

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PETERNAKAN AYAM PEDAGING DENGAN SISTEM *CLOSED HOUSE* DI KABUPATEN KEDIRI

Diyah Ayu Candra dan Rico Angriawan
Program Studi Peternakan, Fakultas Peternakan, Universitas Kahuripan Kediri
Korespondensi : Jln. Soekarno Hatta No.1 Pelem, Pare-Kediri
E-mail : rico.fkh@gmail.com

Abstrak

Closed house system merupakan sistem kandang pada peternakan ayam pedaging yang kondisi didalam kandang tidak dipengaruhi oleh keadaan luar kandang yaitu keadaan iklim, suhu, kecepatan angin dan kelembapan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha peternakan ayam pedaging dengan sistem *closed house* di Kabupaten Kediri. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus atau *case study method*. Data yang dikumpulkan melalui pengamatan langsung dan wawancara. Kelayakan usaha peternakan ayam pedaging diukur dengan analisis keuangan seperti, *Gross profit margin* (GPM), *Net profit margin* (NPM) dan *Return on equity* (ROE). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha ayam pedaging sistem *closed housed* dikatakan layak dengan Total modal yang dikeluarkan untuk 1 kg berat hidup sebesar 14.610,-, biaya produksi sebesar Rp. 16.330,-, penerimaan Rp. 2.093,- dan pendapatan bersih (EAT) yang diperoleh sebesar Rp. 1.993,-. Analisis kelayakan usaha diatas standar UMKM yaitu untuk nilai GPM sebesar 13,99%, NPM 13,29% dan ROE 35,08%.

Kata kunci: *Closed house system, case study method, gross profit margin, net profit margin, return on equity, return on assets*

BUSINESS FEASIBILITY ANALYSIS OF BROILER CLOSED HOUSE SYSTEM AT KEDIRI DISTRICT

Diyah Ayu Candra dan Rico Anggriawan
Animal Science, Faculty of Animal Science, University of Kahuripan Kediri
correspondence: Jln. Soekarno Hatta No.1 Pelem, Pare-Kediri
E-mail : rico.fkh@gmail.com

ABSTRACT

Closed house system is a cage system on broiler farms that condition in the cage is not influenced by the outside conditions of the enclosure, namely the condition of climate, temperature, wind speed and humidity. This study aims to determine the feasibility of broiler farms with closed house systems in Kediri Regency. The research method used is a case study or case study method. Data collected through direct observation and interviews. The feasibility of broiler farm business is measured by financial analysis such as, Gross profit margin (GPM), Net profit margin (NPM) and Return on equity (ROE). The results of this study indicate that the closed housed broiler business is said to be worthy of the total capital spent for 1 kg of life weight of 14,610, -, the production cost of Rp. 16,330, -, receipt of Rp. 2,093, - and the net income (EAT) obtained is Rp. 1993, - The business feasibility analysis is above the UMKM standard, namely for the GPM value of 13.99%, NPM 13.29% and ROE of 35.08%

Keywords: Closed house system, case study method, gross profit margin, net profit margin, return on equity, return on assets

Pendahuluan

Pemerintah dalam upaya memajukan dunia bisnis perunggasan terutama ayam ras pedaging telah memperkenalkan program kemitraan yang di atur dalam peraturan pemerintah RI no. 44 tahun 1997, tentang kemitraan yaitu antara usaha besar dan usaha menengah dengan usaha kecil dengan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan, akan memberdayakan usaha kecil agar dapat tumbuh dan berkembang semakin kuat dan memantapkan struktur perekonomian nasional yang semakin seimbang berdasarkan demokrasi

ekonomi serta meningkatkan kemandirian dan daya saing perekonomian nasional. Tujuan utama dari usaha peternakan ayam pedaging dengan menggunakan pola kemitraan adalah untuk mengurangi kerugian peternak ayam pedaging, karena kemitraan merupakan kerjasama antara peternak sebagai plasma dan pemilik modal (pabrikan) sebagai inti yang nanti akan saling menguntungkan. Pola kemitraan memiliki tujuan utama yaitu saling berbagi sumber daya dalam mengoptimalkan nilai tambah dari input, proses produksi, maupun output. Selain pola kemitraan yang dapat membantu kerugian peternak dalam usaha peternakan ayam pedaging, peternak ayam pedaging dalam jumlah ayam yang ≥ 10.000 ekor menggunakan sistem kandang tertutup (*closed house system*) (fadilah, 2000). *Closed house system* merupakan suatu sistem kandang dimana seluruh kondisi di dalam kandang tidak dipengaruhi oleh keadaan luar kandang yaitu suhu, kelembapan, kecepatan angin, dan keadaan iklim di dalam kandang dapat diatur sedemikian rupa sesuai kebutuhan ternak dengan menggunakan mesin-mesin pengontrol seperti fan, *cooling pad* dan sebagainya sehingga terdapat kemudahan dalam teknis pemeliharaan, penghematan lahan dan minimalisasi jumlah tenaga kerja.

Kemitraan di Indonesia terbagi dengan 5 pola yaitu pola inti plasma, pola subkontrak, pola dagang umum, pola keagenan dan pola waralaba (Hafsah, 2000). Pola inti plasma dibagi menjadi 3 dalam usaha peternakan ayam broiler yaitu pola bagi hasil yang merupakan pola kemitraan dengan ciri-ciri harga pokok/sapronak terbuka artinya ditentukan dimuka, kerugian ditanggung inti dan plasma, harga panen tergantung pasar namun inti menjamin plasma tetap mendapat keuntungan. Pola kemitraan sub kontrak adalah harga sapronak tetap sesuai perjanjian, kerugian ditanggung peternak (kekeluargaan), inti menanggung jika kerugian dialami dari bencana alam atau wabah penyakit. *Management fee* yaitu biaya operasional ditanggung inti, kerugian ditanggung inti dan harga panen mengikuti pasar. Kedua, pola subkontrak yaitu pola hubungan kemitraan antara perusahaan mitra usaha dengan kelompok mitra usaha yang memproduksi kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan sebagai bagian dari produksinya. Ketiga, pola dagang umum merupakan pola hubungan kemitraan usaha yang memasarkan hasil dengan kelompok usaha yang mensuplai kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan. Keempat, pola keagenan

merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan dimana usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dari usaha menengah atau usaha besar sebagai mitranya. Program kemitraan dalam peternakan ayam pedaging sangat membantu para peternak untuk membantu permodalan dalam usaha peternakan ayam pedaging. Berdasarkan pola kemitraan yang ada di Indonesia khususnya wilayah Kabupaten Kediri, diperlukan analisis profitabilitas untuk dapat mengetahui keuntungan yang didapat beberapa pola-pola kemitraan yang diterapkan.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam pelaksanaan penelitian adalah studi kasus atau *case study method*, yakni sebagai suatu eksplorasi dari sistem-sistem yang terkait atau kasus. Setelah studi kasus dilanjutkan dengan metode survei dan wawancara kurang lebih 15 peternak di wilayah Plosokaten dan Wates Kabupaten Kediri sehingga dipilih 3 peternak dengan kriteria kandang *closed house* yang menggunakan kemitraan dengan pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee*. Suatu kasus menarik untuk diteliti karena corak khas suatu kasus tersebut yang memiliki arti pada orang lain, minimal bagi peneliti (Raco, 2007).

Responden penelitian adalah peserta kemitraan inti plasma dari perusahaan ayam yang menganut pola kemitraan bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* (LIPTAN, 2000). Responden dikelompokkan sesuai dengan pola kemitraannya dan dikelompokkan berdasarkan pengalaman berternak dan jumlah ternak yang dimiliki. Kriteria responden yang digunakan adalah memiliki ternak ayam pedaging lebih dari 10.000 ekor, menerapkan pola kemitraan dalam usahanya, dan memiliki pengalaman berternak lebih dari 3 tahun dengan sistem kandang *closed house* maka mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 3 (tiga) orang peternak yang berasal dari kemitraan inti plasma dengan pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee*. Lokasi survey berada di wilayah Plosoklaten dan Wates dengan skala kepemilikan > 10.000 ekor dengan sistem kandang tertutup (*closed house system*). Kriteria peternak yang dijadikan responden adalah :

- 1) Peternak menjalin kerjasama dengan kemitraan inti plasma dengan pola kemitraan tersebut selama 1 tahun atau 6 periode.
- 2) memiliki data rekap hasil panen 1 bulan terakhir (Maret).
- 3) Peternak berdomisili di Kabupaten Kediri.
- 4) Peternak memiliki pengalaman beternak ayam pedaging minimal selama 3 tahun.
- 5) Memakai sistem kandang *closed house*.
- 6) Memiliki populasi ayam pedaging ≥ 10.000 ekor.

Analisis data menggunakan analisis empiris dan deskriptif. Analisis deskriptif yaitu membandingkan antara teori yang ada dengan kenyataan yang ada di lapang. Analisa empiris dilakukan dengan menggunakan rumus perhitungan biaya tetap dan biaya tidak tetap, *revenue* (penerimaan), *Gross profit margin* (GPM), *Net profit margin* (NPM), *Return on equity* (ROE). Hasil perhitungan profitabilitas merupakan indikator keuntungan. Indikator keuntungan ini dilakukan dengan memperhitungkan:

***Gross profit margin* (GPM)** merupakan margin laba kotor digunakan untuk menggambarkan presentase laba kotor yang dihasilkan oleh setiap pendapatan. *Gross Profit Margin* diperoleh dengan cara: (Murhadi, 2013).

Keterangan:

GPM = Persentase laba kotor dari penjualan ayam pedaging dan kotoranya (per periode).

EBT = Keuntungan (Laba) sebelum pajak didapat dari (penjualan – biaya produksi) (per periode).

TR = Total penerimaan penjualan ayam dan kotoran ayam (per periode).

***Net profit margin* (NPM)** merupakan margin laba bersih yang mencerminkan kemampuan peternakan dalam menghasilkan keuntungan dari setiap penjualannya. NPM diperoleh dengan cara: (Murhadi, 2013)

Keterangan :

NPM = Persentase laba bersih dari penjualan ayam dan kotoran (per periode).

EAT = Keuntungan setelah pajak didapat dari (penjualan setelah pajak).

TR = Total penerimaan penjualan ayam dan kotoran ayam (per periode).

Return on equity (ROE) mencerminkan seberapa besar kembalinya modal yang dihasilkan peternak setiap rupiah uang yang dikeluarkannya. ROE diperoleh dengan cara: (Murhadi, 2013).

Keterangan :

ROE = Persentase kembalinya modal dari penjualan ayam dan kotoran (per periode).

EAT = Keuntungan setelah pajak (per periode).

Hasil dan Pembahasan

Gross Profit Margin (GPM)

Gross Profit Margin atau laba kotor dipengaruhi oleh penerimaan atau penjualan dengan biaya produksi yang dihasilkan. Rasio yang rendah dapat dipengaruhi oleh biaya produksi dan penjualan, selain itu *gross profit margin* dapat digunakan pula sebagai penentu harga pokok penjualan (HPP). Data perhitungan nilai GPM dari tiga pola yang diterapkan pada usaha peternakan ayam pedaging berbeda-beda. Data perhitungan nilai GPM pola kemitraan dengan pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* dapat dilihat pada Tabel 1.

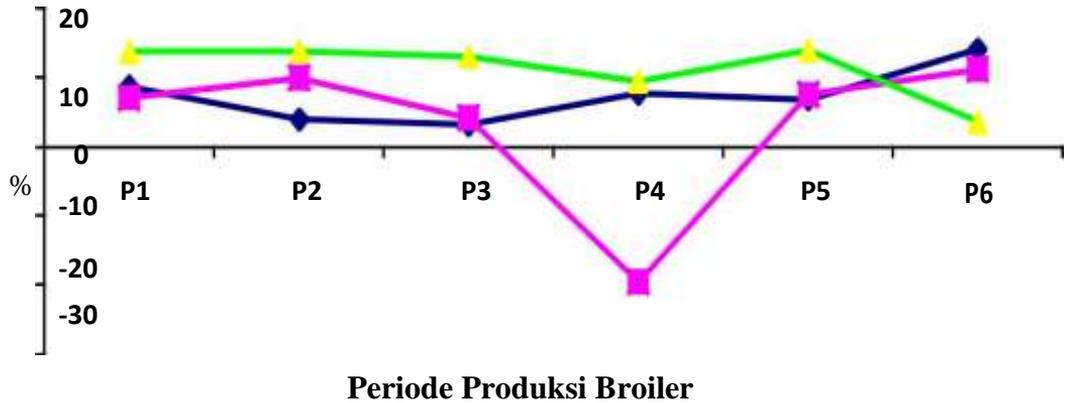
Tabel 1. Rata-rata nilai GPM peternakan ayam pedaging di Tiga Pola Kemitraan.

Keterangan	Pola Kemitraan		
	Bagi hasil	Sub kontrak	<i>Management fee</i>
EBT (Rp.)	33.359.927	23.949.872	50.895.628
Penerimaan (Rp.)	421.628.412	391.467.154	485.065.782
GPM (%)	7	3	11
Standart UMKM (%)	11,81	11,81	11,81
Hasil Evaluasi	Kurang baik	Kurang baik	Cukup baik

Sumber: Data Diolah (2015)

Berdasarkan Tabel diatas, dapat diketahui rata-rata nilai GPM dari peternakan ayam pedaging pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* berbeda-beda. Nilai GPM pada peternakan ayam pedaging dengan pola kemitraan pola *management fee* memiliki rata-rata nilai GPM yang tinggi hampir mencapai standart UMKM

dikarenakan laba kotor (EBT) yang diterima oleh pola kemitraan *management fee* tinggi. Nilai GPM yang didapatkan oleh peternakan milik bapak Faseh dengan pola *management fee* memperlihatkan bahwa peternakan tersebut mampu untuk mendapatkan keuntungan dari usahanya. Nilai GPM pada *management fee* adalah 11% yang artinya setiap pengeluaran Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba kotor sebesar Rp. 110.000,-. Laba kotor yang dihasilkan oleh peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* tergolong tinggi dibandingkan dengan pola kemitraan pola bagi hasil dan sub kontrak yang hanya 7% dan 3%. Hal ini dikarenakan, pada setiap periode peternakan ayam pedaging milik bapak Faseh mampu menghasilkan nilai GPM yang tinggi. Perbedaan nilai GPM dari tiga pola pada tiap periode yang diterapkan dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Perbandingan nilai GPM selama 6 Periode (%)

Berdasarkan Gambar 1, dapat diketahui nilai GPM selama 6 periode berturut-turut. Namun pada pola kemitraan sub kontrak nilai GPM yang didapatkan sangat rendah yaitu sebesar -19,57%. Dalam hal ini, jika nilai GPM negative, maka peternakan ayam pedaging pada periode 4 dikatakan rugi dikarenakan jumlah penerimaan lebih sedikit dari biaya produksi. Penerimaan yang sedikit berasal dari banyaknya ayam yang mati pada periode 4 milik bapak Agung. Pada peternakan

ayam pedaging pola bagi hasil, nilai tertinggi didapat pada periode 6 yaitu sebesar 14,08% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba kotor senilai Rp. 140.800,- (dapat dilihat dalam Lampiran 20). Nilai GPM dikatakan tinggi karena nilai tersebut diatas standar UMKM yang artinya pada periode 6 peternakan ayam pedaging dengan pola kemitraan bagi hasil semakin baik dalam mengoperasikan penjualan. Sedangkan dalam peternakan ayam pedaging pola *management fee* Periode ke-5 merupakan periode dimana nilai GPM tinggi yaitu sebesar 13,99% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba kotor senilai Rp. 130.990,-. Pada periode 5, peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* juga dapat mengoperasikan penjualan dengan baik, hal ini dikarenakan nilai GPM yang didapatkan diatas standar UMKM yaitu 11,81%. Namun, meski pada periode 6 nilai GPM untuk peternakan dengan pola *management fee* turun, peternakan ini mampu untuk mendapatkan keuntungan.

Perbedaan nilai GPM yang berbeda menunjukkan bahwa peternak yang memiliki pengalaman memelihara ayam pedaging yang berbeda-beda. Pada hal ini, peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* hampir mencapai nilai standart GPM dikarenakan pengalaman yang dimiliki oleh bapak Faseh dengan pola *management fee* selama 15 tahun dapat menghasilkan nilai GPM yang hampir memenuhi standart UMKM jika dibanding dengan pola kemitraan bagi hasil dan sub kontrak.

Net Profit Margin (NPM)

Rasio laba bersih atau *net profit margin (NPM)* yang dimiliki ketiga responden pada 3 (tiga) pola kemitraan yang berbeda adalah pendapatan yang telah dikurangi biaya pajak dibandingkan dengan penjualan yang didapatkan. Responden yang digunakan dalam hal ini adalah peternakan ayam pedaging yang menerapkan pola kemitraan dengan pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* yang masing-masing memiliki kewajiban pajak sebesar 5% dari pendapatan setiap bulannya (periode). Data perhitungan nilai NPM dari tiga pola yang diterapkan pada usaha peternakan ayam pedaging berbeda-beda. Data perhitungan nilai NPM pola kemitraan dengan pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* dapat dilihat pada Tabel 2.

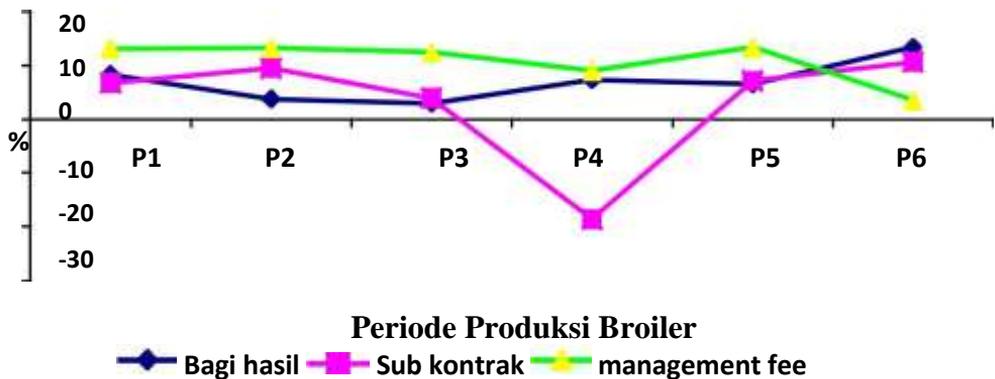
Tabel 2. Nilai rata-rata NPM peternakan ayam pedaging di 3 (tiga) pola kemitraan

Indikator	Pola Kemitraan		
	Bagi hasil	Sub kontrak	Management fee
EAT (Rp.)	33.051.916	22.752.379	48.350.847
Penerimaan (Rp.)	421.648.412	391.467.154	485.065.782
NPM (%)	7,01	3,20	10,74
Standart UMKM (%)	15	15	15
Hasil Evaluasi	Kurang baik	Kurang baik	Kurang baik

Sumber: Data primer diolah (2015)

Berdasarkan Tabel 2, dapat diketahui rata-rata nilai NPM dari peternakan ayam pedaging pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* berbeda. Nilai rata-rata NPM yang didapat pada tiga pola kemitraan kurang baik dikarenakan nilai yang didapat dibawah standart UMKM. Nilai NPM pada pola kemitraan pola bagi hasil memiliki rata-rata nilai NPM sebesar 7,01% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 70.100,-. Untuk peternakan ayam pedaging dengan pola kemitraan sub kontrak memiliki rata-rata nilai 3,20% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 32.000,-. Sedangkan untuk peternakan ayam pedaging dengan pola kemitraan *management fee* memiliki rata-rata nilai NPM sebesar 10,74% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 107.400,-. Dari ketiga pola pola kemitraan yang diterapkan yaitu pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee*, rata-rata nilai NPM yang dihasilkan dibawah standart UMKM yaitu 15% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih senilai Rp. 150.000,-. Sedangkan jika dibandingkan peternakan ayam pedaging pola *management fee* dengan penelitian milik Cholila (2014) yang didapatkan nilai NPM sebesar 9,2%, maka nilai yang didapatkan peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* lebih besar yaitu 10,74% dikarenakan pada pola *management fee* laba bersih yang didapatkan adalah Rp. 107.400,-. Namun pada pola sub kontrak, nilai

NPM yang didapatkan lebih rendah yaitu 3,20% dikarenakan pada salah satu periode tersebut hanya menghasilkan laba bersih (EAT) yang sedikit sehingga memiliki rata-rata EAT sebesar Rp. 22.752.379,-. Diantara ketiga peternakan ayam pedaging yang menerapkan pola kemitraan yang berbeda-beda, peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* memiliki nilai NPM yang cukup tinggi sebesar 10,74% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih sebesar Rp. 107.400,-. Perbedaan nilai NPM dapat dilihat pada Gambar 2 berikut.



Gambar 2. Perbandingan nilai NPM (%)

Berdasarkan Gambar 2, dapat diketahui nilai NPM selama 6 periode berturut-turut. Namun pada pola kemitraan sub kontrak nilai NPM pada periode 4 yang didapatkan sangat rendah yaitu sebesar -18,59%. Dalam hal ini, jika nilai NPM negative, maka peternakan ayam pedaging pada periode 4 dikatakan rugi dikarenakan penerimaan lebih sedikit dari biaya yang dikeluarkan. Penerimaan yang sedikit berasal dari banyaknya ayam yang mati karena sakit dan mati mendadak pada periode 4 milik bapak Agung. Pada peternakan ayam pedaging pola bagi hasil, nilai tertinggi didapat pada periode 6 yaitu sebesar 13,37% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih senilai Rp. 130.800,-. Nilai NPM yang tinggi ini merupakan nilai yang hampir mendekati standar UMKM yang ditetapkan sebesar 15% atau Rp. 150.000,-. Artinya, pada periode 6 peternakan ayam pedaging dengan pola kemitraan bagi hasil kurang baik

dalam mengoperasikan penjualan karena meski nilai NPM tinggi namun nilai NPM yang didapatkan tidak dapat melebihi standart UMKM. Sedangkan dalam peternakan ayam pedaging pola *management fee* Periode ke-5 merupakan periode dimana nilai NPM tinggi yaitu sebesar 13,29% yang artinya setiap mengeluarkan Rp. 1.000.000 untuk volume penjualan akan mendapatkan laba bersih senilaiRp. 132.290,-. Pada periode 5, peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* juga belum dapat mengoperasikan penjualan dengan baik, hal ini dikarenakan nilai NPM yang didapatkan dibawah standar UMKM.

Return on Equity (ROE)

Return on Equity merupakan hasil pengembalian modal usaha yang sangat perlu diketahui bagi para pemilik usaha khususnya usaha ayam pedaging atas modal yang diinvestasikan didalam usaha peternakan ayam pedaging di ketiga pola kemitraan yaitu pola bagi hasil, sub kontrak, dan *Management fee*. Rata-rata perbedaan Nilai ROE pada usaha peternakan ayam pedaging dapat dilihat pada Tabel 3.

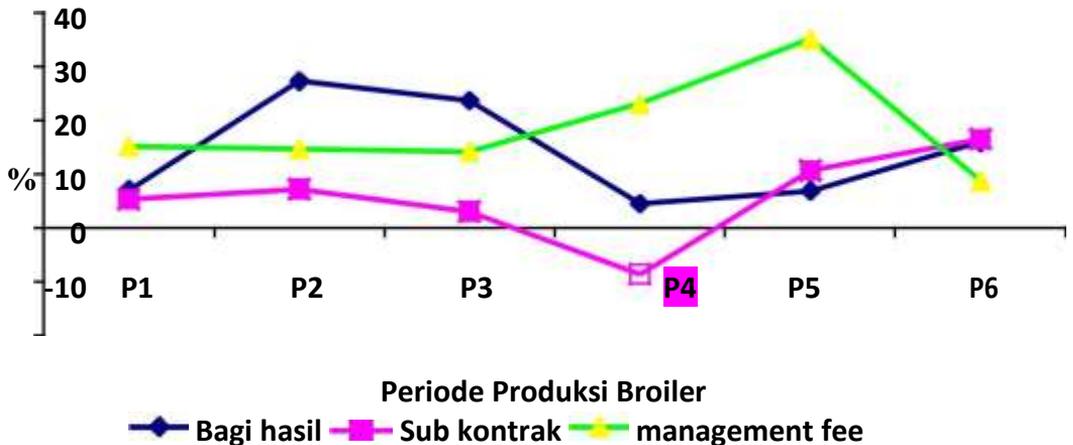
Tabel 3. Nilai rata-rata ROE peternakan ayam pedaging di tiga pola kemitraan

Indikator	Pola Kemitraan		
	Bagi hasil	Sub kontrak	<i>Management fee</i>
EAT (Rp.)	33.051.916	22.752.379	48.350.847
Total modal (Rp.)	505.878.300	404.168.608	261.835.100
ROA (%)	14,15	-5,63	18,47
Standart UMKM (%)	21	21	21

Sumber: Data primer diolah (2015)

Tabel 3 merupakan rata-rata nilai ROE yang dihasilkan pada usaha peternakan ayam pedaging yang menjadi responden penelitian yaitu peternakan ayam pedaging pola kemitraan dengan pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee*. Rata-rata nilai ROE dari peternakan ayam pedaging dengan pola bagi hasil adalah 14,15% artinya peternakan ayam pedaging pola bagi hasil memiliki nilai ROE dalam kategori rendah. Peternakan ayam pedaging pola sub kontrak memiliki rata-rata nilai ROE sebesar 5,63% yang artinya peternakan ayam pedaging pola sub kontrak memiliki nilai ROE dalam kategori rendah. Dan, peternakan ayam pedaging pola *management fee* memiliki nilai

ROE sebesar 18,47 % yang artinya peternakan ayam pedaging pola *management fee* juga berada dalam katagori rendah. Dikategorikan rendah dikarenakan nilai ROE yang didapatkan ketiga peternakan ayam pedaging dibawah standar UMKM yaitu 21%. Sedangkan jika dibandingkan dengan penelitian Andriastuti, (2012) nilai ROE pada usaha ayam pedaging dengan populasi 8000, didapat ROE sebesar 6,13%. Nilai ROE yang didapatkan pada peternakan ayam pedaging pola bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee* nilainya lebih besar dari penelitian milik Andriastuti yang dikarenakan pada ketiga pola kemitraan memiliki nilai EAT yang lebih tinggi dibandingkan dengan penelitian ayam pedaging milik Andriastuti, (2012). Perbedaan nilai ROE yang didapatkan oleh ketiga peternakan ayam pedaging selama 6 periode dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Perbandingan nilai ROE (%)

Berdasarkan Gambar 3, dapat dinyatakan disimpulkan bahwa nilai ROE yang diperoleh pada 3 (tiga) pola kemitraan bagi hasil, sub kontrak, dan *Management fee* bersifat naik turun (fluktuaktif) pada tiap periode. Nilai ROE tertinggi didapatkan oleh peternakan ayam pedaging pola bagi hasil pada periode 2 yaitu sebesar 27,19%, peternakan ayam pedaging pola sub kontrak memiliki nilai ROE tertinggi pada periode 6 yaitu sebesar 16,45%, dan peternakan ayam pedaging dengan pola *management fee* memiliki nilai ROE tertinggi pada periode 6 yaitu

sebesar 35,08%. Persentase nilai ROE pada periode tertentu tinggi dikarenakan penerimaan pada periode tersebut bertambah dengan adanya bonus maupun insentif yang diterima. Semakin besar ROA suatu usaha, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai dalam usaha tersebut (Rudianto, 2012).

Penilaian Terhadap Rasio Profitabilitas

Berdasarkan hasil perbandingan di usaha peternakan ayam pedaging pola kemitraan bagi hasil, sub kontrak, dan *management fee*, didapatkan nilai yang berbeda beda setiap usaha peternakan ayam pedaging. Tingkat nilai rasio profitabilitas tinggi didominasi oleh usaha peternakan ayam pedaging pola kemitraan pola *management fee*.

Dari uraian diatas keunggulan dari segi tingkat laba bersih, tingkat laba kotor, nilai ROA dan nilai ROE yang dimiliki usaha peternakan ayam pedaging dengan pola kemitraan *management fee* memiliki indikasi bahwa keuntungan atau profitabilitas yang didapatkan lebih tinggi dari pola sub kontrak dan *management fee* dikarenakan jika diukur dari analisa profitabilitas, nilai GPM, NPM dan ROE cukup tinggi dibanding dengan kedua pola yang lain karena pada pola *management fee* dapat menekan biaya produksi terutama biaya pada lahan dan bangunan sehingga berpengaruh terhadap laba yang didapatkan dan efisiensi usaha yang dijalankan.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan pada ketiga pola kemitraan yang terdapat pada wilayah Kabupaten Kediri dapat disimpulkan bahwa pola *management fee* lebih menguntungkan berdasarkan evaluasi finansial yaitu:

1. Total modal yang dikeluarkan untuk 1 kg berat hidup broiler sebesar 14.610,-, biaya produksi sebesar Rp. 16.330,-, penerimaan Rp. 2.093,- dan pendapatan bersih (EAT) yang diperoleh sebesar Rp. 1.993,-.
2. *Management fee* pada periode 5 menunjukkan nilai profitabilitas diatas standar UMKM yaitu untuk nilai GPM sebesar 13,99%, NPM 13,29% dan ROE 35,08%.

Daftar Pustaka

- Fadilah, R. 2000. **Kunci Sukses Beternak Ayam Broiler di Daerah Tropis**. Jakarta:Agromedia Pustaka
- Hafsah, M. 2000. **Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi**. Jakarta: Pustaka Persada
- Kadariah. 2001. **Evaluasi Proyek Analisis Ekonomi**. Jakarta: UI Press
- Murhadi, W. 2013. **Analisis Laporan Keuangan Proyeksi dan Valuasi Saham**. Jakarta: Salemba Empat
- Raco, J. 2007. **Metode Penelitian Kualitatif**. Jakarta: Grafindo