

## **BAB II. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENDEKATAN MASALAH**

### **2.1 Tinjauan Pustaka**

#### **2.1.1 Studi Kelayakan Usaha**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian kelayakan adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), ada lima tujuan dari studi kelayakan bisnis, yaitu :

1. Menghindari resiko kerugian.
2. Memudahkan perencanaan.

Untuk mengatasi risiko kerugian dimasa yang akan datang, karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Hal ini, fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak kita inginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

3. Perencanaan

Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha akan dijalankan, dimana lokasi proyek akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasi jika terjadi penyimpangan.

4. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan.

Adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

5. Memudahkan pengawasan.

Dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

6. Memudahkan pengendalian.

Jika dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka apabila terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

### 2.1.2 Usaha Penggemukan Sapi Potong

Menurut Soehadji (1995) yang menyatakan bahwa usaha peternakan di Indonesia dibedakan dalam usaha, antara lain:

1. Usaha sambilan (*subsistence*) yaitu usaha peternakan rakyat yang pendapatan dari subsektor kurang dari 30%.
2. Cabang usaha (*semi komersial*) yaitu usaha peternakan rakyat yang pendapatan dari subsektor peternakan 30-79%.
3. Usaha pokok (*komersial*) yaitu usaha peternakan rakyat atau perusahaan yang pendapatan dari subsektor peternakan 70-100%.
4. Industri peternakan (*specialized farming*) yaitu perusahaan peternakan yang mengusahakan komoditi hasil peternakan pilihan yang dikelola secara mendasar dan pendapatannya 100% dari subsektor peternakan. Usaha peternakan sapi potong rakyat merupakan usaha peternakan sapi potong yang diusahakan oleh anggota keluarga petani peternak dengan jumlah sapi potong yang dipelihara antara 1-7 ekor dengan rata-rata pemilikan 3 ekor. Pengusaha sapi potong sekitar 65-70% dari total populasi sapi potong dikelola oleh peternak rakyat (Widodo, 1984).

Faktor yang terpenting untuk sukses dalam peternakan sapi potong adalah peternaknya sendiri. Mereka harus tahu bagaimana menanam modal untuk usaha

peternakannya serta menentukan keuntungan apa yang didapat untuk tiap-tiap investasi. Pada pengelolaan ternak sapi potong tidak hanya pakan saja yang penting dibahas, melainkan juga bagaimana pemeliharaan, perkandangan, dan pencatatannya (Firman, 2010).

Cara penggemukan sapi potong sebagai berikut :

1. Pemilihan sapi bakalan

Dipilih sapi jantan dengan kriteria sebagai berikut: Mata bersinar, moncong pendek, badan tinggi, dada dalam badan lebar, kulit tipis tidak terlalu kurus, umur cukup dan kapasitas perut besar. Pemilihan sapi bakalan di pilih sapi jantan yang berumur 1,5 sampai 2 tahun dengan bobot 260-300 Kg.

2. Pemberian pakan hijauan dan konsentra

Waktu pemberian pakan diatur 2 kali sehari pagi dan sore dalam bentuk pakan hijauan dan konsentrat . jumlah pemberian hijauan  $\pm 10\%$  dari bobot badan sapi, lebih baik di potong-potong(2 sampai 5 cm) agar lebih mudah di cerna. Jumlah pemberian konsentrat 1 sampai 2% dari bobot badan sapi, sebaiknya di berikan  $\pm 3$  jam sebelum pemberian pakan hijauan. Tujuannya agar proses pencernaan secara optimal.

3. Pemberian obat cacing

Di berikan obat cacing 1 kali selama 3 sampai 4 bulan dalam pemeliharaan.

4. Sistem perkandangan

Kandang yang digunakan adalah kandang komunal yaitu kandang yang di bangun atau di dirikan secara mengelompok dalam satu hamparan luasan tertentu yang di kelola secara bersama dan di koordinir oleh seorang peternak lama penggemukan 5 sampai 11 bulan.

5. Kebersihan kandang

Kebersihan ternak atau kandang sangat penting agar ternak tetap sehat, lingkungan kandang tidak berbau dan tidak lembab.

6. Analisa Usaha

Untuk mengetahui analisa usaha penggemukan peternak harus melakukan pencatatan usaha tani dengan baik hal ini dilakukan dengan jalan

mencatat semua pengeluaran, penerimaan, dan permasalahan selama usaha penggemukan.

### **2.1.3 Skala Usaha**

Skala usaha sangat penting untuk mengukur kondisi perusahaan dilihat dari segi efisiensi ekonomi. Pada suatu kondisi skala usaha yang memiliki efisiensi yang optimun adalah jika perusahaan itu memiliki efisiensi teknis dan biaya yang juga optimun. Dasar penentuan skala usaha berpijak pada salah satu masukan tetap yang di anggap relavan. Dalam usaha peternakan ukuran skala usaha itu bisa jadi jumlah pemilikan penentuan skala usaha juga bisa berpijak pada tingkat produksi (Putranto, 2006).

Skala usaha sangat terkait dengan ketersediaan input dan pasar. Usaha hendaknya diperhitungkan dengan matang sehingga produksi yang dihasilkan tidak mengalami kelebihan pasokan dan kelebihan permintaan. Begitu juga tersediaan input seperti modal, tenaga kerja, bibit, peralatan serta fasilitas produksi dan operasi lainnya harus dipertimbangkan. Oleh karena itu, dalam merencanakan usaha produksi pertanian, maka keputusan mengenai usaha menjadi sangat penting (Rusmiati, 2008).

Menurut chand (2011) pengembangan suatu usaha juga perlu memperhatikan kondisi skala usaha, besarnya usaha budidaya yang sebaiknya dikelola. Dalam suatu proses produksi, skala usaha menggambarkan respon dari keluaran terhadap perubahan proposional dari seluruh masukan. Dengan mengetahui kondisi skala usaha, penguasaha dapat dipertimbangkan perlu tidaknya suatu usaha dikembangkan lebih lanjut. Dalam kondisi skala usaha dengan kenaikan hasil pertambah sebaiknya besarnya usaha diperluas untuk menurunkan biaya produksi rata-rata sehingga menaikkan keuntungan. Berbeda jika kondisi usaha tidak berpengaruh terhadap biaya produksi rata-rata.

Sedangkan jika kondisi skala usaha dengan kenaikan hasil berkurang maka memperluas usaha akan mengakibatkan naiknya biaya produksi rata-rata. Untuk mendukung pendapatan usaha ternak sangat ditentukan oleh kapasitas penjualan hasil produksi anak yang anak dilahirkan pada periode tertentu. Semakin banyak penjualan, maka akan semakin besar pula pendapatan dari usaha ternak.

Besar kecilnya hasil produk anak yang dilahirkan oleh skala pemeliharaan ternak yang dikelola petani (Priyanto, 2009).

#### **2.1.4 Modal Usaha**

Modal usaha adalah uang yang di pakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai jumlah uang yang di gunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-segalanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu di pahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat di perlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah tidaknya modal, karena keberadaanya memang sangat perlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang di jalankan lancar (Nurgraha, 2011).

Modal dalam koperasi pada dasarnya perlu dipergunakan untuk kesejahteraan anggota dan bukan sekedar mencari keuntungan. Modal sendiri dapat di pergunakan antara lain untuk mempertahankan likuiditas, memberikan kredit khusus, pembelian gedung-gedung kantor, menutup kerugian yang di derita koperasi, dan menimbulkan kepercayaan bagi para pemberian kredit. Sedangkan modal pinjaman dapat di pergunakan untuk menambah modal apabila koperasi tidak cukup memiliki modal sendiri, dan penggunaan dana-dana kreditur. Agar koperasi dapat mempergunakan modal baik itu modal sendiri dan modal pinjaman dengan sebaik-baiknya, maka perlu di lakukan perencanaan yang matang yang di lakukan oleh pengurus koperasi (Riyanto, 2001).

Selanjutnya Riyanto (2001) menyatakan bahwa pada hakikatnya modal merupakan nominal yang harus selalu ada untuk menopang kegiatan perusahaan. Begitu juga koperasi memerlukan modal baik modal sendiri maupun modal pinjaman. Modal sangat menentukan berjalan tidaknya kegiatan koperasi. Modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

### 2.1.5 Biaya Produksi Ternak Sapi Potong

Produksi adalah salah satu fungsi manajemen yang sangat penting operasi sebuah perusahaan. Kegiatan produksi menunjukkan kepada upaya pengubahan input atau sumber daya menjadi output (barang dan jasa). *Input* segala bentuk sumber daya yang digunakan dalam pembentukan output. Secara luas, input dapat dikelompokkan menjadi kategori yaitu tenaga kerja (termasuk disini kewirausahaan) dan *capital* (Harmanto, 1992).

Selanjutnya Swastha dan Suktojo (1995) menyatakan bahwa kita perlu mengetahui beberapa konsep tentang biaya seperti: biaya variabel, biaya tetap, dan biaya total.

#### 1) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah yang disebabkan oleh adanya perubahan jumlah hasil. Apabila jumlah barang yang dihasilkan bertambah, maka biaya variabelnya juga meningkat. Biaya variabel yang dibebankan pada masing-masing unit disebut biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*).

#### 2) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang tidak berubah-ubah (constant) untuk setiap kali tingkatan/jumlah hasil yang diproduksi. Biaya tetap yang dibebankan pada masing-masing unit disebut biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*).

#### 3) Biaya Total

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan atau dengan kata lain biaya total ini merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total yang dibebankan pada setiap unit disebut biaya total rata-rata (*average total cost*).

Biaya Total = Biaya Tetap + Biaya Variabel

#### 4) Biaya Total rata-rata (*Average Total Cost = ATC*)

Biaya total rata-rata merupakan biaya yang apabila biaya total (TC) untuk memproduksi sejumlah barang tertentu (Q) di bagi dengan jumlah oleh produksi perusahaan. Biaya total rata-rata dapat di hitung dengan menggunakan rumus.

### 2.1.6 Penerimaan Usaha Sapi Potong

Penerimaan merupakan dasar bagi setiap orang untuk dapat menerima kenyataan hidup, semua pengalaman baik atau buruk. Penerimaan ditandai dengan sikap positif, adanya pengakuan atau penghargaan terhadap nilai-nilai individual tetapi menyertakan pengakuan terhadap tingkah lakunya (Suratiyah, 2006).

Selanjutnya Soekartawi (2013) penerimaan merupakan jumlah produk yang dihasilkan yang dapat diukur dalam bentuk jumlah fisik ataupun dalam bentuk nilai uang. Output fisik berupa jumlah, bobot, dan isi yang dapat digunakan untuk membandingkan usaha atau produk lain atau nilai, output dalam bentuk uang dipergunakan untuk menghitung besarnya nilai pendapatan.

Penerimaan dapat bersumber dari pemasaran atau penjualan hasil usaha seperti panen dari hasil peternakan dan barang olahannya. Penerimaan juga bersumber dari pembayaran tagihan, bunga, pembayaran dari pemerintah dan sumber lainnya yang dapat menambah asset perusahaan (Ahmad, 2004). Sementara menurut (Siregar, 2009) besarnya penerimaan dari penjualan sapi akan tergantung pada pertambahan bobot badan.

Penerimaan dari usaha sapi potong terdiri dari penjualan feses, penjualan sapi yang sesuai umurnya penjualan anak sapi dan sebagainya sumber penerimaan yang terbesar dan terutama penjualan adalah penjualan sapi sesuai umurnya. Oleh karena itu besar kecilnya penerimaan usaha sapi potong akan sangat tergantung pada jumlah sapi potong dengan demikian ada dua upaya yang dapat ditempuh dalam meningkatkan penerimaan usaha ternak sapi potong:

1. Meningkatkan kemampuan produksi daging dari sapi potong induk yang dipelihara. Hal ini di bahas secara rinci dalam pengaturan seleksi.
2. Meningkatkan harga penjualan sapi potong. Hal ini memang akan sulit ditempuh sebab akan sangat tergantung pada daya beli konsumen.

Sugianto (1995) menyatakan bahwa penerimaan perusahaan bersumber dari pemasaran atau penjualan hasil usaha, seperti panen tanaman dan barang olahannya seperti panen dari peternakan dan olahannya.

### **2.1.7 Pendapatan Usaha Ternak Sapi Potong**

Umar (2013) menerangkan 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.

Analisis pendapatan berfungsi untuk mengukur berhasil tidaknya suatu kegiatan usaha, menentukan komponen utama pendapatan dan apakah komponen itu masih dapat ditingkatkan, atau tidak. Kegiatan usaha dikatakan berhasil apabila pendapatannya memenuhi syarat cukup untuk memenuhi semua sarana produksi. Analisa usaha tersebut merupakan keterangan yang rinci tentang penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu (Aritonang, 1993 dalam Siregar, 2009).

Analisis usaha ternak sapi potong sangat penting sebagai kegiatan rutin suatu usaha ternak komersil. Dengan adanya analisis usaha dapat dievaluasi dan mencari langkah pemecahan berbagai kendala, baik usaha untuk mengembangkan, rencana penjualan maupun mengurangi biaya-biaya yang tidak perlu (Murtidjo, 1993).

### **2.1.8 Analisis Kelayakan Finansial**

#### **1. Return Cost Ratio (R/C)**

R/C adalah perbandingan antara penerimaan penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan produk. Usaha peternakan akan menguntungkan apabila nilai  $R/C > 1$ . Semakin besar nilai R/C semakin besar pula tingkat keuntungan yang akan diperoleh dari usaha tersebut, adapun rumus yang di gunakan sesuai dengan yang dikemukakan oleh Ken Suratiyah ((2006).



## 2.2 Pendekatan Masalah

Istilah system berasal dari kota Yunani yaitu berasal dari kata *systema*, artinya keseluruhan yang terdiri dari bermacam-macam. Sebuah kesatuan yang secara structural dibangun oleh beberapa komponen. Berdasarkan sifat kekongkritannya, Sistem dapat dibedakan kedalam dua golongan yaitu, yaitu system yang bersifat fisik dan system yang bersifat social. Winardi (1999) menyatakan, Bahwa pada dasarnya sebuah system adalah totalitas dari sebuah kesatuan kinerja yang terdiri dari beberapa subsistem. Sebuah sistem dapat diuraikan dengan jalan menspesialisai atas;

1. Elmen-elman yang merupakan daripada system (elman-elman system)
2. Elmen-elman yang bukan merupakan (Lingkungan)
3. Hubungan antara elmen system (struktur intern)
4. Hubungan antara elmen-elman system dengan lingkungan (struktur ekstern)

Selanjutnya Winardi (1999) menyatakan, bahwa berdasarkan kemandiriannya system dapat dikategorikan kedalam dua bagian, yaitu system yang tertutup dan system yang terbuka. Sistem yang tertutup adalah system yang tidak mempunyai hubungan dengan lingkungannya, sementara system terbuka merupakan system yang memiliki hubungan dengan lingkungannya.

Berdasarkan pada analogi teoritis tersebut di atas dikatakan bahwa system agribisnis merupakan totalitas atau kesatuan kinerja yang terdiri dari berbagai subsistem. Secara teoritis subsistem dibangun oleh beberapa subsistem. Gumbira Said (2001) menyatakan, bahwa system merupakan elmen-elman pembentuk system agribisnis terdiri dari empat buah subsistem utama, ditambah satu subsistem jasa penunjang.

Adanya keterkaitan antar subsistem secara internal dan system dengan lingkungan dalam system agribisnis, Gumbira Said (2001) menguraikan kelima system tersebut secara singkat sebagai berikut:

a. Subsistem agribisnis hulu

Merupakan kegiatan yang menghasilkan barang-barang modal bagi sektor pertanian. Secara kongkrit kegiatan tersebut antara lain industry pembibitan, agrokimia (pupuk, pestisida, obat/vaksin) dan industry agro-

otomotif yang menghasilkan mesin-mesin dan peralatan pertanian, serta industry pendukungnya.

b. Subsistem usahatani

Merupakan kegiatan yang menggunakan barang-barang modal dan sumberdaya alam untuk menghasilkan komoditas pertanian primer. Termasuk dalam hal ini adalah usaha tani tanaman pangan dan hortikultura, usahatani tanaman obat-obatan, usahatani perkebunan, usahatani peternakan, usaha perikanan dan usaha kehutanan.

c. Subsistem pengolahan

Industri yang mengolah komoditas pertanian primer (agroindustry) menjadi produk olahan baik produk antara (intermediet product) maupun produk akhir (*finish product*).

d. Subsistem Pemasaran

Kegiatan yang ditujukan untuk memperlancar pemasaran komoditas pertanian baik segar maupun olahan di dalam dan di luar negeri. Termasuk didalamnya adalah kegiatan distribusi untuk memperlancar arus komoditi dari sentra produksi ke sentra konsumsi, promosi, informasi pasar, serta intelejen pasar (*market intelligence*).

e. Subsistem Jasa dan Penunjang

Subsistem jasa penunjang agribisnis merupakan kegiatan yang menyediakan jasa layanan bagi subsistem agribisnis hulu, subsistem usahatani, dan subsistem agribisnis hilir. Termasuk kedalam subsistem ini adalah penelitian dan pengembangan, perkreditan dan asuransi, transportasi, pendidikan, pelatihan dan penyuluhan, system informasi dan dukungan kebijaksanaan pemerintah (mikro ekonomi, tata ruang, makro ekonomi).

Dahlan M Satalaksana (1993) menyatakan, bahwa memasuki pembangunan Indonesia baru tidak dapat disangkal lagi bahwa sektor agribisnis menjadi pilihan yang menarik sebagai satu strategi dalam mendukung proses transformasi structural dari sektor ekonomi yang di dominasi oleh sektor pertanian yang sederhana ke arah struktur perekonomian yang di dukung sektor industry.

Pengembangan wilayah melalui pemberdayaan agribisnis, memerlukan suatu kerangka berpikir, kajian, dan perumusan yang mendalam untuk menentukan komoditas unggulan. Setelah itu dapat dirumuskan strategi pengembangan bisnis beragam komoditas sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari strategi pembangunan wilayah secara keseluruhan. Kajian yang mendalam itu dapat dilakukan dengan observasi pada kawasan yang di kembangkan serta mengambil data kuantitatif secara rinci untuk kemudian di analisis dengan menggunakan perangkat ilmiah untuk menentukan komoditas unggulan dan aspek-aspek lain yang mempengaruhi pengembangan komoditas sebagai dasar perumusan strategi secara makro (Erianto, 1996).

Kebijakan pengembangan ekonomi wilayah kecamatan Manonjaya yang merupakan integral dari wilayah Kabupaten Tasikmalaya, selain harus mempertimbangkan aspek-aspek kondisional wilayah kecamatan itu sendiri, juga harus terintegrasi dengan kebijakan pembangunan ekonomi wilayah yang membawahnya, serta harus bersinergi dengan kebijakan pembangunan wilayah lain yang sama tingkatannya (Ridwan Kamarsyah, 2000). Selain sinergi antar wilayah, yang harus juga terjadi adalah sinergi antar sektor dan sub sektor yang membangun landasan perekonomian wilayah tersebut (Ridwan Kamarsyah, 2001).

Berdasarkan pada uraian tersebut di atas, dapat di simpulkan bahwa kondisi actual agribisnis sapi potong merupakan suatu upaya pendekatan tinjauan kondisi eksisting, sebagai langkah awal untuk pengembangan usaha ternak sapi potong dimasa yang akan datang.