Kasus Peternak Mitra Pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang*)" serta shalawat dan salam kita sampaikan kepada Nabi kita yakni Muhammad SAW, yang membawa umatnya kepada zaman yang berilmu pengetahuan sampai saat ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi penelitian ini masih perlu disempurnakan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari segala pihak untuk perbaikan skripsi penelitian ini. Akhirnya penulis berharap semoga hasil skripsi penelitian ini bermanfaat dan menambah wawasan yang memberikan pengetahuan untuk kita semua, terima kasih.

Padang, Juli 2015

Sulthani Hasan

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak, baik perorangan maupun lembaga yang telah banyak membantu, memberi bimbingan, dukungan serta petunjuk dalam penulisan skripsi penelitian khususnya dan selama pendidikan pada umumnya, diantaranya:

1. Ayahanda, Ibunda dan Yelmuna Rahmah, Nursalman Hasan, dan Nurmajid Ahmad Hasan serta keluarga besarku, terima kasih atas cinta tulus dan pengorbanannya selama ini.
2. Ibu Rahmi Wati S. Pt, M.Si selaku Pembimbing I dan Ibu Ir. Amna Suresti, M.Si selaku Pembimbing II, yang telah memberikan arahan, meluangkan waktu dan memberikan saran sampai selesainya skripsi ini.
3. Bapak Dr. Ir. H. Jafrinur, MSP. Ibu Ida Indrayani, S.Pt, M.Si. Ibu Winda Sartika, S.Pt, M.Si. Selaku Penguji dan bapak Ediset, S.Pt, M.Si yang telah banyak memberikan saran dan masukan demi kesempurnaan skripsi ini.
4. Ibu Prof. Dr. Ir. Maria Endo Mahata, MS selaku Pembimbing Akademik yang telah banyak memberikan bimbingan serta nasehatnya selama ini.
5. Untuk Pengurus Kopma Unand 2013/2014, Alm. Amber Saverotullah, Robby Aidil Putra, Yovi Oktafian, Handi Oktasaputra, Ayu Novita Trisnawati, Mulat Pangesti, Fany Eka Putri, Hauna Husna terima kasih atas kerja sama selama ini.

6. Seluruh teman - teman, adik - adik KOPMA UNAND yang telah banyak memberikan pengalaman yang tidak bisa disebutkan satu persatu namanya, terima kasih atas kesempatan dan ilmu yang telah diberikan.
7. Terima kasih buat teman – teman Kopindo Wil Sumatera Barat semoga sukses dan lancar selalu setiap kegiatan yang dilakukan dan teman – teman green house yang kece – kece semoga kita selalu kompak.

Padang, Juli 2015

Sulthani Hasan

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Defenisi Kemitraan	6
B. Usaha Peternakan Ayam Broiler	7
C. Gambaran Umum Kemitraan	8
D. Pola Kemitraan	9
E. Peran Pelaku Usaha Kemitraan	12
F. Faktor Yang Mempengaruhi Peranan Perusahaan	16
G. Metode (<i>Importance Performance Analysis</i>) IPA	18
H. Pendapatan	19
I. Penelitian Terdahulu	20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian	23
B. Metode Penelitian	23
C. Responden Penelitian	23
D. Jenis dan Sumber Data	24
E. Variabel Penelitian	24
F. Metode Analisis Data	26
G. Defenisi Operasional	31

BAB IV Hasil dan Pembahasan

A. Gambaran Umum Daerah dan Tempat Penelitian	
a.1 Letak Geografis Daerah Penelitian	34
a.2 Gambaran Umum Tempat Penelitian	35
a.3 Kharakteristik Peternak	36
1. Umur Peternak Plasma	36
2. Jenis Kelamin Responden	37
3. Tingkat Pendidikan	37
4. Jumlah Tanggungan Keluarga	38
5. Pekerjaan di Luar Usaha Ternak Ayam Broiler	39
6. Pengalaman Lama beternak	40
a.4 Kharakteristik usaha ternak ayam broiler	41
1. Skala Usaha	41
2. Alasan Beternak Ayam Broiler	42
3. Status Kepemilikan lahan dan Kandang	43

B. Pola Kemitraan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP	
1. Sistem dan Prosedur Penerimaan Mitra	44
2. Syarat Bergabung Menjadi Mitra	46
3. Hak dan Kewajiban Pihak Inti	47
4. Hak dan Kewajiban Peternak Mitra	48
5. Penetapan Harga	49
6. Pembinaan dan Pengawasan Pihak Inti	51
7. Sanksi dari Pihak Inti	51
C. Peran Perusahaan Mitra Terhadap Usaha Peternakan Ayam Broiler	
c.1 Tingkat Kepentingan dan Kinerja Perusahaan	53
1. Perhitungan <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA)	53
D. Pendapatan Usaha Ternak	66
1. Biaya Produksi Usaha Ternak Ayam Broiler	66
2. Penerimaan Usaha Ternak Ayam Broiler	68
3. Pendapatan Usaha Ternak Ayam Broiler	69
BAB V Kesimpulan dan Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	73

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Skor / Nilai Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja	27
2. Kelompok Umur Peternak Responden	36
3. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	37
4. Tingkat Pendidikan Peternak Responden	38
5. Jumlah Tanggungan Keluarga	39
6. Pekerjaan di Luar Usaha Ternak Ayam Broiler	39
7. Pengalaman Beternak Ayam Broiler	40
8. Sebaran Peternak Berdasarkan Skala Usaha	41
9. Alasan Peternak Responden Beternak Ayam Broiler	42
10. Status Kepemilikan Lahan dan Kandang	43
11. Harga Saprnak	50
12. Kesepakatan Harga Ayam	50
13. Rataan Skor Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.Diagram Importance Performance Analysis	29
2.Matriks Importance Performance Analysis	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Perusahaan Ayam Pedaging di Sumatera Barat	77
2. Populasi ternak unggas per kecamatan tahun 2013	78
3. Rumah tangga pemeliharaan ternak unggas, kelinci, dan anjing perkecamatan tahun 2013 (kk)	79
4. Alamat, Nama dan Skala Usaha Peternakan Plasma PT. Ciomas Adisatwa ex PKP	80
5. Umur, Pendidikan dan Pekerjaan Peternak Plasma PT. Ciomas Adisatwa ex PKP	81
6. Kesepakatan Kerjasama	82
7. Hasil Kuisioner Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja	83
8. Atribut Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja	84
9. Harga atau Biaya Per Unit	87
10. Penyusutan Peralatan dan Kandang Untuk 1000 Ekor	88
11. Pendapatan Untuk 1000 Ekor	89
12. Biaya Produksi	90

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peternakan ayam broiler merupakan usaha yang dijalankan untuk pengembangan ekonomi rakyat yang bertumpu pada sektor agribisnis, selain itu peternakan ayam broiler dikembangkan dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan gizi masyarakat. Pemeliharaan ayam broiler tidak membutuhkan waktu yang lama, dimana siklus produksinya singkat. Usaha ini merupakan sektor peternakan yang sangat menjanjikan untuk berkembang di wilayah Sumatera Barat, sehingga meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya makanan bergizi seiring dengan meningkatnya taraf hidup dan pendapatan hidup, serta mendorong meningkatnya kesadaran akan kebutuhan protein hewani.

Sebagai salah satu komoditas peternakan yang cepat berproduksi untuk memenuhi kebutuhan pasar, ayam broiler memiliki keunggulan dengan pertumbuhan yang cepat, relatif pendek, harga mudah terjangkau, dan permintaan semakin meningkat, sehingga menjadikan ayam broiler sebagai komoditas yang sangat diminati dan dapat dijangkau oleh semua golongan.

Perkembangan usaha peternakan ayam broiler di Sumatera Barat cukup menjanjikan untuk dikembangkan pada dasawarsa ini, hal ini bisa dilihat dari perkembangan industri peternakan ayam itu sendiri yang menjadikan populasi dari ternak itu terus mengalami kemajuan dan peningkatan, diantaranya PT. Chiomas Adisatwa dengan 83 plasma, PT Minang Ternak Sejahtera 120 plasma, PT Primatama Karya Persada 64 plasma, PT. Satwa Mitra Utama 27 plasma, PT Sumatera Minang Raya 28 plasma, PT Ertiga 18 plasma, Bina Ayam Mandiri 37

plasma, Persorangan 58 plasma, Torang PS 45 plasma, Garuda PS 15 plasma dan Rajawali PS 10 plasma, (lampiran 1) sementara total plasma yang bergabung dengan perusahaan adalah 505 orang. (Dinas Peternakan Sumatera Barat, 2013).

Pada wilayah Sumatera Barat, jumlah populasi ternak ayam broiler kota Padang berada pada peringkat ketiga dari sebelas kabupaten dan tujuh kota yang ada. Populasi ternak ayam broiler di kota Padang sebanyak 2.113.612 ekor (lampiran 2), sementara itu populasi ternak ayam broiler terbanyak di kota Padang berada di kecamatan Koto Tangah sebanyak 1.320.000 ekor dari sebelas kecamatan yang ada di kota Padang. (Dinas Pertanian, Peternakan, Perkebunan, dan Kehutanan Kota Padang, 2013).

Jumlah rumah tangga pemeliharaan unggas yang melakukan pemeliharaan ternak ayam broiler di kota Padang pada tahun 2013 berjumlah 131 orang, (lampiran 3) baik yang bergabung dengan perusahaan ataupun peternak mandiri, (Dinas Pertanian, Peternakan, Perkebunan, dan Kehutanan Kota Padang, 2013). Permasalahan yang umum dihadapi peternak ayam broiler selama ini adalah masalah keterbatasan modal, ketersediaan input produksi dan pemasaran. Dengan adanya pola kemitraan, masalah ini mulai sedikit teratasi, dan memberikan peluang usaha untuk peternak bermitra dengan perusahaan ayam broiler.

Tingkat keberhasilan pelaksanaan program kemitraan ini tidak lepas dari peran perusahaan mitra dalam pengembangan usaha peternakan ayam broiler, dimana perusahaan mitra merupakan perusahaan yang bertindak sebagai perusahaan penyediaan input produksi, sementara itu peternak sebagai plasma hanya menyediakan kandang dan tenaga kerja.

Pada prinsipnya dalam kegiatan kemitraan tidak ada pihak yang memiliki posisi lebih tinggi dari pihak lainnya. Kedua pihak yang bekerjasama memiliki posisi tawar yang setara sesuai dengan peran masing-masing, agar dapat memberikan keuntungan yang adil bagi kedua belah pihak, akan tetapi pada kenyataannya pihak perusahaan inti tetap memegang kendali dari kegiatan kemitraan ini, hal tersebut bisa dilihat dari kontrak kerjasama, kontrak sapronak, yang sudah ditentukan pihak inti dan peternak hanya memberikan tanda tangan sebagai kata sepakat dalam melakukan kerja sama, apabila ingin tetap bergabung dengan pihak inti.

Kemitraan muncul dalam usaha peternakan ayam broiler untuk meminimalisir resiko yang akan timbul jika melakukan usaha ayam broiler secara mandiri, yang mana fungsi dari perusahaan secara umum memberikan bimbingan dan pelayanan kepada plasmanya, mulai dari penyediaan sapronak dan menjamin pemasaran menjadikan keuntungan tersendiri dalam melakukan kegiatan kemitraan dibandingkan dengan mandiri. Perusahaan inti bertindak sebagai pembeli produk (output) dan penjual sarana produksi (input) tunggal kepada peternak mitranya, namun harga output yang diterima peternak mitra bisa lebih rendah dan harga jual input dari perusahaan dapat ditetapkan lebih tinggi dan kontrak kerjasama yang tidak berpengaruh terhadap harga yang ada dipasar.

Kemitraan dapat menjadikan kegiatan produksi terus berjalan karena adanya jaminan kelancaran sarana produksi, bimbingan dan pengawasan, akan tetapi belum tentu diuntungkan dalam bermitra dengan perusahaan, maka penting diketahui bagaimana pendapatan peternak plasma, pendapatan yang diperoleh

peternak dipengaruhi oleh pelayanan yang diberikan perusahaan apakah sudah baik dalam pelaksanaannya.

Salah satu perusahaan kemitraan ayam broiler yang sedang berkembang di kota Padang adalah PT. Ciomas Adisatwa ex PKP. Di kota Padang jumlah plasma yang bergabung mengalami peningkatan setiap tahunnya. Tahun 2012 plasma yang bergabung sebanyak 19 orang, tahun 2013 sebanyak 21 orang, tahun 2014 sebanyak 23 orang. Pada perjalanannya muncul kendala, ada beberapa dari peternak mitra yang keluar dan ada peternak baru yang bergabung dengan perusahaan inti.

Keluar masuknya peternak plasma diduga disebabkan oleh kondisi kinerja dari perusahaan mitra dalam memberikan pelayanan kepada peternak plasma. Posisi tawar peternak plasma pada kemitraan sangatlah rendah hal ini bisa dilihat dari kesepakatan perjanjian yang sudah ditetapkan perusahaan. Peternak harus menyetujuinya isi perjanjian jika ingin tetap bermitra dengan perusahaan, walaupun dalam kesepakatan perjanjian tersebut plasma yang bergabung tidak terlibat dalam penentuan isi perjanjian yang dibuat. Dalam kemitraan dibutuhkan peran perusahaan yang lebih baik lagi agar peternak mendapatkan untung yang lebih maksimal. Seharusnya tidak ada plasma yang keluar, sehingga peran perusahaan selalu meningkat dan dibarengi keuntungan yang maksimal.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap pola kemitraan dengan judul ***"PERAN PERUSAHAAN KEMITRAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA PETERNAKAN AYAM BROILER (Studi Kasus Peternak Mitra Pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang)"***

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pola kemitraan yang diterapkan oleh Perusahaan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP terhadap pelaksana kemitraan.
2. Bagaimana peran perusahaan mitra yang sudah dijalankan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP dalam pengembangan usaha peternakan ayam broiler.
3. Berapa pendapatan yang diperoleh peternak per periode pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP terhadap pelaksana kemitraan.

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui pola kemitraan yang diterapkan oleh perusahaan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP terhadap peternak mitra.
2. Mengetahui sejauh mana peran perusahaan kemitraan dalam pengembangan usaha peternakan ayam broiler pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP terhadap peternak mitra.
3. Mengetahui pendapatan yang diperoleh peternak per periode pada PT. Ciomas Adisatwa ex PKP terhadap pelaksana kemitraan.

D. Manfaat penelitian

1. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pengembangan penelitian kemitraan berikutnya.
2. Dapat memberikan masukan kepada pelaksana pola kemitraan sehingga bisa menyempurnakan kinerja dalam kegiatan kemitraan.
3. Dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pemerintah atau instansi terkait yang berhubungan dengan pengembangan kegiatan kemitraan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Defenisi Kemitraan

Menurut Hafsah (1999) menyatakan bahwa kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama, dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, (1991) arti kata mitra adalah teman, kawan kerja, pasangan kerja, rekan, sementara kemitraan mempunyai arti perihal hubungan atau jalinan kerjasama sebagai mitra, sedangkan menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995, kemitraan adalah kerja sama usaha antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.

Berdasarkan defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa kemitraan dapat membuat suatu jalinan kerja sama yang saling menguntungkan antara pelaksana kemitraan itu sendiri yang memiliki prinsip saling bekerja sama, saling membutuhkan dan menguntungkan. Kegiatan kemitraan merupakan strategi bisnis, maka keberhasilan kemitraan itu sendiri sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis, sehingga dapat diharapkan dengan adanya kontribusi perusahaan dapat meningkatkan usaha yang lebih baik dan dapat membantu peternak plasma dan usaha kecil untuk berkembang.

B. Usaha Peternakan Ayam Broiler

Ayam broiler atau lebih masyarakat mengenal dengan ayam pedaging yang banyak diminati oleh masyarakat, dilihat dari karakteristik ayam itu yang pertumbuhannya cepat, mudah didapat, dan harga yang terjangkau, yang mampu memenuhi kebutuhan konsumsi dari masyarakat akan kebutuhan daging protein hewani. Menurut Fadilah (2006) Perkembangan ayam broiler itu sendiri di Indonesia dimulai pada pertengahan dasawarsa 1970-an dan terkenal pada awal 1980-an. Laju perkembangan usaha ayam broiler sejalan dengan pertumbuhan populasi penduduk, pergeseran gaya hidup, tingkat pendapatan, perkembangan situasi ekonomi dan politik, serta kondisi keamanan.

Daerah penyebaran ayam broiler komersial di Indonesia bagian barat adalah pulau Jawa dan sebagian Sumatera. Indonesia bagian tengah adalah Kalimantan Barat, Kalimantan Selatan, dan Kalimantan Timur, serta Indonesia bagian timur adalah pulau Sulawesi, dari ketiga bagian daerah tersebut, Indonesia bagian barat menjadi daerah penyebaran ayam broiler komersial karena hampir semua perusahaan pembibitan ayam broiler komersial serta pangsa pasar terbesar masih didominasi oleh Indonesia bagian barat, khususnya Pulau Jawa, menurut Fadilah (2006).

Dalam perkembangan industri peternakan di Indonesia pemerintah banyak membuat peraturan yang berguna untuk menstabilkan gejolak yang terjadi dari kegiatan budidaya perunggasan. Menurut Keppres No. 50 Tahun 1981, berisi tentang pembatasan skala usaha budidaya ayam pedaging. Skala maksimum yang diperkenankan sebesar 750 ekor per periode. Pemerintah berusaha mendorong usaha peternakan rakyat, namun kebijakan ini lebih banyak dinikmati oleh

pengusaha besar. Pembatasan skala usaha ini kurang mendukung bagi pengembangan agribisnis peternakan ayam pedaging. Keppres ini kemudian dicabut dan diganti dengan Keppres No. 22/1990.

Menurut Surat Keputusan Menteri Pertanian nomor 362/Kpts/TN.120/5/1990, berisi tentang prosedur untuk memperoleh izin usaha peternakan. Untuk peternakan rakyat hanya perlu mendaftar ke Dinas Peternakan setempat, sedangkan untuk mendirikan perusahaan peternakan rakyat diperlukan izin usaha. SK Menteri Pertanian tersebut menyatakan bahwa usaha peternakan yang jumlahnya kurang dari 10.000 ekor petelur dewasa disebut sebagai peternakan rakyat. Sementara untuk ayam pedaging, jumlah maksimum 15.000 ekor per siklus disebut peternakan rakyat. Peraturan ini menjadi pemicu bagi pengembangan agribisnis perunggasan, terutama ayam pedaging karena peraturan ini memberi kesempatan kepada siapapun untuk mengusahakan peternakan ayam pedaging. Untuk mendorong usaha peternakan rakyat yaitu dengan memberikan kemudahan dalam perizinan usaha.

C. Gambaran Umum Kemitraan

Kemitraan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh peternak untuk menjaga kesinambungan antara proses pengelolaan ayam mulai dari DOC sampai ayam siap dipasarkan dengan kebutuhan produksi seperti pakan, obat-obatan, hingga pemasarannya dapat terjamin sehingga bisa meminimalisir dari kerugian yang didapat dari pada melakukan peternakan secara mandiri. Hal tersebut di pertegas oleh Suharti (2003), yang menyatakan bahwa model kemitraan yang dilakukan oleh inti adalah melalui penyediaan sarana produksi peternakan, bimbingan teknis dan manajemen, menampung serta memasarkan hasil produksi.

Kemitraan muncul dari pengaruh perusahaan inti yang menguasai dari lini pangsa sarana pasar, mulai dari penguasaan pakan, DOC, hingga pemasarannya, namun perusahaan terbatas dalam jumlah lahan sehingga mengajak masyarakat untuk bermitra, dengan asumsi sapronak terjamin sesuai dengan perjanjian yang disepakati, sedangkan peternak mempunyai lahan tapi lemah dalam harga tawar pasar baik itu pakan, bibit bahkan pemasarannya harus bersaing dengan perusahaan yang diuntungkan dengan produksi perusahaan dari hulu hingga hilir yang tertata dengan baik.

Dalam sistem pola kemitraan inti plasma, perusahaan bertindak sebagai inti bertanggung jawab terhadap pengadaan DOC, obat, pakan dan pembinaan pelaksanaan budidaya ayam serta membantu manajemen usaha peternak plasma, sedangkan peternak sebagai plasma menyediakan sarana perkandangan, melakukan pemeliharaan serta mengikuti aturan yang telah ditetapkan bersama, Hafsah (1999). Dengan demikian secara garis besar keuntungan akan banyak diperoleh dengan kemitraan dibandingkan dengan melakukan secara mandiri.

D. Pola kemitraan

Dalam perkembangan industri peternakan ayam broiler di Indonesia telah banyak berkembangnya perusahaan-perusahaan besar dan Pola kemitraan yang banyak dilaksanakan di Indonesia, yaitu pola inti plasma, pola subkontrak, pola dagang umum, pola keagenan, pola kerjasama operasional khusus (KOA), dan pola kemitraan penyertaan saham (Direktorat Pengembangan Usaha, Deptan 2002).

1. Inti Plasma

Pola inti plasma banyak digunakan dalam usaha peternakan, khususnya ayam broiler (Suharno 2002). Hubungan kemitraan dalam pola ini adalah antara perusahaan mitra dengan kelompok mitra. Kegiatan perusahaan mitra :

- a. Menampung dan membeli hasil produksi
- b. Memberi bimbingan teknis dan pembinaan manajemen kepada plasma
- c. Memberikan pelayanan kepada plasma berupa permodalan / kredit, sarana produksi, dan teknologi
- d. Mempunyai usaha budidaya pertanian / memproduksi kebutuhan perusahaan
- e. Menyediakan lahan

Kegiatan kelompok mitra :

- a. Pengelola seluruh usaha bisnisnya sampai dengan panen
- b. Menjual hasil produksinya kepada perusahaan inti
- c. Memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai persyaratan yang telah disepakati.

2. Subkontrak

Dalam pola kemitraan ini, mitra memproduksi komponen yang diperlukan oleh perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya. Kegiatan perusahaan mitra :

- a. Membeli komponen produksi yang dihasilkan oleh kelompok mitra
- b. Menyediakan bahan baku / modal kerja
- c. Melakukan kontrol kualitas produksi

Kegiatan kelompok mitra :

- a. Memproduksi kebutuhan yang dibutuhkan oleh perusahaan mitra
- b. Menyediakan tenaga kerja

c. Membuat kontrak bersama yang mencantumkan volume, harga, dan waktu

3. Dagang Umum

Dalam pola kemitraan ini, perusahaan mitra berfungsi memasarkan hasil produksi kelompok mitranya. Penjelasan yang sama juga diberikan oleh Sumardjo (2001) bahwa pola kemitraan dagang umum merupakan pola hubungan usaha dalam pemasaran hasil antarpihak perusahaan pemasar dengan pihak kelompok usaha pemasok kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan pemasar.

4. Keagenan

Dalam pola kemitraan ini, kelompok mitra diberi hak khusus untuk memasarkan barang atau jasa usaha perusahaan mitra. Sumardjo (2001) menerangkan bahwa perusahaan besar atau menengah bertanggung jawab atas mutu dan volume produk (barang atau jasa tersebut).

5. Kerjasama Operasional Khusus

Dalam pola kemitraan ini, kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan tenaga. Perusahaan mitra harus menyediakan biaya, modal, dan atau sarana untuk mengusahakan suatu komoditi pertanian.

6. Pola Kemitraan Penyertaan Saham

Dalam pola kemitraan ini, penyertaan modal (equity) antara usaha kecil dengan usaha menengah atau besar. Penyertaan modal usaha kecil dimulai sekurang-kurangnya 20 persen dari seluruh modal saham perusahaan yang baru dibentuk dan ditingkatkan secara bertahap sesuai kesepakatan antar pihak yang melakukan kerjasama.

Menurut Surat Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 472/Kpts/TN.330/6/1996, pola umum kemitraan antara pengusaha dan peternak dapat dikategorikan dalam tiga kelompok, yaitu :

1. Perusahaan Inti Rakyat (PIR) yaitu perusahaan yang melakukan fungsi perencanaan, bimbingan dan pelayanan sarana produksi, kredit, pengolahan dan pemasaran hasil tani yang bimbingannya sambil menjalankan usaha tani yang memiliki dan dikelola sendiri
2. Perusahaan pengelola, yaitu perusahaan yang melakukan fungsi perencanaan bimbingan dan pelayanan sarana produksi, kredit, pengelolaan dan pemasaran hasil usaha tani yang dibimbingnya tetapi tidak menyelenggarakan usaha tani sendiri.
3. Perusahaan penghela yaitu perusahaan yang hanya melakukan fungsi perencanaan, bimbingan dan pemasaran hasil.

E. Peran Pelaku Usaha Kemitraan

Peranan kemitraan sangat diperlukan dalam kegiatan usaha yang lebih baik, perusahaan bertindak sebagai perusahaan inti yang menyediakan sapronak dan plasma sebagai rekan bisnis dari perusahaan yang menyediakan kandang dan tenaga kerja.

Kegiatan kemitraan bermunculan seiring dengan berkembangnya perusahaan peternakan ayam broiler, dalam kegiatannya tentu peranan perusahaan sangat dibutuhkan, dalam pelaksanaannya peternak plasma tentunya mendapatkan pelayanan dari perusahaan sesuai dengan standar operasional perusahaan, dalam pelayanannya tentu ada respon dari peternak plasma terhadap perusahaan inti tentang kegiatan kemitraan.

Menurut Hafsah, (1999) pada dasarnya maksud dan tujuan kemitraan adalah "*Win-win solution partnership*". Kesadaran saling menguntungkan tidak berarti harus memiliki kemampuan dan kekuatan yang sama, tetapi yang dipentingkan adalah posisi tawar menawar yang serta berdasarkan peran masing-masing.

Respon terhadap pelayanan kinerja berupa kepuasan atau kurang memuaskan, kepuasan memang merupakan hak pendapat pribadi dari konsumen untuk menilai dari apa yang mereka dapatkan apakah yang didapat sesuai dengan yang diinginkan atau malah sebaliknya, baik itu dalam bentuk jasa, kualitas barang atau produk, sampai konsumen merasa dipuaskan dengan kebutuhan yang diinginkannya, atau perusahaan sudah memberikan seluruh pelayanan yang bagus tapi peternak belum merasa itu adalah pelayanan yang baik, maka perlunya koordinasi antara peternak dengan perusahaan dalam bentuk respon terhadap keluhan.

Peran perusahaan bisa dilihat dari kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan oleh perusahaan itu sendiri sehingga peran perusahaan dapat terlihat dari tingkat kepuasan peternak mitra terhadap pelayanan yang diberikan. Menurut peraturan pemerintah no 44 tahun 1997 tentang kemitraan pasal 14 menyebutkan peranan perusahaan yang melaksanakan kemitraan dengan usaha kecil berkewajiban untuk :

1. Memberikan informasi peluang kemitraan.
2. Memberikan informasi kepada pemerintah mengenai perkembangan pelaksanaan kemitraan.
3. Menunjuk penanggung jawab kemitraan.

4. Mentaati dan melaksanakan ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam perjanjian kemitraan.
5. Melakukan pembinaan kepada mitra binaannya dalam satu atau lebih aspek :
 - a. Pemasaran, dengan :
 - 1) Membantu akses pasar.
 - 2) Memberikan bantuan informasi pasar.
 - 3) Memberikan bantuan promosi.
 - 4) Mengembangkan jaringan usaha.
 - 5) Membantu melakukan identifikasi pasar dan perilaku konsumen.
 - 6) Membantu peningkatan mutu produk dan nilai tambah kemasan.
 - b. Pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia, dengan :
 - 1) Pendidikan dan pelatihan.
 - 2) Magang.
 - 3) Studi banding.
 - 4) Konsultasi.
 - c. Permodalan, dengan :
 - 1) Pemberian informasi sumber-sumber kredit.
 - 2) Tata cara pengajuan penjaminan dari berbagai sumber lembaga penjaminan.
 - 3) Mediator terhadap sumber-sumber pembiayaan.
 - 4) Informasi dan tata cara penyertaan modal.
 - 5) Membantu akses permodalan.
 - d. Manajemen, dengan :

- 1) Bantuan penyusunan studi kelayakan.
 - 2) Sistem dan prosedur organisasi dan manajemen.
 - 3) Menyediakan tenaga konsultan dan advisor.
- e. Teknologi, dengan :
- 1) Membantu perbaikan, inovasi dan alih teknologi.
 - 2) Membantu pengadaan sarana dan prasarana produksi sebagai unit percontohan.
 - 3) Membantu perbaikan sistem produksi dan kontrol kualitas.
 - 4) Membantu pengembangan disain dan rekayasa produk.
 - 5) Membantu meningkatkan efisiensi pengadaan bahan baku.

Dalam peranannya usaha kecil yang bermitra juga berkewajiban untuk :

1. Meningkatkan kemampuan manajemen dan kinerja usahanya secara berkelanjutan, sehingga lebih mampu melaksanakan kemitraan dengan Usaha Besar atau Usaha Menengah.
2. Memanfaatkan dengan sebaik-baiknya berbagai bentuk pembinaan dan bantuan yang diberikan oleh Usaha Besar dan atau Usaha Menengah.

Dalam peranan diatas yang diharapkan adalah adanya tindak lanjut dari perusahaan terhadap kebutuhan, kepentingan, keinginan dan keluhan peternak plasma agar dapat dibantu dan diberikan kemudahan, tentunya sesuai dengan kesanggupan dari perusahaan sehingga bisa memenuhi kebutuhan peternak mitra yang bergabung dengan perusahaan.

Dalam tanggapan dan peranan perusahaan pada konsumen terhadap kebutuhan yang diinginkannya ditandai dengan rasa puas yang didapat dari

pemenuhan keinginannya. menurut Kotler, (2000) ciri-ciri konsumen yang merasa puas, sebagai berikut:

1. Konsumen yang puas cenderung loyal dimana mereka akan membeli ulang dari produsen yang sama.
2. Adanya komunikasi dari mulut kemulut yang bersifat positif. Komunikasi dari mulut kemulut (*word of mouth communication*) yang bersifat positif yaitu rekomendasi kepada calon konsumen lain dan mengatakan hal-hal yang baik mengenai produk dan perusahaan.
3. Perusahaan menjadi pertimbangan pertama ketika membeli produk yang lain. Ketika konsumen ingin membeli produk yang lain, maka perusahaan yang telah memberi kepuasan kepadanya akan menjadi pertimbangan yang utama.

Peran perusahaan terhadap kepuasan itu sendiri terletak pada keinginan atas jasa, fasilitas, dan produk yang ingin didapatkan oleh konsumen sebanding dengan tingkat pelayanan yang didapatkan atas kebutuhannya. Dengan demikian peranan perusahaan sangatlah dibutuhkan agar tercapainya kegiatan kemitraan yang saling menguntungkan.

F. Faktor yang mempengaruhi peranan perusahaan

Peranan perusahaan memiliki arti yang sangat penting untuk konsumen, dengan perannya dapat meningkatkan kinerja dari konsumen secara utuh sehingga kebutuhan dapat terpenuhi dan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.

Zeithaml *et al.* dalam Umar (2003) mengemukakan lima dimensi dalam menentukan kualitas jasa, yaitu :

1. *Reliability*, yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan janji yang ditawarkan.

2. *Responsiveness*, yaitu respon atau kesigapan karyawan atau staf dalam membantu konsumen dan memberikan pelayanan yang cepat dan tanggap.
3. *Assurance*, yaitu meliputi kemampuan karyawan atas pengetahuan terhadap produk secara cepat, keramahan, perhatian dan kesopanan dalam memberikan pelayanan, keterampilan dalam memberikan informasi, kemampuan dalam memberikan keamanan didalam memanfaatkan jasa yang ditawarkan dan kemampuan dalam menanamkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan.
4. *Emphaty*, yaitu perhatian secara individual yang diberikan perusahaan kepada konsumen seperti kemudahan untuk menghubungi perusahaan, kemampuan karyawan untuk berkomunikasi kepada konsumen dan usaha perusahaan untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen.
5. *Tangibles*, yaitu meliputi penampilan fasilitas fisik seperti gedung dan ruangan *front office*, tersedianya tempat parkir, kebersihan, kerapian dan kenyamanan ruangan, kelengkapan peralatan komunikasi dan penampilan karyawan.

Dengan demikian faktor yang mempengaruhi keinginan terhadap peranan perusahaan, bisa berupa bentuk fisik seperti produk, ataupun nonfisik seperti pemberian jasa atau pelayanan, sehingga bisa memenuhi keinginan sesuai permintaan. Permintaan yang terpenuhi maka secara langsung akan membuat pelanggan selalu setia dengan berbagai macam produk yang ditawarkan, sehingga peran perusahaan dapat dirasakan penting bagi peternak plasma.

G. Metode (*Importance Performance Analysis*) IPA

Metode (*Importance Performance Analysis*) IPA menampilkan informasi berkaitan dengan faktor-faktor pelayanan yang menurut konsumen sangat mempengaruhi peran dan loyalitas mereka, dan faktor-faktor pelayanan yang menurut konsumen perlu ditingkatkan karena kondisi sekarang yang belum memuaskan dari pelayanan yang diberikan.

Suprpto (2001) menyatakan bahwa *Importance and Performance Analysis* merupakan metode untuk menganalisis sejauh mana tingkat kepuasan pelanggan terhadap kinerja suatu perusahaan. Untuk melihat tingkat kinerja suatu perusahaan bermitra dengan melihat tingkat kepuasannya, untuk menentukan indeks tingkat kepuasan peternak mitra terhadap pelayanan yang diberikan maka digunakanlah Metode *Importance Performance Analysis* (IPA).

Berdasarkan Analisis Kepentingan dan Kinerja atau *Importance and Performance Analysis* (IPA) maka dapat dihasilkan empat kuadran yang terdiri dari atribut-atribut yang dianggap penting tetapi kinerja kurang memuaskan, atribut yang dianggap kurang penting dan kinerja memuaskan, atribut yang dianggap kurang penting dan kinerja perusahaan kurang memuaskan, serta atribut yang kurang penting tetapi kinerja perusahaan memuaskan.

Tingkat Kepentingan (Y)

Kuadran I Prioritas Utama	Kuadran II Prioritas Prestasi
Kuadran III Prioritas Rendah	Kuadran IV Berlebihan

Tingkat Kinerja (X)

Tabel. Diagram *Importance Performance Analysis* (IPA)
Sumber : Ranguti (2003)

Menurut Rangkuti (2003) diagram kartesius dibagi menjadi empat kuadran diantaranya, kuadran I (prioritas utama), kuadran II (pertahankan prestasi), kuadran III (prioritas rendah), Kuadran IV (berlebihan).

Kuadran I (prioritas utama) menunjukkan faktor atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan peternak plasma. Atribut pada kuadran ini termasuk unsur-unsur yang sangat penting, namun pada kenyataannya belum sesuai dengan harapan peternak plasma. Perusahaan inti dapat melakukan perbaikan secara terus menerus sehingga kinerja atribut pada kuadran ini dapat ditingkatkan.

Kuadran II (pertahankan prestasi) menunjukkan faktor yang harus dipertahankan karena dianggap penting oleh peternak dan telah berhasil dilaksanakan oleh perusahaan inti. Atribut dalam kuadran ini menjadi produk / jasa unggul menurut persepsi peternak plasma.

Kuadran III (prioritas rendah) menunjukkan beberapa faktor yang kurang penting bagi peternak plasma dan pada kenyataannya kinerjanya tidak terlalu istimewa. Peningkatan kinerja atribut pada kuadran ini perlu dipertimbangkan kembali karena pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan peternak sangat kecil.

Kuadran IV (berlebihan) menunjukkan faktor yang kurang penting bagi peternak namun dirasakan terlalu berlebihan. Atribut yang termasuk dalam kuadran ini dapat dikurangi agar perusahaan dapat menghemat biaya.

H. Pendapat

Peternak sebagai pelaku usaha peternakan ayam broiler mengharapkan usaha yang dijalankan memberikan produksi yang bagus cenderung meningkat, agar

memperoleh pendapatan yang maksimum. Peternak menggunakan tenaga, modal, dan sarana produksinya sebagai alat untuk meningkatkan produksi yang diharapkan bisa memberikan keuntungan yang lebih maksimal.

Keberhasilan suatu usaha peternakan tidak lepas dari besar kecilnya penerimaan dalam setiap kali produksi panen yang diperoleh seorang peternak. Besar kecilnya pendapatan yang akan diterima peternak dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain : (1) Skala usaha, (2) Pemilikan cabang usaha, (3) Rata –rata produksi per ekor, (4) Efisiensi tenaga kerja, peralatan yang digunakan, (5) Perbandingan antara sumber daya yang dipakai dengan produksi yang dihasilkan (Kay, 1981).

Prawirokusumo (1990), menyatakan bahwa dalam analisis pendapatan digunakan analisa untuk profit dan profitabilitas. Profit adalah jumlah rupiah yang didapat dari pendapatan bersih suatu usaha. Profitabilitas merupakan suatu ukuran dan keuntungan yang bersifat relatif terhadap nilai input yang dipakai untuk menghasilkan suatu suatu profit. Ukuran–ukuran yang dipakai dalam analisis pendapatan adalah pendapatan bersih dan tingkat keuntungan. Pendapatan bersih yaitu total pengeluaran, angka ini kadang–kadang dianggap sebagai laba untuk tahun dibuat neraca pendapatan. Tingkat keuntungan merupakan nilai profitabilitas antara pendapatan bersih dengan total pengeluaran.

I. Penelitian Terdahulu

Deshinta (2006) juga melakukan penelitian mengenai analisis pendapatan usaha ayam ras pedaging. Deshinta membandingkan usaha peternakan yang dilakukan oleh peternak mandiri di Sukabumi (peternak yang tidak bekerjasama dengan perusahaan kemitraan) dengan peternak yang melakukan kemitraan dengan PT Sierad Produce di Bogor. Dalam usaha ternak ini bagi peternak

mandiri maupun peternak plasma pengeluaran terbesar adalah untuk pembelian pakan. Berdasarkan perhitungan rasio R/C didapatkan hasil bahwa peternak mandiri memiliki pendapatan yang lebih tinggi dari pada peternak yang bermitra. Hal ini disebabkan karena peternak mandiri mengeluarkan biaya yang lebih murah yaitu Rp 66.508.656 untuk sarana produksi peternakannya, sedangkan peternak plasma mengeluarkan biaya produksi yang lebih tinggi yaitu Rp 68.106.588 untuk skala usaha yang sama. Hal ini dapat terjadi karena peternak plasma dikenakan harga DOC dan harga pakan yang lebih mahal oleh perusahaan kemitraan PT. Sierad Produce. Biaya yang besar akan mempengaruhi pada tingkat pendapatan yang diterima, sehingga rasio R/C peternak plasma pun lebih kecil daripada peternak mandiri.

Saputra, (2011) melakukan penelitian tentang analisis kepuasan peternak plasma terhadap pola kemitraan ayam broiler studi kasus kemitraan Dramaga Unggas Farm di kabupaten Bogor. Menggunakan metode *Importance Performance Analysis (IPA)* dan metode *Customer Satisfaction Index (CSI)* dan disimpulkan dari penelitiannya bahwa atribut yang memiliki tingkat kepentingan tinggi namun kinerjanya dinilai masih rendah adalah penerapan harga kontrak DOC, harga kontrak pakan, dan pemberian bonus. hasil analisis tingkat kesesuaian skor kepentingan dan kinerja, ketiga atribut tersebut memiliki tingkat kesesuaian terendah dan menjadi prioritas utama untuk diperbaiki kinerjanya. Kesalahan yang umumnya terjadi pada pola kemitraan seperti ketidaksesuaian waktu panen, keterlambatan pengiriman sarana produksi, dan keterlambatan pembayaran ternyata tidak terjadi di DUF.

Penelitian yang dilakukan oleh Sari (2014), mengenai implementasi dan kepuasan peternak plasma terhadap proses kemitraan ayam broiler yang dilakukan di PT. Minang Ternak Sejahtera di Kabupaten Pesisir Selatan dengan menggunakan metode *Importance Performance Analysis (IPA)* dengan mengukur atribut dari tingkat kepentingan dan Indeks Kepuasan pelanggan (IKP) digunakan untuk mengetahui tingkat kepuasan pelanggan secara menyeluruh dengan memperhatikan tingkat kepentingan dari atribut. Dari analisisnya menyatakan bahwa atribut yang memiliki tingkat kepentingan tinggi namun kinerjanya dinilai masih rendah adalah ketepatan waktu panen, kecepatan pembayaran hasil panen dan jadwal pengiriman pakan. analisis tingkat kesesuaian skor kepentingan dan kinerja, ketiga atribut tersebut memiliki tingkat kesesuaian rendah dan menjadi prioritas utama untuk diperbaiki.

Perbedaan dengan penelitian terdahulu Deshinta (2006), Saputra (2011) dan Sari (2014) yaitu memakai lima skor, menggunakan metode *Importance Performance Analysis (IPA)* dengan melihat peran perusahaan terhadap pelayanan yang diberikan kepada peternak plasma, dan melihat pendapatan peternak per periode produksi untuk 1000 ekor ayam.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kota Padang, Sumatera Barat. Pemilihan tempat penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*). Dengan responden peternak mitra ayam broiler yang menjalin kerjasama dengan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP Padang yang bertempat tinggal di Jl. Samarinda No. M 1 Asratek kota Padang. Pengambilan data pada penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 1 Januari sampai 30 Januari 2015.

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada pelaksanaan penelitian adalah metode survei. Wawancara dilakukan terhadap pihak PT. Chiomas Adisatwa ex PKP dan peternak plasma yang terdaftar sebagai mitra di PT. Chiomas Adisatwa ex PKP. Data yang diambil dilakukan dengan wawancara langsung dengan tujuan mendapatkan data dan hasil yang lebih akurat dengan kuisisioner yang telah ditentukan, dan untuk menentukan tempat penelitian dilakukan secara *purposive sampling*.

C. Responden Penelitian

Responden yang dipilih pada penelitian ini sebanyak 17 orang dari 23 orang peternak, dengan skala usaha 2.000 - 14.000 ekor. Peternak yang dijadikan responden telah melakukan kemitraan minimal satu tahun, lima orang peternak lainnya adalah plasma pemula yang belum melakukan kemitraan selama satu tahun, dan semua plasma merupakan peternak yang melakukan kemitraan dengan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP yang berada di kota Padang dengan Pemilihan

lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) dan pemilihan peternak sebagai responden diambil secara sensus.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari interaksi dan wawancara langsung dengan peternak mitra, pihak perusahaan, pihak terkait dalam kerja sama kemitraan, dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah disiapkan.

Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi seperti Perusahaan, Badan Pusat Statistik, Dinas Peternakan, dalam bentuk laporan atau tulisan yang relevan dengan topik penelitian, serta sumber pendukung lainnya baik itu berasal dari media cetak maupun media elektronik dan literatur yang berkaitan dengan penelitian.

E. Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian, mendiskripsikan pelaksanaan kemitraan ayam broiler di PT. Ciomas Adisatwa ex PKP terhadap peternak plasma, dan mengetahui peran perusahaan terhadap pelaksanaan kemitraan apakah sesuai dengan harapan peternak terhadap tingkat pelayanan dari perusahaan.

Untuk mengetahui pola kemitraan yang dilakukan oleh PT. Ciomas Adisatwa ex PKP maka digunakan metode deskriptif kualitatif dengan variabel yang diamati sebagai berikut:

1. Sistem dan prosedur menjadi mitra PT. Ciomas Adisatwa ex PKP.
2. Penetapan harga kontrak DOC, pakan, dan obat – obatan.
3. Hak dan kewajiban pihak inti PT. Ciomas Adisatwa ex PKP.
4. Hak dan kewajiban peternak plasma.

5. Pembinaan dan pengawasan pihak inti.
6. Penerapan standar produksi.
7. Sanksi yang diberikan pihak inti.

Untuk mengetahui peranan perusahaan terhadap peternak mitra, maka digunakanlah metode *Importance Performance Analysis (IPA)*, dimana pada metode ini dilihat kepentingan dan kinerja berdasarkan variabel penelitian sebagai berikut:

1. Prosedur penerimaan menjadi mitra.
2. Penerapan kontrak harga DOC.
3. Kualitas DOC.
4. Harga kontrak Pakan.
5. Kualitas pakan.
6. Harga obat dan vaksin.
7. Kualitas obat dan vaksin.
8. Jadwal pengiriman pakan dan DOC.
9. Bimbingan teknis.
10. Pelayanan dan materi bimbingan.
11. Penerapan standar produksi.
12. Ketepatan waktu panen.
13. Respon terhadap keluhan.
14. Kesesuaian harga jual hasil panen.
15. Kecepatan pembayaran hasil panen.
16. Sanksi dari pihak inti.

Untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh peternak plasma yang bermitra dengan PT. Chiomas Adisatwa ex PKP, maka variabel yang diamati adalah biaya tetap meliputi:

1. Peralatan dengan satuan Rp/Unit
2. Bangunan dengan satuan Rp/Unit

Biaya variabel meliputi:

1. DOC dengan satuan Rp/Ekor
2. Pakan dengan satuan Rp/Kg
3. Obat-obatan dengan satuan Rp/Ekor
4. Tenaga kerja dengan satuan Rp/Periode
5. Sekam dengan satuan Rp/Karung
6. Listrik dengan satuan Rp/Bulan
7. Pemanas dengan satuan Rp/Unit

Serta penerimaan meliputi:

1. Penjualan ayam dengan satuan Rp/Kg
2. Penjualan karung pakan dengan satuan Rp/Kodi
3. Penjualan kotoran dengan satuan Rp/Karung

F. Metode Analisis Data

1. Analisis deskriptif

Metode analisis data yang dipakai adalah Analisis deskriptif untuk mendiskripsikan pelaksanaan kemitraan ayam broiler di PT. Ciomas Adisatwa ex PKP.

2. Metode *Importance Performance Analysis* (IPA)

Analisis Kualitatif untuk mengetahui peran perusahaan dalam tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan, maka dilihat menggunakan Metode *Importance Performance Analysis*.

Untuk mengetahui suatu atribut dikatakan penting atau tidak penting oleh responden, Tiap atribut pernyataan diberi skala untuk menilai kinerja perusahaan diberikan lima tingkat (skoring) yang terdiri dari sangat baik, baik, cukup baik, tidak baik, dan sangat tidak baik. Rumus untuk mengetahui rentang skala tingkat kepentingan dan tingkat kinerja adalah :

Tabel. 1. Skor / Nilai Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja

Skor / Nilai	Tingkat Kepentingan	Tingkat Kinerja
1	Sangat Tidak Penting	Sangat Tidak Baik
2	Tidak Penting	Tidak Baik
3	Cukup Penting	Cukup Baik
4	Penting	Baik
5	Sangat Penting	Sangat Baik

Untuk mengetahui suatu atribut dikatakan penting atau tidak penting oleh responden, dibutuhkan suatu rentang skala (Martila dan James dalam Aminah dan Sutarman 2007). Rumus untuk mengetahui rentang skala tingkat kepentingan adalah :

$$\text{Wilayah Skala} = \frac{[X_{ib} - X_{ik}]}{\text{Banyaknya skala pengukuran}}$$

Keterangan :

X_{ib} = skor terbesar yang mungkin diperoleh, dengan asumsi bahwa semua responden memberikan jawaban sangat penting/sangat baik

X_{ik} = skor terbesar yang mungkin diperoleh, dengan asumsi bahwa semua responden memberikan jawaban sangat tidak penting/sangat tidak baik

Rentang skala tingkat kepentingan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$\text{Wilayah Skala} = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Pembagian kelas berdasarkan tingkat kepentingan dan tingkat kinerja atribut kemitraan adalah :

1 - 1,8	: Sangat tidak baik
1,9 - 2,6	: Tidak baik
2,7 - 3,2	: Cukup baik
3,3 - 4,1	: Baik
4,2 - 5	: Sangat baik

Tahap selanjutnya penilaian kepentingan dan kinerja atribut diformulasikan kedalam diagram Kartesius. Tingkat kepentingan dan kinerja yang dimasukkan dalam diagram kartesius adalah skor Rataan responden. Rumus yang digunakan adalah :

$$\bar{X}_i = \frac{\sum X_i}{n} \quad \bar{Y}_i = \frac{\sum Y_i}{n}$$

Keterangan :

$\bar{X}_i$ = skor rata-rata tingkat kinerja

$\bar{Y}_i$ = skor rata-rata tingkat kepentingan

n - jumlah responden

Diagram kartesius merupakan suatu bangun dibagi atas empat bagian yang dibatasi oleh dua buah garis yang berpotongan tegak lurus pada titik (X, Y) dimana X merupakan rata-rata tingkat pelaksanaan atau kepuasan pelanggan yang diperoleh dengan rumus :

$$\bar{\bar{X}}_i = \frac{\sum \bar{X}_i}{k} \quad \bar{\bar{Y}}_i = \frac{\sum \bar{Y}_i}{k}$$

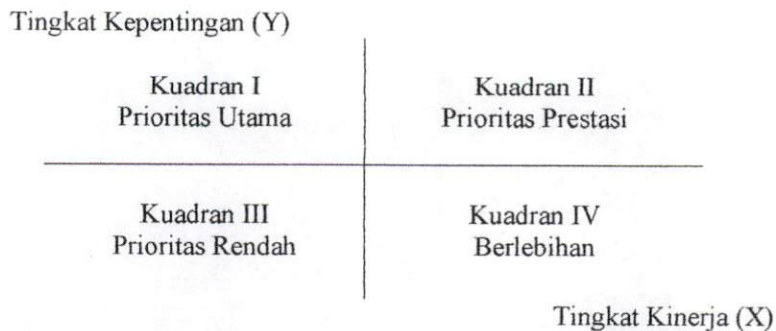
Seluruh faktor atau atribut $\bar{\bar{X}}$ dan $\bar{\bar{Y}}$ adalah rata-rata dari skor rata-rata tingkat kepentingan seluruh faktor yang mempengaruhi kepuasan.

Keterangan :

$\overline{X_i}$ = Rataan dari total rataan bobot tingkat kinerja

$\overline{Y_i}$ = Rataan dari total rataan bobot tingkat kepentingan

k = Banyaknya atribut yang dapat mempengaruhi kinerja



Gambar 1. Diagram *Importance Performance Analysis* (IPA)

Sumber : Rangkuti (2003)

Kuadran I (prioritas utama) menunjukkan faktor atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan peternak plasma. Atribut pada kuadran ini termasuk unsur-unsur yang sangat penting, namun pada kenyataannya belum sesuai dengan harapan peternak plasma. Perusahaan inti dapat melakukan perbaikan secara terus menerus sehingga kinerja atribut pada kuadran ini dapat ditingkatkan.

Kuadran II (pertahankan prestasi) menunjukkan faktor yang harus dipertahankan karena dianggap penting oleh peternak dan telah berhasil dilaksanakan oleh perusahaan inti. Atribut dalam kuadran ini menjadi produk / jasa unggul menurut persepsi peternak plasma.

Kuadran III (prioritas rendah) menunjukkan beberapa faktor yang kurang penting bagi peternak plasma dan pada kenyataannya kinerjanya tidak terlalu istimewa. Peningkatan kinerja atribut pada kuadran ini perlu dipertimbangkan

kembali karena pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan peternak sangat kecil.

Kuadran IV (berlebihan) menunjukkan faktor yang kurang penting bagi peternak namun dirasakan terlalu berlebihan. Atribut yang termasuk dalam kuadran ini dapat dikurangi agar perusahaan dapat menghemat biaya.

3. Analisis Pendapatan

Analisis pendapatan usaha peternakan digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat pendapatan pada usaha ternak ayam broiler. Pendapatan usaha tersebut dapat diperoleh dari pengurangan antara biaya-biaya (*cost*) dari semua penerimaan (*revenue*), biaya-biaya tersebut yang telah dikeluarkan selama periode usaha yang dijalankan.

Total biaya atau pengeluaran adalah semua nilai faktor produksi yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam periode tertentu. Pendapatan total usahatani merupakan selisih antara penerimaan total dan pengeluaran total. Analisis pendapatan dari usaha peternakan ayam broiler dihitung berdasarkan selisih antara total penerimaan dengan total biaya (Soekartawi, 1989). Rumus yang digunakan:

$$Pd = TR - TC$$

$$TR = P \times Q$$

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

Pd : Pendapatan (Rp/periode)

FC : Biaya tetap (Rp/periode)

VC : Biaya tidak tetap (Rp/periode)

TC : Total biaya (Rp/periode)

TR : Total penerimaan (Rp/periode)

Q : Hasil Produksi per periode, dalam kilogram (Kg)

P : Harga jual produk per unit, dalam Rp/Kg

Dengan kriteria : $TR > TC$, maka usaha menguntungkan

$TR = TC$, maka usaha impas

$TR < TC$, maka usaha rugi

4. Analisis Imbangan penerimaan dan Biaya (Rasio R/C)

Rasio penerimaan dan biaya ini menunjukkan besarnya penerimaan yang diperoleh dari setiap biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usahatani. Analisis rasio ini dapat digunakan untuk mengetahui tingkat keuntungan relatif kegiatan yang dilakukan.

Rasio R/C dapat dirumuskan secara sistematis sebagai berikut:

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

Rasio R/C digunakan untuk mengetahui hasil dari kegiatan usaha selama periode tertentu. Menurut Harnanto (1992), rumus yang digunakan adalah apabila $R/C > 1$, maka penerimaan yang diperoleh lebih besar dari tiap unit biaya yang dikeluarkan. Hal ini berarti usahatani yang dilaksanakan menguntungkan. Apabila $R/C < 1$, maka penerimaan yang diperoleh lebih kecil dari tiap unit biaya yang dikeluarkan dan ini berarti usaha yang dilaksanakan tidak menguntungkan.

G. Defenisi Operasional

1. Kegiatan kemitraan adalah kerja sama dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh perusahaan yang bertindak sebagai pihak inti PT. Ciomas Adisatwa ex PKP dengan peternak yang bertindak sebagai plasma.

2. Inti adalah PT. Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang yang memberikan pasokan sarana prasarana produksi ternak ayam broiler seperti DOC, pakan, dan obat - obatan, memberikan pembinaan dan pengawasan kepada peternak plasma serta menampung hasil dan memasarkannya.
3. PT. Ciomas Adisatwa ex PKP adalah salah satu perusahaan peternakan ayam broiler dalam bentuk perusahaan kemitraan.
4. Peternak plasma adalah peternak ayam broiler yang melakukan kemitraan usaha budidaya dengan perusahaan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP dengan kontrak kerja sama yang telah disepakati.
5. Responden adalah peternak plasma yang sedang bermitra dengan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP selama penelitian berlangsung.
6. Sapronak adalah sarana prasarana peternakan seperti, bibit ayam, obat – obatan, dan pakan.
7. PPL adalah petugas penyuluh lapangan yang mempunyai tugas mengontrol dan memberikan pelayanan dan bimbingan langsung kepada peternak mitra.
8. Mortalitas adalah jumlah kematian pada ayam.
9. Pendapatan peternak adalah selisih antara total penerimaan usaha ayam broiler dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses pemeliharaan dinyatakan dalam rupiah per periode.
10. IPA adalah metode yang digunakan untuk melihat tingkat kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan.
11. Pengembangan usaha adalah kegiatan yang dilakukan untuk pencapaian kualitas dan kuantitas pada perusahaan dalam kegiatan kemitraan.

12. Peran perusahaan adalah penilaian dari kinerja terhadap pelayanan yang diberikan perusahaan sebagai pihak inti kepada plasmanya dalam menjalankan kegiatan kemitraan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Daerah dan Tempat Penelitian

a. 1 Letak Geografis Daerah Penelitian

Kota Padang merupakan Ibu Kota Provinsi Sumatera Barat yang terletak di pantai barat pulau Sumatera dan berada antara pusat pemerintahan kota Padang di Kecamatan Koto Tangah terletak pada koordinat $00^{\circ}52' 33,6''$ LS (Lintang Selatan) dan $100^{\circ} 23' 14,8''$ BT (Bujur Timur). Menurut PP No. 17 Tahun 1980, luas kota Padang adalah $649,96 \text{ km}^2$ atau setara dengan 1,65 persen dari luas Provinsi Sumatera Barat.

Kota Padang yang membujur dari Utara ke Selatan memiliki pantai sepanjang 68,126 km dan terdapat deretan Bukit Barisan, dengan panjang daerah bukit (termasuk sungai) $486,209 \text{ km}^2$. Perpaduan kedua letak tersebut menjadikan Kota Padang memiliki alam yang sangat indah dan menarik, adapun Batas-batas wilayah Kota Padang sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kabupaten Padang Pariaman
- Sebelah Selatan : Kabupaten Pesisir Selatan
- Sebelah Timur : Kabupaten Solok
- Sebelah Barat : Samudera Hindia

Secara administrasi, Kota Padang memiliki 11 Kecamatan yaitu: Kec. Bungus, Teluk Kabung, Kec. Lubuk Kilangan, Kec. Lubuk Begalung, Kec. Padang Selatan, Kec. Padang Timur, Kec. Padang Barat, Kec. Padang Utara, Kec. Nanggalo, Kec. Kuranji, Kec. Pauh, Kec. Koto Tangah, dengan 104 kelurahan dan kecamatan yang terluas adalah Koto Tangah yang mencapai $232,25 \text{ km}^2$.

a. 2 Gambaran Umum Tempat Penelitian

PT. Ciomas Adi Satwa ex PKP adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa kemitraan. Pada awal berdirinya perusahaan ini bernama PT. Primatama Karya Persada (PKP) yang berdiri pada tahun 2000 di Kota Padang, Pada tanggal 1 September 2011, PT. Ciomas Adi Satwa dan PT. Primatama Karya Persada (PKP), telah efektif melakukan penggabungan usaha, yang beralamat di Jl. Samarinda No. M 1 Asratek Kota Padang dan merupakan anak cabang dari PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, yang berpusat di Jakarta yang berdiri dengan tujuan membantu program pemerintah dalam ketenagakerjaan, peningkatan gizi masyarakat dan alih teknologi dalam bidang pakan ternak.

Pada awal berdirinya perusahaan ini, plasma yang bergabung ada sebanyak 30 plasma dan mengalami peningkatan tiap tahunnya dan tahun 2013 ada 64 plasma, khususnya di kota padang ada 23 plasma yang bergabung, mitra dari PT.Ciomas Adi Satwa ex PKP tersebar di seluruh wilayah di Sumatera Barat meliputi Kota Padang, Kota Pariaman, Kab. Pariaman, Kab. Padang Pariaman, Kab. Dharmasraya, Kab. Solok, Payakumbuh.

Perusahaan mitra merupakan pemasok tunggal terhadap plasmanya, plasma juga wajib menjual hasilnya kepada perusahaan ditempat bergabung. Dalam menjalankan aktifitas kegiatan kemitraan yang dijalankan oleh perusahaan kepala unit bertanggung jawab pada semua kegiatan yang berlangsung, kemudian dibantu oleh TS yang menyalurkan ayam kekandang - kandang plasma, merencanakan ayam yang masuk ke kandang plasma dan memasarkan ayam ke konsumen, memberikan bimbingan, penyuluhan terhadap peternak mitranya, dan pemeliharaan dikandang masing-masing tempatnya bekerja dikerjakan oleh

petugas penyuluh lapang (PPL) dalam mengelola setiap plasma yang dipegangnya.

Mekanisme pengambilan DOC dilakukan dengan cara pembeli memesan langsung ke kantor, membayar tagihan, lalu mendapat tanda terima (DO) untuk mengambil pesanan dipeternakan, setelah ayam dipelihara sewaktu masa panen, kolektor DO membuat surat pemasaran ayam yang diambilnya pada kandang ternak.

a. 3 Karakteristik Peternak

1. Umur Peternak Plasma

Berdasarkan hasil survei, didapatkan bahwa usia peternak responden menyebar mulai dari 26-80 tahun. Menurut Sumarwan (2004), pembagian usia antara 25-35 tahun termasuk usia dewasa lanjut, usia antara 36-50 tahun termasuk usia separuh baya, usia antara 51-65 tahun termasuk usia tua, dan lebih dari 65 tahun termasuk ke dalam lanjut usia. klasifikasi responden berdasarkan usia dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Kelompok Umur Peternak Responden

Kelompok Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
25 – 35	6	35,30
36 – 50	8	47,06
51 – 65	2	11,76
>65	1	5,88
Jumlah	17	100

Sumber: hasil penelitian (2015)

Berdasarkan data pada Tabel 2 menunjukkan bahwa umur responden rata – rata berada diantara umur 25-50 tahun, hanya ada tiga orang berada di atasnya, dan responden menyebar pada usia dewasa lanjut, dan usia separuh baya. Kondisi ini menunjukkan bahwa responden paling banyak berada dalam usia separuh baya.

Semakin berat pekerjaan secara fisik, maka prestasi seseorang tenaga kerja semakin tua akan semakin menurun. Namun dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja akan semakin banyak pengalamannya dalam berusaha sehingga dapat meningkatkan prestasi kerja (Suratiyah, 2006).

2. Jenis Kelamin Responden

Dalam kegiatan kemitraan yang dilakukan jumlah plasma yang bergabung lebih dominan laki – laki yang melakukan usaha peternakan ayam broiler. Jenis kelamin seseorang dapat berdampak pada jenis pekerjaan yang digelutinya, jenis kelamin juga berpengaruh terhadap produktifitas kerja seseorang. Adanya perbedaan fisik antara laki-laki dengan perempuan tentunya akan berdampak pada hasil kerjanya (Fadhli, 2014). Klasifikasi responden bisa dilihat pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Laki-laki	15	88,24
Perempuan	2	11,76
Jumlah	17	100

Sumber: hasil penelitian (2015)

Dari Tabel diatas hampir seluruh peternak responden merupakan laki – laki (88,24 %) dan hanya terdapat dua responden perempuan (11,76 %) yang ikut dalam kemitraan, dengan ini menunjukkan bahwa perempuan melakukan kegiatan kemitraan tersebut untuk menginvestasikan modal untuk dikembangkan dan satu dari peternak perempuan yaitu ermawati, selain sebagai investasi modal juga menjadikan usaha ini sebagai pekerjaan utamanya.

3. Tingkat Pendidikan

Pendidikan formal yang dimiliki oleh responden juga menunjukkan pola pikir dari peternak itu sendiri, semakin tinggi pendidikannya semakin banyak pula

pengetahuan yang didapatnya. Orang yang memiliki pendidikan yang baik dan tinggi maka lebih cenderung memilih pekerjaan yang sesuai dengan profesi yang mereka miliki. Pendidikan formal peternak bisa dilihat pada Tabel 4 berikut.

Tabel 4. Tingkat Pendidikan Peternak Responden

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
SD	1	5,88
SLTP	1	5,88
SMA	7	41,18
Diploma	0	0
Sarjana	7	41,18
Pasca Sarjana	1	5,88
Jumlah	17	100

Sumber: hasil penelitian (2015)

Dari Tabel 4 dapat disimpulkan bahwa banyak dari responden memiliki pendidikan yang tinggi diantaranya SMA (41,18 %), Sarjana (41,18 %), dan ada yang berpendidikan Pasca Sarjana (5,88 %). Dilihat dari pendidikan yang dimiliki oleh peternak plasma tersebut, diharapkan plasma lebih bisa memahami dan menanggulangi setiap permasalahan yang mereka hadapi selama melakukan usaha ayam broiler untuk meminimalisir resiko kerugian.

Pendidikan memiliki peranan penting terhadap produktivitas usaha dan merupakan faktor pelancar pembangunan pertanian, karena dengan pendidikan petani mengenal pengetahuan, keterampilan dan cara-cara baru dalam melakukan kegiatan usahatani. Selain pendidikan formal yang ditempuh dibangku sekolah, pendidikan non formal yang ditempuh diluar sekolah seperti kursus, lokakarya dan penyuluhan sangat besar artinya bagi pembekalan pengetahuan dan keterampilan peternak dalam mengelola usaha ternaknya, menurut Mosher (1981).

4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Sebagian besar peternak responden (58,82 %) memiliki jumlah tanggungan keluarga antara 3-5 orang. Jumlah tanggungan keluarga lebih dari

lima orang (29,41 %), ada dari peternak responden yang tinggal bersama keluarga besar selain dengan istri dan anaknya, seperti menantu dan cucu. Klasifikasi responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Tanggungan Keluarga Peternak Responden

Tanggungan Keluarga	Jumlah (orang)	Persentase (%)
0	0	0
1-2	2	11,77
3-5	10	58,82
>5	5	29,41
Jumlah	17	100

Sumber: hasil penelitian (2015)

5. Pekerjaan di Luar Usaha Ternak Ayam Broiler

Hampir semua dari peternak responden memiliki pekerjaan diluar usaha ternak ayam broiler (76,47 %), dan beternak hanya menjadi pekerjaan sampingan, sedangkan (23,53 %) sisanya menjadikan usaha peternakan ayam broiler sebagai kegiatan rutinitas kesehariannya sehingga menjadikan kegiatan ini sebagai usaha utama dari peternak (lampiran 5). Adapun pekerjaan diluar usaha ternak ayam broiler yang dijalankan oleh peternak responden secara rinci terdapat pada Tabel 6.

Tabel 6. Pekerjaan di Luar Usaha Ternak Ayam Broiler

Jenis Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Pegawai Negeri	3	17,65
Pegawai Swasta	2	11,77
Pedagang	2	11,77
Petani	1	5,88
Wiraswasta	4	23,53
Polisi	1	5,88
Tidak Ada	4	23,53
Jumlah	17	100

Sumber: hasil penelitian (2015)

Dari Tabel diatas diketahui pekerjaan plasma sebagian besar memiliki pekerjaan lain diluar usaha ternak ayam broiler sebanyak tiga belas orang dan plasma hanya menjadikan usaha ternak ayam broiler ini sebagai pekerjaan sampingan saja.

Saputra, (2011) menuturkan dalam penelitiannya pada peternak DUF di kabupaten Bogor, bahwa sebagian besar peternak responden mengandalkan usaha ternak ayam sebagai pekerjaan utama. Hasil tersebut berbanding terbalik dengan peternak PT. Ciomas Adisatwa ex PKP yang menjadikan usaha ayam broiler ini sebagai usaha sampingan saja dan sebagian besar memiliki pekerjaan lainnya.

6. Pengalaman Lama beternak

Peternak responden yang memiliki pengalaman beternak ayam broiler rentang 1-5 (41,18 %). Sedangkan sisanya merupakan peternak yang sudah menjalankan usaha ternak ayam dalam waktu yang lebih lama. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar peternak mitra memiliki pengalaman yang cukup dibidang ternak ayam. Menurut mereka yang dahulu beternak mandiri, saat ini sulit dilaksanakan usaha tersebut dengan asumsi biaya yang tingginya harus dikeluarkan dan resiko yang relatif besar, apalagi harus bersaing dengan perusahaan peternakan ayam yang lebih menguasai output dan input peternakan ayam broiler. Pengalaman beternak dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Pengalaman Beternak Ayam Broiler

Lama Beternak Ayam (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1-5	7	41,18
6- 10	5	29,41
11- 15	2	11,76
15-20	2	11,76
>20	1	5,88
Jumlah	17	100

Sumber: Hasil Penelitian (2015)

Pada tabel diatas, peternak yang melakukan kemitraan lebih dari dua puluh tahun 5,88 % yaitunya bapak apen, yang mana plasma tersebut telah melakukan usaha peternakan ayam broiler lebih dari dua puluh tahun dan melakukan kemitraan dari awal dengan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP yang bergabung

menjadi plasma perusahaan dengan skala usaha 4.500 ekor. Pengalaman lama beternak diharapkan dapat membantu membuat usaha ayam broiler bisa berkembang pesat, sehingga usaha ini diharapkan dapat membantu perekonomian dari peternak plasma lebih maksimal lagi.

a. 4 Karakteristik Usaha Ternak Ayam Broiler

1. Skala Usaha

Jumlah ternak yang diusahakan oleh peternak plasma sangat tergantung pada kemampuan peternak dalam menyediakan kandang beserta fasilitasnya. Skala usaha peternak responden berada pada kisaran 2.000 ekor sampai dengan 14.000 ekor. Sebagian besar peternak merupakan peternak dengan skala kecil yang berkisar antara 3.000 – 5.500 ekor (58,82 %). Dengan begitu jumlah ternak yang dipelihara juga bisa dilihat dari pengalaman beternak, dan kapasitas daya tampung kandang yang dimiliki peternak. klasifikasi responden berdasarkan skala usaha dapat dilihat pada Tabel 8 berikut.

Tabel 8. Sebaran Peternak Berdasarkan Skala Usaha

Skala Usaha (ekor)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
< 3.000	1	5,88
3.000 – 5.500	10	58,82
6.000 – 10.000	5	29,42
> 10.000	1	5,88
Jumlah	17	100

Sumber: hasil penelitian (2015)

Pada Tabel diatas ada satu peternak yang memiliki jumlah ayam lebih dari 10.000 ekor, peternak tersebut memilih untuk melakukan usaha ini sebagai pekerjaan utama dan memiliki pengalaman beternak dua puluh tahun, dan dari awal bermitra plasma hanya bergabung dengan PT.Ciomas Adisatwa ex PKP saja, dengan demikian perusahaan juga memfasilitasi plasma dengan skala usaha yang lebih besar dari plasma lainnya.

2. Alasan Beternak Ayam Broiler

Setiap peternak responden memiliki alasan yang berbeda – beda di dalam memilih usaha ternak ayam. Alasan peternak melakukan budidaya ayam broiler dapat dilihat pada Tabel 9. Sebanyak (23,53 %) peternak responden memilih usaha ternak ayam broiler karena usaha ternak ini merupakan pekerjaan utama untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sebanyak (76,47 %) responden memilih usaha ternak ini karena usaha peternakan ayam broiler dapat meningkatkan keuntungan dengan resiko yang lebih kecil dari beternak mandiri serta dibarengi dengan pemasaran yang telah terjamin dari perusahaan. Dengan pemeliharaan yang tidak lama ditambah dengan pembayaran hasil panen yang efektif dan lancar sehingga banyak dari peternak yang memilih usaha beternak ayam broiler dengan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP. Alasan beternak dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Alasan Peternak Responden Beternak Ayam Broiler

Alasan Beternak Ayam	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Pekerjaan utama	4	23,53
Pekerjaan sampingan	13	76,47
Usaha turun temurun	0	0
Jumlah	17	100

Sumber: Hasil Penelitian (2015)

Peternak mitra dari PT. Ciomas Adisatwa ex PKP ini lebih banyak menjadikan kegiatan usaha ini sebagai pekerjaan sampingan dengan berbagai macam pekerjaan (lihat Tabel 6), sehingga peternak umumnya menjadikan ini sebagai pekerjaan sampingan.

3. Status Kepemilikan lahan dan Kandang

Sebagian besar lahan dan kandang yang digunakan untuk kegiatan usaha budidaya ayam broiler merupakan milik sendiri. klasifikasi peternak berdasarkan status kepemilikan lahan dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Status Kepemilikan lahan dan Kandang

Status kepemilikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Milik Sendiri	9	52,94
Sewa	8	47,06
Jumlah	17	100

Sumber: Hasil penelitian (2015)

Sebanyak (52,94 %) mitra memiliki lahan sendiri, dimana lahan tersebut selain digunakan untuk kegiatan budidaya, (47,06 %) peternak masih menyewa tanah untuk menjalankan usahanya, tanah yang disewa oleh peternak dengan sistem kontrak dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan, dan kandang merupakan milik dari peternak itu sendiri, serta ada beberapa peternak menjadikan pemilik tanah sebagai pekerja dengan pembayaran yang terpisah dari sewa tanahnya. Untuk status kepemilikan tanah yang disewa oleh peternak, Pihak perusahaan masih mengizinkan peternak plasma untuk bergabung, dengan syarat peternak dapat memastikan bahwa usaha kemitraan dapat berjalan secara berkesinambungan, tidak membebani peternak, memperoleh keuntungan dan kontrak sewa lahan dilakukan dalam jangka waktu yang panjang.

Sumber modal juga menjadi salah satu acuan plasma melakukan usaha peternakan ayam broiler, baik itu memiliki kandang atau lahan secara pribadi sehingga peternak tidak mengeluarkan biaya tambahan lainnya selain biaya produksi, Sirajuddin (2007), yang mengatakan bahwa dalam membuka usaha peternakan ayam ras pedaging membutuhkan modal yang besar sedangkan modal peternak masih lemah, maka untuk mendapatkan modal tersebut, peternak

melakukan kemitraan atau kerja sama dengan perusahaan mitra yang bergerak di bidang budi daya dan penyediaan sapronak.

B. Pola Kemitraan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP

Bentuk pola kemitraan yang diterapkan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP dengan peternak ayam pada daerah kota Padang binaannya yaitu pola kemitraan inti plasma, dimana PT. Ciomas Adisatwa ex PKP bertindak sebagai inti dan peternak sebagai plasma. Pihak inti sebagai pemasok dan pembeli output tunggal plasma dimana pihak peternak mitra tidak diperbolehkan memasok sarana produksi ternak atau menjual hasil panen dari pihak selain inti, sarana output dan input harus berasal dari pihak inti dan dipasarkan ke pihak inti kembali. (PT.Ciomas Adisatwa ex PKP, 2014).

Dalam menjalankan kemitraan, perusahaan sebagai pihak inti menyediakan sapronak, seperti bibit (DOC), pakan, vaksin, vitamin, obat-obatan, serta memberikan pelayanan dan penyuluhan, serta menjamin pemasaran dari produk ternak. Sedangkan peternak mitra sebagai plasma berkewajiban untuk menyediakan kandang dan pekerja serta wajib menjual hasil panennya kepada pihak inti.

1. Sistem dan Prosedur Penerimaan Mitra

PT. Ciomas Adisatwa ex PKP merupakan perusahaan yang mempunyai sistem dan prosedur penerimaan calon peternak plasma yang mengacu kepada PP no. 44 tahun 1997, sistem dan prosedur tersebut dibuat dengan tujuan agar dapat memberikan kepastian kedudukan antara pihak inti dan peternak plasma, pihak inti melakukan penyeleksian peternak secara selektif dan sesuai dengan standar yang ditentukan oleh perusahaan. Peternak yang ingin bergabung mendatangi

kantor perusahaan untuk mendaftarkan diri sebagai calon mitra, atau penawaran yang dilakukan melalui survei lapangan oleh perusahaan dengan memberikan pertimbangan kepada peternak yang belum menjalin kemitraan untuk bergabung, dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh pihak perusahaan.

Menurut Lestari (2009), Peternak juga merupakan aset yang harus dikembangkan dan ditambah jumlahnya, karena salah satu indikator yang menjadi keberhasilan perusahaan inti diukur dari berapa jumlah peternak plasma yang dimiliki beserta total populasi ayamnya. Tentu saja peternak yang dimiliki oleh perusahaan adalah peternak yang baik dan berkualitas dalam melakukan budidaya ayam broiler

Pihak perusahaan yang diwakili oleh PPL akan mendatangi lokasi untuk melihat keadaan kandang beserta kelengkapan kandang calon peternak mitra dengan melihat kelayakan dari tempat kandang, lingkungan disekitar kandang. Survei kandang telah selesai dilakukan, maka PPL akan menentukan layak atau tidaknya calon peternak mitra tersebut untuk bergabung dengan perusahaan yang disampaikan kepada perusahaan

Untuk bergabung dengan pihak inti, plasma diwajibkan membawa dokumen data pribadi mitra, seperti fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga dan jaminan baik berbentuk BPKB kendaraan, surat tanah serta uang jaminan sebesar lima belas juta, digunakan sebagai uang penjaminan sewaktu masuk dan selama kegiatan kemitraan tersebut berlangsung. Jaminan mitra bersifat mutlak untuk mengantisipasi terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan.

Semua kesepakatan yang telah disampaikan pihak inti dan calon mitra dilampirkan didalam surat kesepakatan perjanjian yang ditandatangani oleh pihak

inti dan pihak mitra yang dilengkapi dengan matrai yang mengikat kedua belah pihak.

2. Syarat Bergabung Menjadi Mitra

Perusahaan akan melihat kesiapan dari calon plasmanya seperti kesiapan Kandang dan peralatan merupakan modal utama untuk berternak, Kandang dan peralatan harus dalam keadaan layak untuk digunakan. Kandang memiliki pengaruh penting terhadap perkembangan ayam broiler. Tingkat mortalitas ayam juga bisa dipengaruhi oleh keadaan kandang yang tidak bagus, dimulai dari kapasitas kepadatan kandang, iklim, sirkulasi udara dan lingkungan disekitarnya, apabila dirancang dengan baik dapat menurunkan mortalitas dari ayam yang disebabkan oleh faktor kandang yang dapat merugikan. Angka kematian bisa dilihat sejak umur 1-3 hari. Hal tersebut diperjelas oleh Fadilah, (2004) yang menyatakan bahwa tingkat kematian dapat dipengaruhi oleh iklim, bobot badan ayam, sanitasi peralatan dan kandang, penyakit dan kebersihan lingkungan

Setiap plasma harus memiliki kandang dengan daya tampung minimal 3.000 ekor dengan demikian ukuran kandang minimal adalah 300 m², yang mana dalam satu meter persegi akan menampung 10 ekor ayam. Umumnya kepadatan kandang yang baik adalah maksimum penggunaannya sebanyak 8-10 ekor/m² untuk rata-rata berat badan ayam satu kg (Fadilah, 2004). Tujuan pembatasan jumlah populasi ayam adalah agar biaya pengiriman sapronak menjadi efisien karena biaya transportasi sudah termasuk dalam harga sapronak. Status kepemilikan lahan yang disewa masih diizinkan untuk bergabung dengan syarat calon peternak tersebut dapat menjamin kelancaran usaha. Pihak perusahaan juga

tidak membatasi pengalaman minimal beternak, sehingga siapapun yang belum berpengalaman sebagai peternak tetap dapat bergabung dengan perusahaan.

Peralatan yang dimiliki peternak mitra harus lengkap secara keseluruhannya, peralatan utama yang digunakan adalah tempat makan, tempat minum dan pemanas. Keadaan lingkungan disekitar kandang juga harus dijaga dan diperhatikan oleh plasma, serta mempertimbangkan masyarakat yang berada didekat lokasi kandang apakah masyarakat merasa dirugikan atau masyarakat merasa tidak nyaman. Perusahaan sangat menghindari lokasi kandang yang berdekatan dengan pemukiman penduduk karena dapat membawa permasalahan sosial, ketika dapat mengatasi permasalahan tersebut, akan mengurangi tingkat kegagalan serta kerugian dalam usaha beternak.

Menurut penelitian Saputra, (2011) salah satu syarat penerimaan kemitraan di DUF adalah Kandang peternak yang dapat dijadikan mitra memiliki minimal kapasitas 1.500 ekor ayam. Peternak dapat mengajukan kandang milik sendiri atau berupa kandang sewaan. Didalam kandang harus sudah tersedia peralatan yang dibutuhkan seperti tempat makan, tempat minum, dan pemanas.

Keterbukaan peternak dalam menjalankan usahanya akan memudahkan perusahaan inti untuk melakukan pembinaan dan pengawasan atau pengontrolan. Sehingga kerjasama dapat berjalan dengan baik.

3. Hak dan Kewajiban Pihak Inti

Pihak inti mempunyai hak dalam menentukan pilihan sarana produksi ternak meliputi DOC, pakan, obat-obatan, vaksin serta menentukan harga kesepakatan kontrak. Pilihan sarana produksi ternak dilakukan karena pihak inti masih mendapat pasokan dari beberapa produsen sapronak, sehingga ketersediaan

sarana produksi masih tergantung pada produsen. Pihak perusahaan inti juga berhak menentukan jadwal pengiriman DOC, pakan, dan panen ayam sesuai dengan kebutuhan plasmanya. Kewajiban dari pihak inti adalah menentukan dan menyusun program pemeliharaan, pihak inti melalui kuasanya (PPL) berkewajiban mengontrol kesehatan ayam dan memberikan bimbingan tata cara budidaya agar tercapai hasil beternak yang optimal. Dalam waktu setiap satu sampai dua minggu sekali, pihak perusahaan inti melakukan kunjungan langsung untuk mengontrol secara keseluruhan keadaan dikandang ke beberapa peternak mitra, sehingga bisa diketahui permasalahan yang dihadapi plasma dalam menjalankan usahanya.

4. Hak dan Kewajiban Peternak Mitra

Kewajiban seluruh peternak mitra Ciomas Adisatwa ex PKP di Kota Padang yaitu bertanggung jawab atas pemeliharaan ayam broiler dengan baik dan benar, mulai dari DOC sampai waktu panen yang ditetapkan oleh pihak inti. Peternak mitra juga wajib menyediakan tenaga kerja bagi pemeliharaan ayam serta bertanggung jawab atas seluruh biaya tersebut termasuk keamanan dan bongkar muat pakan serta proses panen ayam. Peternak mitra juga berkewajiban untuk memberikan laporan seluruh kegiatan pemeliharaan ayam, mencatat data-data harian kandang secara aktual dan benar pada data recording yang diberikan pihak inti untuk memudahkan pengontrolan pemeliharaan ayam.

Peternak mitra Ciomas Adisatwa ex PKP yang berada di seluruh kota Padang hanya menjadikan pihak inti sebagai pemasok tunggal dari sapronak dan dilarang untuk menjual atau meminjamkan sapronak tersebut kepada pihak lain. Peternak mitra juga diwajibkan melapor apabila terjadi kematian ayam dalam jumlah yang tidak wajar, dalam kasus kemitraan inti, apabila didapatkan hasil

kurang baik atau gagal panen dalam satu periode. Maka hutang peternak tersebut dibebankan pada periode berikutnya dengan cara pembayaran yang dicicil. Peternak mitra wajib melakukan pelunasan seluruh pembelian sapronak kepada pihak inti dengan menggunakan uang hasil penjualan ayam panen yang dilakukan oleh pihak inti.

Hak yang didapatkan oleh peternak mitra adalah mendapatkan bimbingan dan layanan tata cara budidaya yang baik dan benar dari pihak inti agar mendapatkan hasil produksi yang maksimal dalam mengembangkan ayam broiler. Bimbingan dan layanan yang diberikan oleh pihak perusahaan inti berupa pelayanan dan bimbingan teknis budidaya ternak. Bimbingan yang diberikan merupakan wujud kontrol langsung yang dilakukan perusahaan kepada peternak mitra mereka di dilakukan oleh PPL pada masing-masing peternak.

Dalam segi keamanan kandang dan sapronak, penting dijalankannya biosecurity (sistem pengamanan hayati) yang ketat dan tidak diperkenankan memasukkan ayam atau pakan tambahan yang tidak direkomendasikan kedalam kandang. (Fadilah, 2006) dan kontrol yang dilakukan akan berjalan lancar.

5. Penetapan Harga

Harga sarana produksi yang ditetapkan oleh inti untuk peternak mitra seperti DOC, pakan, obat-obatan dan bahan kimia, serta pembelian ayam broiler siap panen, ditetapkan dalam kontrak kesepakatan kerjasama yang ditandatangani oleh pihak inti dan peternak mitra. Adapun harga sarana produksi yang ditetapkan perusahaan inti dapat dilihat pada Tabel 11 berikut.

Tabel 11. Harga Saprotrak

Jenis Saprotrak	Harga (Rp)	Satuan
DOC	6.744,00	Ekor
Pakan Pre Starter	7.685,00	Kg
Pakan Starter	6.230,00	Kg
Obat – obatan	45,00	Unit

Sumber: PT. Chiomas Adisatwa ex PKP (2014)

Untuk harga dari ayam semuanya tergantung dari kebijakan perusahaan, perusahaan bisa menaikkan harga kontrak ayam atau menurunkan harga kontrak yang diberikan pada setiap plasma, sehingga kesepakatan harga saprotrak bisa berubah dalam waktu yang tidak ditentukan, sesuai dengan kebijakan dari perusahaan, berikut Tabel harga ayam yang berlaku pada periode bulan Juni 2014.

Tabel 12. Kesepakatan Harga Ayam

Berat Badan (kg)	Harga (Rp/ Kg)
< 1,39	16.600
1,40- 1,49	16.465
1,50- 1,59	16.320
1,60- 1,69	16.210
1,70- 1,79	16.110
> 1,80	16.060

Sumber: PT. Chiomas Adisatwa ex PKP (2014)

Kontrak harga jual ayam broiler siap panen dengan harga saprotrak, kontrak harga ditetapkan bersamaan. Pihak inti akan menerima keuntungan apabila harga jual ayam broiler dipasaran melebihi dari harga ayam yang ada pada kontrak kesepakatan, dan jika harga ayam untungnya cukup besar maka peternak akan diberikan bonus pasar, tergantung dari harga pasar dan penjualan, dan harga kontrak yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Firwiyanto, (2008) pada penelitiannya di Rudi Jaya PS Mengatakan bahwa penetapan harga dilakukan dengan sistem kepercayaan, di mana harga yang dipakai adalah harga yang berlaku dipasar pada saat periode produksi, baik untuk harga saprotrak maupun harga penjualan hasil panen.

Perhitungan harga sapronak yang dibebankan pada peternak disesuaikan dengan harga sapronak yang dibeli perusahaan dan kuantitas sapronak yang dipakai oleh peternak. Harga jual ayam pun disesuaikan dengan harga posko yang terjadi saat panen dilakukan.

6. Pembinaan dan Pengawasan Pihak Inti

Para peternak plasma mendapatkan pengawasan dan pembinaan dari pihak inti. Untuk menjalankan fungsi tersebut pihak perusahaan menugaskan kepada para petugas penyuluh lapangan (PPL), dimana kegiatan sehari-hari PPL adalah berkeliling mengunjungi kandang para peternak untuk mengontrol pemeliharaan, melakukan penimbangan bobot ayam, memeriksa kesehatan ayam agar sesuai dengan standar perusahaan, dan membantu peternak menjaga kondisi ayam dari kematian maupun penyakit. Setiap PPL bertanggungjawab terhadap populasi ternak yang ditugaskan padanya. Para PPL perusahaan memiliki latar belakang pendidikan Diploma dan Sarjana peternakan.

Pembinaan dan pengawasan yang dilakukan oleh pihak inti wajib dilakukan untuk membantu peternak mitra yang mengalami kesulitan pada masa pemeliharaan (budidaya), cara mengobati ayam sakit, dan khusus bagi peternak yang baru bergabung dengan inti pembinaan dilakukan lebih sering untuk membantu plasma agar cepat menyesuaikan diri dengan pekerjaan dan bisa memahami pekerjaan yang dilakukannya, agar mengurangi resiko yang akan dihadapi nantinya.

7. Sanksi dari Pihak Inti

Sanksi merupakan sebuah tindakan yang diberikan pihak inti kepada peternak atas kelalaian dari peternak, beberapa sanksi yang diberikan oleh pihak

inti diantaranya, apabila terjadi kematian ayam dalam jumlah banyak yang disebabkan oleh kelalaian peternak plasma yang mana kematian tersebut dianggap tidak wajar, maka peternak wajib mengganti senilai kerugian akibat kelalaian tersebut. Namun apabila ayam mati ataupun sakit hampir merata disemua kandang yang dimiliki perusahaan, maka perusahaan tidak membebani pada plasma atas kerugiannya secara menyeluruh.

Kemudian Apabila jumlah pakan kurang dari data *recording* pencatatan maka peternak wajib mengganti sejumlah selisih tersebut dikalikan harga kontrak kerjasama yang diberikan pada plasma. Begitupun apabila terdapat selisih jumlah ayam dari pencatatan data *recording* dan atau terjadi tindakan curang maka peternak berkewajiban mengganti kerugian tersebut. Pihak inti akan menghentikan kontrak kerjasamanya dengan peternak jika peternak tidak mau mengikuti aturan serta saran dari pihak inti. Apabila peternak mengalami kerugian secara terus menerus, maka perusahaan akan mengeluarkan surat peringatan bahkan peternak tersebut bisa keluar dari keanggotaan kemitraan. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya kerugian yang lebih besar dan menghindari peternak plasma yang tidak berkualitas.

Menurut penelitian yang dilakukan Deshinta (2006) dan Siahaan (2005) memberikan ulasan tentang kemitraan yang dilakukan PT Sierad yang mana perusahaan menetapkan peraturan yang sama, peternak diwajibkan membayar hutang pada periode berikutnya jika mengalami kerugian pada suatu periode, dan dilakukan pemotongan pembayaran sebanyak 10-20 persen dari hasil penjualan panen peternak, sebagai simpanan guna mencegah peternak tidak dapat membayar hutang disaat mengalami kerugian.

C. Peran Perusahaan Mitra Terhadap Usaha Peternakan Ayam Broiler

c. 1 Tingkat Kepentingan dan Kinerja Perusahaan

Analisis kepentingan dan kinerja sangat penting untuk diketahui guna mengukur pelayanan yang telah diberikan oleh perusahaan inti. Kinerja yang baik dapat mempengaruhi kepuasan peternak, yang pada akhirnya bermuara pada loyalitas atau kesetiaan peternak untuk tetap bergabung dengan perusahaan inti, menurut Lestari, (2009). Penilaian terhadap kinerja perusahaan dilakukan dengan cara penilaian secara individu terhadap peternak plasma dengan penilaian seluruh faktor-faktor penting bagi perusahaan.

1. Perhitungan *Importance Performance Analysis* (IPA)

Untuk melihat peranan perusahaan kemitraan, maka data yang diperoleh di analisis dengan menggunakan Analisis *importance performance analysis* (IPA) yang dapat digunakan untuk memperoleh informasi penilaian peternak plasma terhadap kinerja pelaksana kemitraan yang dilakukan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP Dengan analisis ini diharapkan dapat berguna bagi pihak PT. Ciomas Adisatwa ex PKP untuk mengetahui hal-hal apa saja yang masih harus ditingkatkan guna mencapai kepuasan peternak melalui peran perusahaan terhadap plasmanya.

Melalui analisis ini dapat pula diketahui apa yang telah dirasakan dan bagaimana penilaian peternak plasma terhadap pelayanan-pelayanan yang telah diberikan oleh pihak inti. Pada pelaksanaan kemitraan, walaupun perusahaan yang memegang kendali akan tetapi pelaksana dilapangan adalah peternak, sehingga sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui dan mengerti hal apa yang dibutuhkan oleh peternak plasmanya. Hal ini dilakukan agar dapat terjalin sebuah

kerjasama yang lebih adil, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Jika rasa keadilan telah didapatkan oleh keduanya, hubungan kemitraan akan terus berlangsung dan peternak dapat merekomendasikan kepada peternak lain untuk bergabung dengan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP. Berdasarkan hasil rekapan peternak didapatkan rata-rata skor tingkat kepentingan dan skor kinerja yang dapat dilihat pada Tabel 13 berikut.

Tabel 13. Rataan Skor Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja

No	Atribut	Skor Kepentingan	Skor Kinerja
1.	Prosedur penerimaan menjadi mitra	4.41	4.06
2.	Penerapan kontrak harga DOC	4.35	3.65
3.	Kualitas DOC	5.0	3.82
4.	Harga kontrak pakan	4.06	3.94
5.	Kualitas pakan	4.0	4.0
6.	Harga obat dan vaksin	4.0	4.0
7.	Kualitas obat dan vaksin	4.18	4.0
8.	Jadwal pengiriman pakan dan DOC	4.24	4.24
9.	Bimbingan teknis	3.18	3.18
10.	Pelayanan dan materi bimbingan	3.41	3.29
11.	Penerapan standar produksi	4.12	4.06
12.	Ketepatan waktu panen	4.82	3.29
13.	Respon terhadap keluhan	4.82	2.71
14.	Kesesuaian harga hasil panen	4.41	3.82
15.	Kecepatan pembayaran hasil panen	4.88	4.76
16.	Sanksi yang diberikan pihak inti	2.29	3.53
Rata-rata		4.14	3.77

Sumber: Data olahan (2015)

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan hasil bahwa terdapat beberapa atribut yang harus dievaluasi kinerjanya yang menggambarkan bahwa peran perusahaan belum baik atribut tersebut adalah kualitas DOC dengan skor kepentingan (5,0) sedangkan menurut penilaian tingkat kinerja dengan skor (3,82). Kualitas DOC dianggap sangat penting oleh peternak, hal ini dikarenakan DOC merupakan salah satu faktor produksi utama dalam budidaya ayam broiler. Dalam penerapan lapangan DOC yang diberikan perusahaan dalam masa

pemeliharaan tidak selalu diberikan dalam kualitas bagus, namun perusahaan menyatakan bahwa yang diberikan adalah DOC yang didapat dari produsen utama. Menurut Lestari (2009), Bibit yang sebaiknya dipilih adalah bibit yang dapat menekan biaya pakan, yaitu bibit yang mampu tumbuh dengan baik tetapi tidak menghabiskan banyak pakan sehingga nilai konversi pakan (FCR) dapat ditekan lebih rendah. Pihak perusahaan harus memilih bibit yang tepat dari produsen bibit agar peternak plasma tidak kecewa dan menekan angka mortalitas pada ayam selama masa pemeliharaan.

Respon terhadap keluhan dalam penilaian tingkat kepentingan berada pada skor (4,82) sedangkan penilaian pada tingkat kinerja berada skor (2,71). Dalam kegiatan kemitraan yang dilakukan antara plasma dengan pihak inti, plasma mempunyai kendala dan hambatan selama pemeliharaan ayam broiler sehingga membutuhkan respon dari pihak inti demi keberlangsungan kegiatan pemeliharaan, namun perusahaan tidak selalu memihak kepada peternak sehingga plasma memberikan respon kurang baik. Dari pihak perusahaan mereka memberikan alasan tidak semua keluhan yang harus mereka respon karena semuanya sudah sesuai dengan prosedur dan kontrak kerja yang telah disepakati.

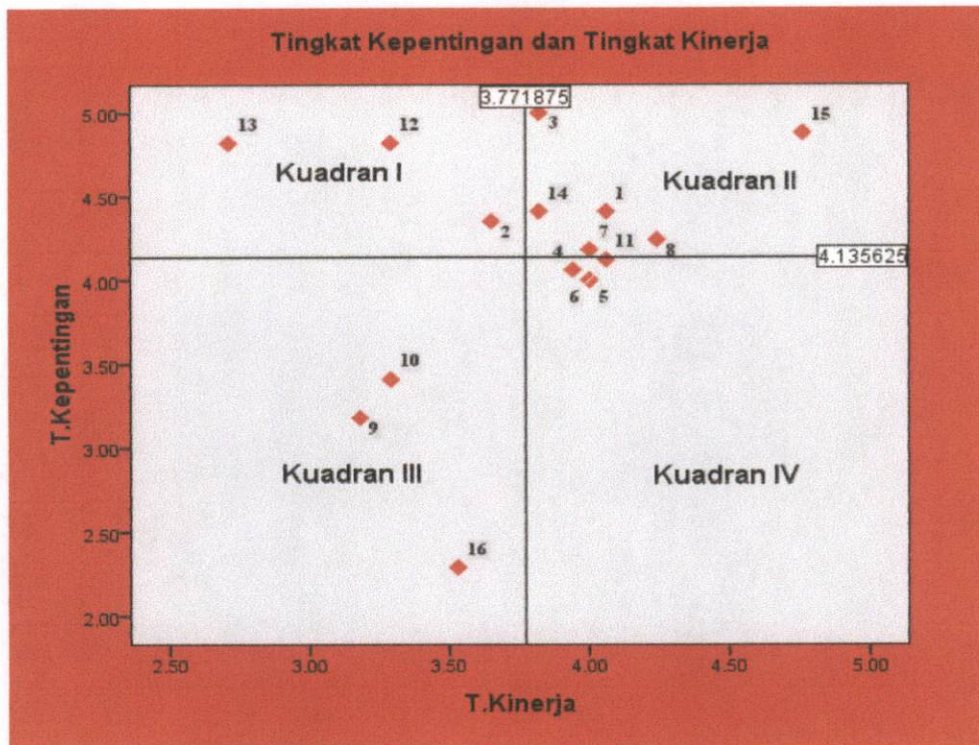
Sanksi yang diberikan pihak inti dalam penilaian tingkat kepentingan berada pada skor (2,29) dan penilaian pada tingkat kinerja berada pada skor (3,53). Dalam pelaksanaan kegiatan yang dilakukan peternak ada hal-hal yang tidak seharusnya diterapkan pada peternak sehingga sanksi belum sewajarnya diberikan kepada peternak kecuali kegiatan yang merugikan kedua belah pihak, sehingga peternak merasa perusahaan harus selalu mengevaluasi setiap kegiatan

yang mereka terapkan dan pengoptimalan kinerja sangat penting dirasakan oleh peternak demi keberlangsungan kegiatan kemitraan yang lebih menguntungkan.

Dengan demikian dari Tabel diatas dapat diketahui peranan perusahaan terhadap penilaian atribut dari hasil tingkat kinerja dengan skor rata-rata 3,77 yang berada pada rentang skala baik dan namun secara khusus ada beberapa atribut yang mesti dievaluasi dan ditingkatkan oleh perusahaan.

Atribut-atribut diatas selanjutnya dibagi ke dalam empat kuadran yang mencerminkan kondisi kepentingan dan kinerja dari masing-masing atribut. Matriks IPA terdiri dari empat kuadran, yaitu kuadran I (Prioritas utama), kuadran II (Pertahankan prestasi), kuadran III (Prioritas rendah), dan kuadran IV (Berlebihan). Dengan metode IPA yang menjadi sasaran utama adalah kuadran I, dimana pada kuadran ini memuat atribut-atribut kemitraan yang dianggap penting oleh peternak plasma tetapi pada kenyataannya belum sesuai dengan harapan peternak karena kinerjanya masih dinilai kurang baik.

Dengan analisis kuadran dapat diketahui atribut-atribut yang terdapat pada kuadran I, II, III, dan IV serta implikasi terhadap hasil tersebut. Atribut-atribut yang terdapat pada masing-masing kuadran dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 2. Matriks Importance Performance Analysis

Keterangan:

1. Prosedur penerimaan menjadi mitra
2. Penerapan kontrak harga DOC
3. Kualitas DOC
4. Harga kontrak pakan
5. Kualitas pakan
6. Harga obat dan vaksin
7. Kualitas obat dan vaksin
8. Jadwal pengiriman pakan dan DOC
9. Bimbingan teknis
10. Pelayanan dan materi bimbingan
11. Penerapan standar produksi
12. Ketepatan waktu panen
13. Respon terhadap keluhan
14. Kesesuaian harga hasil panen
15. Kecepatan pembayaran hasil panen
16. Sanksi yang diberikan pihak inti

Kuadran diatas dapat disimpulkan bahwa, kuadran II merupakan kuadran (pertahankan prestasi) yang merupakan kinerja yang bagus diberikan oleh perusahaan dengan enam atribut (37,5 %) dari enam belas atribut yang ada, namun apabila dibandingkan dengan keseluruhan atribut tersebut dapat dilihat bahwasanya kuadran II belum mencapai setengah dari nilai keseluruhan atribut

tersebut, sehingga adanya peran dari perusahaan dengan peningkatan kinerja yang lebih maksimal lagi.

Berdasarkan kuadran diatas dapat dilihat bahwa yang menjadi perhatian dan menjadi bahan evaluasi bagi perusahaan adalah kuadran I yang diantaranya adalah penerapan kontrak harga DOC, respon terhadap keluhan, ketepatan waktu panen. Dalam penerapannya atribut ini dianggap sangat penting akan tetapi peran yang diberikan perusahaan tidak begitu dirasakan oleh plasma dan dapat dilihat dari penjelasan kuadran- kuadran berikut.

A. Kuadran I

Kuadran I (prioritas utama) menunjukkan faktor atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan peternak plasma. Atribut pada kuadran ini termasuk unsur-unsur yang sangat penting, namun pada kenyataannya belum sesuai dengan harapan peternak plasma. Perusahaan inti dapat melakukan perbaikan secara terus menerus sehingga kinerja atribut pada kuadran ini dapat ditingkatkan. Yang termasuk dalam kuadran I adalah

1. Respon terhadap keluhan

Respon terhadap keluhan merupakan suatu wujud permasalahan yang disampaikan kepada perusahaan agar perusahaan bisa mengetahui apa yang terjadi pada usaha plasma, Peternak dalam kegiatan budidayanya terkadang mengalami permasalahan-permasalahan seperti penyakit, kualitas *input*, mortalitas dan lainnya, pihak inti melalui PPL merupakan perpanjangan tangan dari perusahaan untuk memberikan pelayan dan bimbingan pada peternak. Menurut perusahaan mereka telah memberikan pelayan yang baik pada plasmanya hanya saja ada beberapa keluhan tersebut yang tidak bisa dilakukan dan dipenuhi dengan

berbagai pertimbangan. Respon yang diberikan berguna untuk melihat kinerja dari perusahaan dalam menanggapi permasalahan yang dihadapi peternak.

2. Ketepatan waktu panen

Waktu panen yang ditetapkan dari DOC hingga menghasilkan ayam hidup adalah 30 hari, serta ada periode tertentu yang lebih dari tiga puluh hari, menurut perusahaan itu bisa disebabkan oleh faktor ayam dipasaran yang melimpah, harga ayam murah dan lainnya. penilaian peternak terhadap komitmen pihak inti terhadap perjanjian jadwal panen yang telah disepakati dan kecepatan pengangkutan hasil panen membuat peternak mengalami kerugian dengan panen yang bisa sampai empat kali dalam satu periode sehingga sisa ayam yang tinggal beberapa juga mengalami kematian.

3. Penerapan kontrak harga DOC

Penerapan kontrak harga DOC yang ditetapkan perusahaan bisa saja lebih tinggi atau lebih rendah dari harga rata-rata yang berlaku di pasar. Harga DOC sudah tertera jelas dalam kontrak harga yang ditandatangani kedua pihak pada awal periode. Sedangkan harga obat-obatan disesuaikan dengan harga distributor. Namun pada kenyataannya kontrak DOC datang ketika ayam sudah dikelola oleh perusahaan sebagian besar dari peternak juga ingin mendapatkan kontrak diawal DOC masuk, bahkan ada kontrak yang diterima dalam masa waktu panen, namun menurut perusahaan semuanya sudah sesuai dalam prosedur.

Dengan demikian perusahaan inti harus meningkatkan peranannya terhadap tiga atribut tersebut, yang mana perusahaan sudah memberikan pelayanan namun peternak belum merasakan hal tersebut sehingga perlunya peninjauan kembali dan perusahaan memperbaikinya untuk kepentingan bersama.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Lestari, (2009) Atribut yang berada pada kuadran I yaitu dari kualitas DOC, kualitas pakan, Kecepatan pencairan hasil, dan pemberian bonus. Dengan demikian beda perusahaan bedapula perlakuan yang didapatkan oleh peternak dilapangan.

B. Kuadran II

Kuadran II (pertahankan prestasi) menunjukkan faktor yang harus dipertahankan karena dianggap penting oleh peternak dan telah berhasil dilaksanakan oleh perusahaan inti. pada kuadran II ini menunjukkan bahwa peran perusahaan sudah cukup baik. Atribut dalam kuadran ini menjadi produk / jasa unggul menurut persepsi peternak plasma. Yang termasuk dalam kuadaran II adalah:

1. Prosedur penerimaan menjadi mitra

Peternak yang ingin bergabung dengan Ciomas Adisatwa ex PKP akan menjalani prosedur yang sudah ditetapkan sebelumnya. Peternak harus memenuhi persyaratan secara administrasi untuk bisa bergabung. Atribut prosedur penerimaan mitra merupakan bentuk pelayanan pihak inti terhadap plasma pada awal peternak bergabung bersama perusahaan inti. Hal-hal yang diperhatikan yaitu kemudahan persyaratan, kecepatan pelayanan, dan keramahan inti terhadap calon plasma. Menurut peternak diawal perusahaan ini berdiri cukup dengan menjaminkan BPKB kendaraan saja sudah bisa bergabung.

2. Kualitas DOC

Atribut-atribut ini digunakan untuk mengetahui penilaian peternak plasma terhadap kualitas komponen *input* yang diberikan kepada plasma. Peternak menilai *input* yang berasal dari inti sudah berkualitas baik. Kualitas DOC dinilai

berdasarkan tingkat mortalitas DOC. Kualitas pakan dinilai berdasarkan tingkat pencapaian standar FCR. Menurut peternak kualitas DOC secara umum sudah baik namun terkadang ada dari beberapa periode peternak mendapatkan bibit yang lemah.

3. Kualitas obat dan vaksin

Kualitas Obat-obatan dan vaksin dinilai berdasarkan kemampuan mengatasi permasalahan penyakit yang dialami ayam, umumnya perusahaan telah memenuhi kebutuhan Obat-obatan dan vaksin untuk kesehatan ternak, walau terkadang peternak juga menambahnya dengan obat herbal.

4. Jadwal pengiriman pakan dan DOC

Pengiriman pakan dan DOC oleh inti dilakukan sesuai dengan permintaan plasma. jadwal pengiriman yang dilakukan oleh inti sudah sesuai dengan harapan. Respon yang diberikan perusahaan sudah baik dan terkadang perusahaan memberikan pakan yang berlebih ketika digunakan peternak, pakan yang berlebih kemudian diputar kembali kepada peternak lainnya secara umum perusahaan sudah bagus dalam pengiriman pakan dan DOC.

5. Kesesuaian harga hasil panen

Kesesuaian harga kontrak dengan harga jual sudah baik dilakukan oleh inti pada plasmanya, walau terkadang harga ayam hidup dipasar cenderung berfluktuasi, namun harga kontrak sapironak setiap periode produksi bisa turun dan bisa naik sesuai dengan ketetapan dari perusahaan.

6. Kecepatan pembayaran hasil panen

Pembayaran hasil panen dilakukan setelah pihak inti mengangkut hasil produksi plasma. Dari atribut yang lainnya kecepatan pembayaran hasil

merupakan peran perusahaan yang paling bagus ditambah pernyataan peternak yang mengungkapkan perusahaan sangat baik dalam proses pembayaran bahkan lebih baik dari perusahaan ayam lainnya.

Menurut Heriyatno (2009), menyatakan bahwa penilaian besarnya penerimaan yang dihasilkan dari setiap uang yang dikeluarkan dalam suatu kegiatan usahatani dapat digunakan perhitungan rasio penerimaan atas biaya (R/C rasio). Hasil dari penghitungan rasio penerimaan atas biaya, dapat mengetahui Apakah suatu kegiatan usahatani dapat menguntungkan atau tidak dalam pelaksanaannya.

Ada persamaan dan perbedaan dari beberapa hasil penelitian di kuadran II dengan penelitian yang dilakukan Saputra (2011) yaitu, Kualitas DOC, Kualitas pakan, Respon terhadap keluhan, Kesesuaian harga jual hasil panen, Kecepatan pembayaran hasil panen.

C. Kuadran III

Kuadran III (prioritas rendah) menunjukkan beberapa faktor yang kurang penting bagi peternak plasma dan pada kenyataannya kinerjanya tidak terlalu istimewa. Peningkatan kinerja atribut pada kuadran ini perlu dipertimbangkan kembali karena pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan peternak sangat kecil. Yang termasuk dalam kuadran III adalah:

1. Bimbingan teknis

Bimbingan teknis dilaksanakan oleh PPL yang ditugaskan oleh inti untuk mengunjungi para peternak plasma, memberikan bimbingan teknis dan mengakomodasi pertanyaan-pertanyaan mengenai teknis budidaya. Seringnya PPL datang ke peternak dapat mempengaruhi teknis budidaya mereka. Selain itu, materi yang diberikan juga penting diperhatikan, agar sesuai dengan harapan

peternak plasma. Namun sebagian besar peternak menganggap PPL masih belum memberikan pengaruh yang berarti bagi peternak walaupun ada menjalankan tugasnya ke kandang plasma, bahkan ada beberapa peternak yang merasa kehadiran dari PPL tidak terlalu berpengaruh, hal tersebut bisa disebabkan pengalaman peternak yang sudah bagus dalam mengelola usahanya.

2. Pelayanan dan materi bimbingan

Pelayanan dan materi bimbingan merupakan pedoman dan acuan yang akan diterapkan peternak dalam menjalankan usahanya agar ayam bisa mengalami peningkatan bobot badan yang cepat dan tingkat kematian rendah, namun sebagian peternak masih belum merasakan pengaruh PPL yang berarti dan peternak berasumsi kalau PPL juga memiliki atasan yang harus mereka patuhi.

3. Sanksi yang diberikan pihak inti

Sanksi merupakan wujud dari cara perusahaan untuk peternak agar mengelola usaha sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dan apabila mengalami kerugian yang tidak wajar sesuai dengan peraturan perusahaan peternak bisa dikeluarkan dari kelompok mitranya, namun peternak berpendapat sanksi belum bisa diterapkan apabila teknis dilapangan tidak sesuai dengan prosedur yang diterapkan perusahaan.

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2009), bahwa atribut yang terdapat pada kuadaran III adalah penerapan harga kontrak pakan dan pemberian kompensasi. Dengan demikian setiap perusahaan memiliki kelebihan dan kekurangan masing – masing.

D. Kuadran IV

Kuadran IV (berlebihan) menunjukkan faktor yang kurang penting bagi peternak namun dirasakan terlalu berlebihan. Atribut yang termasuk dalam kuadran ini dapat dikurangi agar perusahaan dapat menghemat biaya. Yang termasuk dalam kuadran IV adalah:

1. Harga kontrak pakan

Penetapan harga kontrak dicantumkan dalam perjanjian kontrak harga antara PT.Ciomas Adisatwa ex PKP dengan peternak plasma. Penetapan harga sapronak, harga ayam hidup ditentukan sebelumnya oleh pihak inti dan disetujui dalam suatu kontrak kerjasama dan kontrak harga pada periode tertentu. Harga sarana produksi di PT.Ciomas Adisatwa ex PKP dapat dilihat pada lampiran 6.

2. Kualitas pakan

Kualitas pakan merupakan faktor penting dalam menjalankan usaha ternak ayam broiler. Kualitas dari pakan yang disediakan oleh PT.Ciomas Adisatwa ex PKP sudah dalam kualitas baik dan sesuai dengan harapan peternak dan standar yang mereka terapkan ada dalam bentuk prestarter dan starter (lampiran 6). Hal ini tentunya sebanding jika dikaitkan dengan harga sapronak yang dianggap mahal oleh peternak plasma. Pakan yang digunakan berasal dari beberapa perusahaan pemasok yang sudah menjalin kerjasama dengan PT.Ciomas Adisatwa ex PKP.

3. Harga obat dan vaksin

Penerapan harga obat dan vaksin yang diberikan PT.Ciomas Adisatwa ex PKP kepada peternak ditetapkan berdasarkan harga distributor dan dapat berubah-ubah. Harga obat dan vaksin ditetapkan setiap periodenya yang dicantumkan didalam kesepakatan kerja sama antara plasma dengan perusahaan.

4. Penerapan standar produksi

Atribut ini digunakan untuk mengetahui penilaian peternak terhadap standar produksi yang sudah ditetapkan. PT. Ciomas Adisatwa ex PKP sebagai perusahaan inti memiliki standar-standar produksi, yaitu bobot ayam hidup, mortalitas, dan FCR. Penilaian yang diberikan peternak terkait dengan sulit atau tidaknya mencapai standar tersebut. Namun peternak menginginkan perusahaan bersikap transparan dalam mengelola perkembangan usahanya, secara umum penerapannya sudah baik tapi penerapan standar produksi merupakan hal wajib yang dilakukan, tanpa adanya kesepakatanpun standar produksi sudah harus ada agar manajemen perusahaan lebih baik.

Atribut yang menjadi prioritas utama, yaitu atribut yang memiliki tingkat kepentingan tinggi namun kinerja dinilai masih rendah oleh peternak plasma akan berbeda di masing-masing perusahaan. Atribut prioritas utama dalam penelitian Firwiyanto, (2008) adalah jadwal pengiriman sarana produksi, kesesuaian waktu panen, pelayanan dan materi bimbingan, dan kecukupan sarana produksi. Sedangkan, penelitian Lestari (2009) menyimpulkan bahwa atribut yang menjadi prioritas utama adalah kualitas DOC, kualitas pakan, kecepatan pencairan hasil panen, dan pemberian bonus. Kusumah (2008) menyatakan dalam penelitiannya atribut yang menjadi prioritas utama yang harus diperbaiki adalah kualitas DOC. Kualitas DOC yang diharapkan oleh peternak plasma adalah DOC yang memiliki performa baik dan lebih tahan terhadap penyakit dan stress.

D. Pendapatan Usaha Ternak

Pendapatan usaha peternakan ayam broiler dilihat pada farm peternak plasma PT. Ciomas Adisatwa ex PKP pada peternak yang bernama Budi putra ardinata. Peternak tersebut memiliki skala usaha peternakan ayam broiler sebanyak 10.000 ekor, plasma tersebut memiliki fasilitas yang lebih lengkap dibandingkan dengan plasma lainnya sehingga memudahkan dalam melihat biaya produksi dan penerimaan peternak plasma tersebut.

1. Biaya Produksi Usaha Ternak Ayam Broiler

Komponen biaya yang dikeluarkan peternak pada kegiatan budidaya usaha ternak ayam broiler berupa biaya tunai dan biaya tetap. Biaya tunai seperti DOC, pakan, dan obat-obatan, untuk peternak mitra semuanya ditanggung oleh perusahaan inti, namun peternak mitra diwajibkan membayarnya apabila telah mendapatkan pembayaran hasil panen. Biaya tetap pada usaha ternak ayam broiler meliputi biaya penyusutan kandang dan biaya penyusutan peralatan.

Tabel 18. Laporan laba rugi usaha peternakan ayam broiler PT.Ciomas Adisatwa ex PKP di kota Padang per 1000 ekor ayam

Keterangan	Nilai (Rp)	% Keseluruhan
Biaya Tetap		
Penyusutan Kandang	630.000	2,76
Penyusutan Peralatan	213.600	0,94
Total Biaya Tetap	843.600	3,70
Biaya Variabel		
DOC	6.744.000	29,56
Pakan	13.919.000	61,01
Obat dan vaksin	220.000	0,96
Bahan bakar pemanas	315.000	1,38
Sekam	144.000	0,63
Listrik	50.000	0,22
Tenaga Kerja	577.000	2,53
Total Biaya Variabel	21.969.000	96,30
Total Biaya	22.812.600	100

Sumber: Data Olahan (2015)

Tabel 18 diatas menjelaskan rata-rata biaya tunai dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh peternak pada setiap periodenya. Pada masing- masing peternak terdapat perbedaan periode panen pada setiap tahun. Total biaya yang dikeluarkan diperoleh dari total biaya tetap ditambah dengan total biaya variabel. Hal ini sesuai dengan pendapat Yunus (2009), bahwa biaya tetap terdiri atas biaya penyusutan dari pembuatan kandang dan pengadaan peralatan serta pajak yang besarnya tidak tergantung pada besar kecilnya skala usaha. Biaya pembuatan kandang dikeluarkan sekali dengan masa pemakaian selama sepuluh tahun, biaya pengadaan peralatan dikeluarkan sekali dengan masa pemakaian selama lima tahun. Menurut Soekartawi (2006), yang menyatakan bahwa biaya variabel, adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya, pengeluaran-pengeluaran untuk bibit, pupuk, obat-obatan dan biaya tenaga kerja langsung.

Biaya tetap terdiri dari penyusutan kandang dan penyusutan peralatan. Untuk biaya penyusutan kandang 2,76% dari total biaya. Sedangkan penyusutan peralatan 0,94% dari total biaya. Biaya variabel terdiri dari DOC, pakan, Obat dan vaksin, pemanas, sekam, listrik, dan tenaga kerja. Biaya DOC yang dikeluarkan 29.56% dari total biaya.

Biaya yang paling banyak dikeluarkan yaitu pada biaya pakan 61,01% total biaya. Biaya obat dan vaksin 0,96% dari total biaya. Biaya listrik 0,22%, Biaya sekam 0,63%. Biaya yang paling sedikit dikeluarkan dari biaya variabel adalah biaya pemanas 0,1% dari total biaya. Sedangkan untuk biaya tenaga kerja yang dikeluarkan 2,53% dari total biaya.

Biaya pakan dan DOC adalah biaya variabel yang paling banyak dikeluarkan dalam setiap periode produksi usaha tersebut, pakan menjadi kebutuhan konsumtif sehingga dari awal pemeliharaan sampai panen pakan tetap menjadi kebutuhan sehingga memberikan pengeluaran tersendiri dalam pengelolaan usaha tersebut.

2. Penerimaan Usaha Ternak Ayam Broiler

Penerimaan usaha ternak ayam broiler penjualan ayam sebesar 99,39 %. Penjualan karung pakan dengan 0,20 % dan penjualan kotoran ternak sebesar 0,41 %. Penerimaan ternak dapat dilihat pada Tabel 20 berikut

Tabel 19. Penerimaan Usaha Peternak Plasma

Keterangan	Nilai (Rp)	Persentase (%)
Penjualan Ayam	28.802.004	99,39
Penjualan Karung Pakan	57.000	0,20
Penjualan Kotoran Ternak	120.000	0,41
Total penerimaan	28.979.004	100

Sumber: Data Olahan (2015)

Dari Tabel 19 dapat disimpulkan bahwa, rata-rata penerimaan yang diperoleh oleh peternak yaitu dari penjualan ayam berdasarkan bobot badan yang dihasilkan, penjualan karung dan penjualan kotoran ternak.

Penjualan karung pakan ayam broiler oleh peternak dijual seharga Rp. 30.000/ kodi. Sedangkan penjualan kotoran ternak dijual seharga Rp 5.000/ karung. Biasanya hasil penjualan karung dan penjualan kotoran diberikan kepada peternak sebagai gaji tambahan. Rasyaf (2002), menyatakan bahwa penerimaan dalam suatu peternakan ayam pedaging terdiri dari: (1) hasil produksi utama berupa penjualan ayam pedaging, baik hidup maupun dalam bentuk karkas; dan (2) hasil sampingan yaitu berupa kotoran ayam atau alas "litter" yang laku dijual kepada petani sayur mayur atau petani palawija lainnya. Semua

penerimaan produsen berasal dari hasil penjualan outputnya. Ditambahkan oleh Harnanto (1992), menyatakan bahwa penerimaan setiap peternak bervariasi tergantung pada jumlah populasi ternak yang dimiliki oleh setiap peternak dengan menggunakan hubungan antara penerimaan dan biaya maka dapat diketahui cabang-cabang usaha tani yang menguntungkan untuk di usahakan.

3. Pendapatan Usaha Ternak Ayam Broiler

Pendapatan usaha ternak ayam broiler adalah selisih penerimaan total dengan pengeluaran total selama proses produksi. Setiap peternak mendapatkan keuntungan, dapat dilihat pada rasio R/C pada setiap peternak >1 . Rata-rata pengasilan didapatkan rasio R/C sebesar 1,27 yang berarti usaha ayam broiler tersebut memberikan keuntungan untuk dikembangkan. Untuk mendapatkan perhitungan biaya produksi serta besarnya penerimaan tiap ekor ayam dapat dilakukan dengan membagi biaya dengan rata-rata jumlah ternak ayam yang diusahakan. pendapatan peternak dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 20. Pendapatan Peternak Plasma per 1000 ekor ayam

Keterangan	Nilai (Rp)
Total penerimaan (a)	28.979.004
Total biaya (b)	22.812.600
Total Pendapatan (a-b)	6.166.404
R/C Rasio	1,27

Sumber: Data Olahan (2015)

Pada Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa usaha peternakan ayam broiler yang dijalankan bersifat menguntungkan bagi peternak, R/C sebesar 1,27 yang memiliki arti untuk setiap satu rupiah yang dikeluarkan oleh peternak akan mendapatkan keuntungan sebesar 0,27 rupiah. Menurut Kadarsan (1995), menyatakan bahwa pendapatan adalah selisih antara penerimaan total perusahaan dengan pengeluaran. Untuk menganalisis pendapatan diperlukan dua keterangan

pokok, yaitu keadaan pengeluaran dan penerimaan dalam jangka waktu tertentu. Rasyaf, (2002) menambahkan bahwa pendapatan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel dan biaya tetap tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Pola kemitraan yang dijalankan oleh PT. Ciomas Adisatwa ex PKP Kota Padang adalah pola inti plasma, pada dasarnya pihak inti banyak membantu plasma dalam hal permodalan dengan menyediakan sarana produksi dan pemasaran yang terjamin, namun disisi lain, plasma menjadi pihak yang lebih lemah posisinya karena perjanjian yang ditawarkan merupakan aturan baku yang dibuat oleh pihak inti, peternak hanya bisa menerima tanpa adanya perundingan mengenai isi kontrak yang telah disepakati.
2. Peran perusahaan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP Kota Padang dilihat berdasarkan hasil rata-rata skor kinerja perusahaan PT. Ciomas Adisatwa ex PKP Kota Padang sudah berada pada rentang skala baik dengan rata-rata skor kinerja adalah 3,77 dan dalam analisis diagram kartesius, disimpulkan bahwa atribut yang memiliki tingkat kepentingan tinggi namun kinerjanya dinilai masih rendah adalah Respon terhadap keluhan, Ketepatan waktu panen, Penerapan kontrak harga DOC.
3. Pendapatan per 1000 ekor ayam per periode peternak plasma pada pola kemitraan PT. Chiomas Adisatwa ex PKP adalah Rp 6.166.404,- dengan R/C 1,27 dimana usaha ini menguntungkan untuk dijalankan.

B. SARAN

1. Pola kemitraan dilakukan seharusnya tetap berpihak kepada kedua belah pihak dan seharusnya perusahaan dan peternak perlu melakukan pembicaraan kembali mengenai surat kesepakatan semua perjanjian agar kedua belah pihak

lebih paham lagi akan hak dan kewajiban serta peran masing-masing. Mengadakan pertemuan secara berkala dengan seluruh peternak plasma untuk membahas dan mengevaluasi semua kegiatan yang dilakukan oleh kedua belah pihak agar menemukan titik terang dari setiap permasalahan yang dihadapi.

2. Pelayanan yang diberikan perusahaan kan lebih terasa lagi oleh plasma apabila perusahaan menyelaraskan antara keinginannya dengan plasma yang dibina selama ini agar peternak juga memberikan respon yang lebih baik terhadap keseluruhan pelayanan dari perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminah, M dan Sutarman DC. 2007. Analisis Multivariat: Analisis IPA dan CSI. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Badan Agribisnis Deptan. 1990. Keputusan Mentan Nomor 362/Kpts/TN.120/5/1990 tentang Pedoman Perizinan Dan Pendaftaran Usaha Peternakan.
- _____. 1996. Keputusan Mentan Nomor 472/Kpts/TN.330/6/ 1996 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembinaan Usaha Peternakan Ayam Ras.
- Deshinta, M. 2006. Peranan kemitraan terhadap peningkatan Pendapatan peternak ayam broiler (kasus kemitraan PT. Sierad Produce dengan Peternak di Kabupaten Sukabumi) [Skripsi] Program sarjana ekstensi manajemen agribisnis, Fakultas pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Dinas Pertanian, Peternakan, Perkebunan, dan Kehutanan Kota Padang. 2013. Laporan Tahunan Subdinas peternakan. Dinas Peternakan. Padang
- Dinas Peternakan. 2013. Laporan Tahunan Subdinas peternakan. Dinas peternakan. Sumatera Barat.
- Direktorat Pengembangan Usaha. 2002. *Pedoman Kemitraan Usaha Agribisnis*. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Fadhli. 2014. Perbedaan Pendapatan Peternak Ayam Broiler Yang Bermitra Dengan PT. PKP (Primata Karya Persada) Dan UD. Harco Di Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa [skripsi]. Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Fadilah, R. 2004. Kunci Sukses Beternak Ayam *Broiler* di Daerah Tropis. Depok: Agromedia Pustaka.
- _____. 2006. Panduan Mengelola Peternakan Ayam Broiler Komersil. Jakarta: Agromedia Pustaka.
- Firwiyanto, M. 2008. Analisis Pendapatan dan Tingkat Kepuasan Peternak Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Ayam Broiler (Kasus Kemitraan Peternak Plasma Rudi Jaya PS Sawangan, Depok) [skripsi]. Program Sarjana Ekstensi Manajemen Agribisnis, Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Hafsah, M. J. 1999. Kemitraan Usaha, Konsepsi dan Strategi. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Harnanto. 1992. Akuntansi Biaya Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk. Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Heriyatno. 2009. Analisis Pendapatan dan Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Susu Sapi Perah Di Tingkat Peternak (Kasus Anggota Koperasi Serba Usaha "Karya Nugraha" Kecamatan Cigugur Kabupaten Kuningan Provinsi Jawa Barat) [Skripsi]. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Kadarsan, H. W. 1995. Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

- Kay, A. R. 1981. "Ilmu Usaha Tani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil". Jakarta: UI Press.
- Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 1981: Pembinaan Usaha Peternakan Ayam
- Kotler, P. 2000. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi ketiga. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Kusumah, M. 2008. Analisis tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pola kemitraan Tunas Mekar Farm di Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor [skripsi]. Fakultas Peternakan. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Lestari, M. 2009. Analisis pendapatan dan tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan Kemitraan ayam broiler (studi kasus kemitraan PT X di Yogyakarta) [Skripsi] Fakultas Ekonomi Dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Mosher, A. T. 1981. Menggerakkan dan Membangun Pertanian. Semarang: CV Agung.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997: Kemitraan. Jakarta.
- Prawirokusumo, S. 1990. "Analisis Usaha Tani". BPES Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- PT. Chiomas Adisatwa ex PKP. 2014. Padang: Kontrak Kemitraan.
- Rangkuti, F. 2003. *Measuring Consumer Satisfaction*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rasyaf. 2002. Beternak Ayam Pedaging. Cetakan ke-25. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Saputra, D. 2011. Analisis Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pola Kemitraan Ayam Broiler Studi Kasus Kemitraan Dramaga Unggas Farm Di Kabupaten Bogor [Skripsi] Fakultas Ekonomi Dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Sari, I. M. 2014. Implementasi dan Kepuasan Peternak Plasma terhadap Proses Kemitraan Ayam Broiler (Studi Kasus Peternak Minang Ternak Sejahtera) [Skripsi] Fakultas Pternakan. Universitas Andalas. Padang.
- Siahaan, J. E. 2005. Analisis pendapatan peternak ayam ras pedaging pada pola kemitraan inti-plasma studi kasus kelompok usaha Bintang Resmi di Kabupaten Bogor [skripsi]. Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Suharti. 2003. Penetrasi Pasar untuk Memperluas Pangsa Pasar. Jurnal Mitra Bisnis. Vol 2 No. 2 Agustus 2003.
- Suharno, B. 2002. *Agribisnis Ayam Ras*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Sumardjo. 2001. Kemitraan dalam Pengembangan Ekonomi Lokal (*Bunga Rampai*), Tinjauan Konsepsi Kemitraan di Masa Lalu. Yayasan Mitra Pembangunan Desa-Kota. Jakarta.

- Sirajuddin. 2007. Faktor-Faktor yang Memotivasi Peternak dalam Melakukan Kemitraan Kecamatan Bantimurung Kabupaten Maros. *Jurnal Agribisnis*. Vol VI (2).
- Soekartawi. 1989. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Sumarwan, U. 2004. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Jakarta: Ghalia Indah.
- Suprpto. 2001. Peternak sebagai basis ekonomi. *Majalah Poultry Indonesia*, Edisi November Volume 1:52-53.
- Suratiyah, K. 2006. *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Depdikbud. 1991. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Balai Pustaka. Jakarta.
- Undang – undang no. 9 tahun 1995. tentang usaha kecil. Jakarta
- Umar, H. 2003. *Riset Pemasaran Dalam Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Utama Bekerjasama dengan Jakarta Business Research Center (JBRC).
- Yunus. 2009. *Analisis Efisiensi Produksi Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging Pola Kemitraan dan Mandiri di Kota Palu Provinsi Sulawesi Tengah*. Program Pascasarjana. Semarang: Universitas Diponegoro.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Perusahaan Ayam Pedaging di Sumatera Barat

No.	Nama Perusahaan	Jumlah Plasma (Orang)
1.	PT. Minang Ternak Sejahtera	120
2.	PT. Chionias Adisatwa	83
3.	PT. Primatama Karya Persada	64
4.	PT. Satwa Mitra Utama	27
5.	PT. Sumatera Minang Raya	28
6.	PT. Ertiga	18
7.	Bina Ayam Mandiri	37
8.	Perseorangan	58
9.	Torang PS	45
10.	Garuda PS	15
11.	Rajawali PS	10
Jumlah		505

Sumber :Dinas Peternakan Sumatera Barat 2013

Lampiran 2. Populasi ternak unggas per kecamatan tahun 2013 (ekor)

No	Kecamatan	Ayam Buras	Ayam Ras Petelur	Ayam Pedaging	Itik	Puyuh
1	Koto Tengah	64.898	275.000	1.320.000	11.641	5.000
2	Kuranji	86.228	83.000	83.000	19.837	19.100
3	Padang Selatan	7.916	-	-	974	-
4	Padang Timur	17.496	-	-	365	-
5	Padang Utara	22.473	-	15.500	1.050	3.000
6	Padang Barat	2.572	-	-	-	-
7	Nanggalo	22.165	-	81.600	4.343	1.000
8	Pauh	12.680	177.500	320.000	1.584	15.800
9	Lubuk Begalung	4.478	-	7.000	808	600
10	Lubuk Kilangan	10.776	312	512	1.532	762
11	Bungus TL Kabung	31.035	-	29.000	15.092	-
Jumlah		282690	535812	2113612	57226	45262

Sumber : Dinas pertanian, peternakan, perkebunan, dan kehutanan kota Padang

Lampiran. 3. Rumah tangga pemeliharaan ternak unggas, kelinci, dan anjing
perkecamatan tahun 2013 (kk)

No	Kecamatan	Ayam Buras	Ayam Ras Petelur	Ayam Pedaging	Itik	Burung Puyuh	Kelinci	Anjing
1	Koto Tengah	2.858	4	55	232	1	45	2.166
2	Kuranji	4.855	3	32	394	25	17	2.838
3	Padang Selatan	530	-	-	29	-	4	208
4	Padang Timur	3.477	-	-	1	-	11	984
5	Padang Utara	1.455	-	5	32	1	-	162
6	Padang Barat	291	-	-	-	-	-	834
7	Nanggalo	1.888	-	4	52	1	-	852
8	Pauh	1.982	4	11	193	7	8	557
9	Lubuk Begalung	3.754	-	14	71	2	13	342
10	Lubuk Kilangan	1.924	1	1	267	6	1	200
11	Bungus TL Kabung	1.946	-	9	198	-	-	606
Jumlah		24960	12	131	1496	43	100	9749

Sumber : Dinas pertanian, peternakan, perkebunan, dan kehutanan kota Padang

Lampiran 4. Alamat, Nama dan Skala Usaha Peternak Plasma PT.Ciomas
Adisatwa ex PKP

No.	Alamat	Nama Peternak	Skala Usaha
1.	Lubuk Minturun	M. Soem	9000
2.	Lubuk Minturun	Bonison	8000
3.	Lubuk Minturun	Ruswandi	5000
4.	Lubuk Minturun	Devis Kurniawan	5000
5.	Lubuk Minturun	Budi Putra Ardinata	10000
6.	Lubuk Minturun	Deni Hidayat	10000
7.	Lubuk Minturun	Petri Edison	5000
8.	Pauh	Eri Novrizal	5000
9.	Pauh	Yakub	5500
10.	Pauh	Yusril	5000
11.	Pauh	Irmalis	9500
12.	Pauh	Anton S.Y	5000
13.	By Pas	Fadli	4000
14.	By Pas	Jasman	5000
15.	By Pas	Ermawati	14000
16.	Lubuk Buaya	Ir.Musman	2000
17.	Padang Sarai	Apen	4500

Sumber: PT.Ciomas Adisatwa ex PKP (2014)

Lampiran 5. Umur, Pendidikan dan Pekerjaan Peternak Plasma PT.Ciomas
Adisatwa ex PKP

No	Nama plasma	Umur (tahun)	Pendidikan	Pekerjaan
1.	M. Soem	56	Sarjana	Swasta
2.	Bonison	30	SMA	Wiraswasta
3.	Ruswandi	34	Sarjana	Beternak
4.	Devis Kurniawan	26	SMA	Polisi
5.	Budi Putra Ardinata	33	Sarjana	Guru
6.	Deni Hidayat	30	SMA	Wirasawasta
7.	Petri Edison	42	SMA	Beternak
8.	Eri Novrizal	46	Sarjana	Wiraswasta
9.	Yakub	47	Sarjana	Pns
10.	Yusril	40	Sarjana	Berdagang
11.	Irmalis	45	Master	Pns
12.	Anton S.Y	47	SMA	Wiraswasta
13.	Fadli	32	SMA	Beternak
14.	Jasman	53	SMA	Berdagang
15.	Ermawati	50	SMP	Beternak
16.	Ir.Musman	49	Sarjana	Swasta
17.	Apen	80	SD	Petani

Sumber: PT.Ciomas Adisatwa ex PKP (2014)

KESEPAKATAN KERJASAMA
(berlaku: 20-Juni-2014)

KESEPAKATAN SAPRONAK

DOC	= Rp. 6.744
PRESTARTER	= Rp. 7.685
STARTER	= Rp. 7.230
OBAT-OBATAN	= Harga distribusi

**KESEPAKATAN AYAM HIDUP
BERAT BADAN AYAM SEHAT**

Nilai Ayam Hidup-Munimum (Rp/Kg)

1. Lebih kecil dari 1,39 Kg	= Rp. 16.600
2. 1,40 s.d 1,49	= Rp. 16.465
3. 1,50 s.d 1,59	= Rp. 16.320
4. 1,60 s.d 1,69	= Rp. 16.210
5. 1,70 s.d 1,79	= Rp. 16.110
6. Lebih Besar atau sama dengan 1,80	= Rp. 16.060

- ← Nilai Ayam Hidup di atas akan dikalikan dengan Indeks Nilai, sesuai dengan pencapaian FCR pada Tabel Indeks, yang untuk selanjutnya disebut Nilai Kesepakatan (NK).
- ← Khusus untuk Ayam Afkir, Ayam Sakit atau kualitas jelek akan dinilai sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PIHAK PERTAMA akan menerima pembagian dari PIHAK KEDUA dalam hal ini sebagai berikut:

- ← Nilai Kesepakatan (NK) dari ayam hidup akan dikurangi dengan seluruh pengambilan sapronak sesuai dengan harga kesepakatan sapronak.
- ← Kompensasi Prestasi atas pemeliharaan akan didapat apabila pencapaian FCR lebih baik dari standar sesuai Tabel Kompensasi Prestasi.
- ← Kompensasi Harga Pasar akan didapat apabila terdapat selisih harga realisasi jual yang tinggi dari NK dan jika pencapaian FCR masuk kriteria yang ditentukan sesuai Tabel Kompensasi Harga Pasar.
- ← NK dapat berubah apabila terjadi perubahan harga pakan ayam dan/atau DOC.

PIHAK PERTAMA dengan ini memberikan hak sepenuhnya kepada PIHAK KEDUA untuk:

- Menjual seluruh ayam besar
- Menentukan mulai waktu panen

PIHAK PERTAMA diberikan hak untuk mencari informasi pembeli ayam besar dengan harga yang lebih baik dimana penjualnya tetap harus melalui PIHAK KEDUA.

Lampiran 7. Hasil Kuisioner Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja

no	Nama	Tingkat Kepentingan																Tingkat Kinerja																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1	M. Soem	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4		
2	Bonison	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	4	5	4	
3	Ruswand i	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	2	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	4	5	4	
4	Devis K	4	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	3	5	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	3		
5	Budi Putra	4	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	5	4	5	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	3	2	4	5	3
6	Deni Hidayat	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	
7	Petri Edison	4	4	5	5	4	4	4	4	2	3	4	5	5	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	5	4	
8	Eri Novrizal	5	4	5	4	4	4	4	4	2	2	4	5	4	4	5	2	4	3	4	4	4	4	4	5	3	3	4	3	2	4	5	4	
9	Yakub	4	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	2	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	
10	Yusril	4	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	4	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	
11	Irmalis	4	4	5	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	5	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	5	4	
12	Anton S.Y	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	2	4	5	3	
13	Fadli	4	4	5	4	4	4	4	5	2	2	4	5	5	5	5	2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	2	3	4	3	
14	Jasman	5	4	5	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	5	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	5	3	
15	Ernawati	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	
16	Musman	5	4	5	4	4	4	4	4	2	2	4	5	5	5	5	2	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	2	3	4	3	
17	Apen	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	4	5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	
Total		75	74	85	69	68	68	71	72	54	58	70	82	82	75	83	39	69	62	65	67	68	68	68	72	54	56	69	56	46	65	81	60	
Rata-rata		4.41	4.35	5	4.06	4	4	4.18	4.24	3.18	3.41	4.12	4.82	4.82	4.41	4.88	2.29	4.06	3.65	3.82	3.94	4	4	4	4.24	3.18	3.29	4.06	3.29	2.71	3.82	4.76	3.53	

Lampiran 8. Atribut Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja

NO	NAMA	ATRIBUT													
		Prosedur Penerimaan Menjadi Mitra		Penerapan Kontrak Harga DOC		Kualitas DOC		Harga Kontrak Pakan		Kualitas Pakan		Harga Obat dan Vaksin		Kualitas Obat dan Vaksin	
		Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja
1	M. Soem	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	Bonison	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	Ruswandi	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4
4	Devis K	4	4	5	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	Budi Putra A	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6	Demi Hidayat	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4
7	Petri Edison	4	4	4	3	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4
8	Eri Novrizal	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	Yakub	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4
10	Yusril	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
11	Irmalis	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4
12	Anton S.Y	5	4	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4
13	Fadli	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
14	Jasman	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4
15	Ermawati	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	Musman	5	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
17	Apen	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
rata-rata		4.41	4.06	4.35	3.65	5.00	3.82	4.06	3.94	4.00	4.00	4.00	4.00	4.18	4.00

Jadwal Pengiriman Pakan dan DOC		Bimbingan Teknis		Pelayanan dan Materi Bimbingan		Penerapan Standar Produksi		Ketepatan Waktu Panen		Respon Terhadap Keluhan		Kesesuaian Harga Hasil Panen	
Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja
4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	5	3	5	4
4	5	4	3	4	3	5	4	5	3	5	3	4	4
4	5	4	3	4	3	4	4	5	3	5	3	4	4
4	4	3	4	3	4	4	4	5	3	5	3	3	4
4	4	3	2	3	3	4	4	4	3	5	2	4	4
5	4	4	3	5	3	4	4	5	3	5	3	4	4
4	4	2	3	3	3	4	4	5	4	5	3	4	3
4	5	2	3	2	3	4	4	5	3	4	2	4	4
5	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	3	5	4
4	5	3	3	3	3	4	4	5	4	5	2	4	4
5	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4
4	4	4	3	4	3	5	4	5	3	5	2	5	4
5	4	2	3	2	3	4	4	5	3	5	2	5	3
4	4	3	3	3	3	4	4	5	3	5	3	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4
4	4	2	3	2	3	4	4	5	3	5	2	5	3
4	4	3	4	3	4	4	4	5	3	5	3	4	4
4.24	4.24	3.18	3.18	3.41	3.29	4.12	4.06	4.82	3.29	4.82	2.71	4.41	3.82

Kecepatan Pembayaran Hasil Panen		Sanksi Yang Diberikan Pihak Inti	
Kepentingan	Kinerja	Kepentingan	Kinerja
5	4	2	4
5	5	3	4
5	5	2	4
5	5	2	3
5	5	2	3
5	4	2	4
4	5	3	4
5	5	2	4
4	5	2	4
5	5	2	4
5	5	2	4
5	5	3	3
5	4	2	3
5	5	3	3
5	5	3	3
5	4	2	3
5	5	2	3
4.88	4.76	2.29	3.53

Lampiran. 9 harga atau biaya per unit

No	Aspek item	Jumlah			
		Jumlah	Satuan	Harga	Satuan
1	Harga DOC	1000 ekor		6.744	
2	pakan				
3	pre starter	400 Kg/1000 ekor	rupiah/KG	7.685	
4	starter	1.500 Kg/1000 ekor	rupiah/KG	7.230	
5	OVK		(Rupiah/Ekor)	220	
6	sekam	24 karung/1000 ekor	Rupiah/karung	6.000	
7	pemanas	3 unit/1000 ekor	rupiah/unit	105.000	
8	peralatan				
9	tempat pakan				
10	ukuran besar	40 unit/1000 ekor	rupiah/unit	30.000	
11	ukuran kecil	20 unit/1000 ekor	rupiah/unit	21.000	
12	tempat minum	15 bh	rupiah/unit	90.000	
13	terpal		rupiah/bal	700.000	
14	kabel		rupiah/rol	120.000	
15	bola lampu	4 unit/1000ekor	rupiah/unit	27.500	
16	gerobak	1 unit/ skala	rupiah/unit	400.000	
17	timbangan	1 unit/ skala	rupiah/unit	1.800.000	
18	sekop	2 unit/ skala	rupiah/unit	50.000	
19	drum air		rupiah/unit	300.000	
20	pompa air		rupiah/unit	1.800.000	
21	kandang				
22	tenaga kerja				
23	tunai		rupiah/periode	2.000.000	
24	penjualan karung		rupiah/kodi	30.000	
25	pupuk kandang	24 karung/1000 ekor	rupiah/karung	5.000	

Lampiran.10. Penyusutan peralatan dan kandang untuk 1000 ekor

No	Nama	Skala usaha	Penyusutan Peralatan											total	Penyusutan peralatan untuk 1000 ekor
			Tempat pakan		Tempat Minum	Terpal	Bola Lampu	Gerobak	Timbangan	Kabel	Sekop	Drum Air	Pompa Air		
			Besar	Kecil											
1	Budi Putra Ardinata	10000	4000000	1400000	4500000	280000	1100000	400000	162000	120000	50000	120000	684000	12816000	213600

Penyusutan Kandang Tahun	Penyusutan/periode untuk 1000 ekor
37800000	630000

Lampiran. 11. Pendapatan untuk 1000 ekor

No	Nama/ Item	Penerimaan			
		Penjualan ayam	Penjualan pupuk kandang	Penjualan karung	Total penerimaan
1	Budi Putra Ardinata	288020040	1200000	570000	1738740240
	Pendapatan untuk 1000 ekor ayam	28802004	120000	57000	28979004

Uraian												
Biaya variabel								Total	Biaya tetap		Total	Total pengeluaran
DOC	Pre starter	Starter	OVK	Listrik	Sekam	Pemanas	Tenaga kerja		Biaya kandang	Biaya peralatan		
6744000 0	3074000 0	10845000 0	220000 0	50000 0	144000 0	3150000	5770000	1318140000	37800000	12816000	5061600 0	1368756000
6744000	3074000	10845000	220000	50000	144000	315000	577000	21969000	630000	213600	843600	22812600

Total pendapatan	Total pendapatan / periode untuk 1000 ekor ayam	R/C rasio
369984240	6166404	1.270306936