

## II

### TINJAUAN KEPUSTAKAAN

#### 2.1 Deskripsi Babi

Bangsa-bangsa babi yang kita kenal sekarang ini merupakan keturunan babi-babi liar di Eropa atau *Sus scrofa* dan *Sus vittatus* babi liar dari Asia. Di samping kedua jenis babi liar ini, masih terdapat babi liar lain yang sampai sekarang belum mengalami domestikasi seperti babi liar di Afrika dan babi liar di Amerika dengan nama *Peccaris* serta masih banyak babi liar yang terdapat di seluruh dunia. Ternak babi di daerah-daerah menurut para ahli, setelah melihat tanda-tanda pada babi tersebut erat hubungannya dengan *Sus vittatus* atau *Sus scrofa*, seperti babi di Tiongkok diduga erat hubungannya dengan *Sus scrofa* (Tandi, 2012). Ternak babi bersifat *prolifik*, satu kali beranak bisa 6-12 ekor dan setiap beranak 2 kali di dalam satu tahun. Persentase karkas ternak babi cukup tinggi, bisa mencapai 65 – 80%, sedangkan persentase karkas kambing dan domba 45 – 55%, kerbau 35%, sapi 50 - 60% (Siagian, 1999). Babi diklasifikasikan ke dalam phylum *chordata*, sub phylum *vertebrata* (bertulang belakang), kelas *mamalia* (menyusui), ordo *Artiodactyl* (berjari/berkuku genap), famili *Suidae* (non-ruminansia) dan genus *Sus*. Pada umumnya pertumbuhan babi yang digemukkan untuk tujuan daging dibagi menjadi beberapa periode yaitu periode pra sapih (*pre starter*), lepas sapih (*starter*), pertumbuhan (*grower*), dan dewasa (*finisher*) (Sihombing, 2006).

Ternak babi di Indonesia berasal dari babi liar atau babi hutan yang disebut celeng. Jenis babi ini kemudian dijinakkan sehingga terbentuklah babi babi di daerah, seperti babi Bali, babi Sumba, babi Nias, babi Jawa yang dikenal sebagai babi Karawang, babi di Sumatera (babi Batak, babi Nias, babi Riau), babi Irian, babi Toraja dan masih banyak terdapat babi-babi lokal yang tersebar di beberapa

daerah lainnya. Pada beberapa perusahaan ternak babi di Indonesia, 6 terdapat turunan dari beberapa bangsa babi unggul di luar negeri yang dikawinkan dengan ternak babi lokal, seperti babi yang berwarna hitam dengan warna putih yang melingkar pada bagian depan badan hingga kaki depan yang biasa disebut babi berselendang, diduga keturunan dari *Wessex Saddleback* atau *Hampshire*. Di samping itu, juga terdapat babi berwarna putih yang kemungkinan keturunan dari *Yorkshire*, dan beberapa babi yang diduga keturunan dari *Berkshire*, *Duroc*, dan sebagainya (Tandi, 2012).

Sejak dahulu, ternak babi merupakan sumber penghidupan bagi sebagian masyarakat Indonesia meskipun diusahakan secara tradisional. Dewasa ini peternakan babi diusahakan secara intensif guna memenuhi kebutuhan daging yang semakin meningkat, perbaikan gizi masyarakat non muslim dan berbagai kepentingan termasuk komoditi ekspor sebagai sumber devisa (Aritonang, 1993).

Ternak babi dapat berkembang dengan cepat karena dalam sekali melahirkan dapat menghasilkan banyak anak, babi lokal rata-rata dapat menghasilkan anak 6-8 ekor, babi unggul (keturunan babi Eropa dan Amerika) 12-13 ekor (Sihombing, 2006). Disamping itu, dalam 1 tahun induk babi melahirkan 2 kali. Pertumbuhan ternak babi cukup tinggi, pada umur 7-8 bulan dapat mencapai berat badan 100 kg.

## **2.2 Usaha Ternak Rakyat**

Menurut Rasyaf (1994), usaha ternak adalah kegiatan memelihara hewan ternak untuk dibudidayakan dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut. Pengertian usaha ternak tidak terbatas pada pemeliharaan ternak saja tetapi juga tujuan dari pemeliharaan ternak tersebut. Adapun tujuan usaha ternak adalah

mencari keuntungan dengan penerapan prinsip-prinsip manajemen pada faktor-faktor produksi yang telah dikombinasikan secara optimal.

Usaha peternakan rakyat mempunyai ciri-ciri, antara lain: skala usaha kecil dengan cabang usaha, teknologi sederhana, produktivitas rendah, mutu produk kurang terjamin, belum sepenuhnya berorientasi pasar dan kurang peka terhadap perubahan-perubahan (Cyrilla dan Ismail, 1988). Tujuan pokok dari sebuah usahatani keluarga adalah untuk memperoleh hasil setinggi mungkin guna mencukupi kebutuhan bagi pelaksanaan usahatannya dan pembentukan modal. Maka selain berusahatani peternak juga memiliki usaha tani lain untuk mendukung usahanya (Tohir, 1991). Pada umumnya, ciri-ciri usaha tani yang ada di Indonesia berlahan sempit, permodalan terbatas, tingkat pengetahuan petani yang terbatas dan kurang dinamik, serta pendapatan petani yang rendah (Soekartawi dkk., 1986).

Usaha peternakan merupakan suatu usaha kegiatan yang menerapkan prinsip-prinsip manajemen dan kewiraswastaan untuk mencapai tujuan usaha peternakan dengan memanfaatkan ternak sebagai alat produksinya (Rasyaf, 1994). Rendahnya tingkat pendapatan peternak disebabkan oleh penggunaan faktor-faktor produksi yang kurang efisien. Pemeliharaan ternak yang dilakukan oleh petani di pedesaan umumnya masih bersifat tradisional sehingga usaha ternak sering disebut sebagai usaha ternak tradisional. Beternak dilakukan oleh petani dalam memanfaatkan waktu senggang dan tenaga berlebih, pemanfaatan hasil ikutan serta sumber hijauan usaha tani yang sudah tidak terpakai menjadi sesuatu yang lebih bermanfaat.

Beberapa karakteristik sosial peternak yang diduga berpengaruh terhadap pendapatan para peternak yaitu:

a. Umur

Semakin tinggi usia seseorang semakin kecil ketergantungannya kepada orang lain atau semakin mandiri. Umur produktif berkisar antara 15-55 tahun, sedangkan usia tidak produktif yaitu 0-14 tahun dan 55 tahun keatas (Mubyarto, 1989). Petani yang berusia lanjut biasanya fanatik terhadap tradisi dan sulit untuk diberikan pengertian-pengertian yang dapat mengubah cara berpikir, cara kerja dan cara hidupnya (Soekartawi, 2002).

b. Tingkat Pendidikan

Semakin tinggi tingkat pendidikan peternak maka akan semakin tinggi kualitas sumberdaya manusia, yang pada gilirannya akan semakin tinggi pula produktivitas kerja yang dilakukannya. Semakin tinggi pendidikan peternak maka diharapkan kinerja usaha peternakan akan semakin berkembang.

Tingkat pendidikan yang rendah menyebabkan seseorang kurang mempunyai keterampilan tertentu yang diperlukan dalam kehidupannya. Keterbatasan keterampilan/pendidikan yang dimiliki menyebabkan keterbatasan kemampuan untuk masuk dalam dunia kerja (Ahmadi, 2003). Seseorang yang memiliki pengetahuan dan keterampilan mampu memanfaatkan potensi didalam maupun diluar dirinya dengan lebih baik. Orang itu akan menemukan pekerjaan yang paling tidak setara dengan pendidikannya (Soekartawi, 1996).

c. Pengalaman Beternak

Pengalaman seseorang dalam berusahatani berpengaruh terhadap penerimaan inovasi dari luar. Dalam melakukan penelitian, lamanya pengalaman diukur mulai sejak kapan peternak itu aktif secara mandiri mengusahakan usahatannya tersebut sampai diadakan penelitian (Fauzia dan Tampubolon, 1991).

Menurut Abidin dan Simanjuntak (1997), faktor penghambat berkembangnya peternakan pada suatu daerah tersebut dapat berasal dari faktor-faktor topografi, iklim, keadaan sosial, tersedianya bahan-bahan makanan rerumputan atau penguat, disamping itu faktor pengalaman yang dimiliki peternak masyarakat sangat menentukan pula perkembangan peternakan di daerah itu.

d. Skala Kepemilikan

Menurut Prawirokusumo (1991), usaha yang bersifat tradisional diwakili oleh para petani dengan lahan sempit yang mempunyai 1-2 ekor ternak. Berdasarkan kepemilikan lainnya, petani Indonesia dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu: (1) petani yang tidak memiliki lahan (*landless labor*); (2) petani pemilik lahan; dan (3) petani pemilik penyewa penggarap, artinya selain menyewa lahan, juga memiliki lahan sendiri (Mubyarto, 1991). Tipe lahan yang akan digunakan untuk usahatani, termasuk usaha peternakan harus diselidiki dahulu tingkat kesuburannya. Pada dasarnya lahan yang baik dapat ditingkatkan kesuburannya, tetapi lahan yang kurus juga dapat ditingkatkan kesuburannya. Lahan harus sesuai untuk ditanami jagung, rumput-rumputan dan leguminosa (Sudono, 1999).

e. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan alat kekuatan fisik dan otak manusia yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditujukan pada usaha produksi. Tenaga kerja berkaitan erat dengan konsep penduduk, pengertian tenaga kerja adalah semua penduduk usia kerja (15-64 tahun) yakni penduduk yang potensial dapat bekerja dan yang tidak bekerja tetapi siap untuk bekerja atau yang sedang mencari pekerjaan (Hernanto, 1993).

Tenaga kerja terdiri dari tenaga kerja pria, wanita dan tenaga kerja anak-anak yang berasal dari dalam keluarga dan luar keluarga. Satu hari kerja setara pria

(1 HKP) menggunakan jumlah jam kerja selama 8 jam dengan standard, antara lain: Tenaga kerja pria dewasa > 15 Tahun = 1 HKP, tenaga kerja wanita dewasa > 15 Tahun = 0.8 HKP, tenaga kerja anak-anak 10-15 Tahun = 0.5 HKP (Hernanto, 1993).

### **2.3 Biaya**

Biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi (Firdaus dan Wasilah, 2012). Biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi yang harus dikorbankan untuk memperoleh yang diukur dalam satuan uang guna memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat saat ini atau masa datang untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut.

Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Biaya tetap adalah biaya-biaya yang secara total tetap tidak dapat berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume dalam batas-batas dari tingkat kegiatan yang relevan atau dalam periode waktu tertentu (Firdaus dan Wasilah, 2012).

Biaya Variabel adalah biaya-biaya yang dalam total berubah secara langsung dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume, volume produksi ataupun, volume penjualan (Firdaus dan Wasilah, 2012). Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya terpengaruh oleh volume kegiatan atau produksi perusahaan tetapi dengan perubahan biaya yang tidak proporsional” (Salman, 2013).

Biaya semivariabel adalah biaya-biaya yang mempunyai atau mengandung unsur tetap dan unsur variabel” (Firdaus dan Wasilah, 2012). Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya (Mulyadi, 2009).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas disimpulkan bahwa biaya semivariabel adalah biaya-biaya yang mempunyai atau mengandung unsur tetap dan unsur variabel yang jumlahnya terpengaruh oleh volume kegiatan atau produksi perusahaan.

Tujuan perencanaan dan pengendalian, biaya ini harus di pisah menjadi elemen biaya tetap dan elemen biaya variabel. Unsur tetap ini biasanya merupakan biaya minimum yang harus dikeluarkan untuk jasa yang digunakan, sebagai contoh dari biaya semivariabel ini: biaya listrik, biaya telepon, biaya kendaraan, dan lain-lain. Terdapat dua pendekatan dalam memperkirakan biaya, antara lain: pendekatan historis yang ditentukan dengan menganalisis hubungan perilaku biaya dan perubahan volume kegiatan di masa lalu, serta pendekatan analisis yaitu kerjasama antar staf penyusun anggaran untuk mengadakan penyelidikan guna menentukan pekerjaan yang paling efisien. Mulyadi (2009).

#### **2.4 Analisis Titik Impas**

*Break even point* merupakan suatu kondisi yang menunjukkan di mana perusahaan tidak mengalami laba maupun juga tidak menderita kerugian. Titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Besarnya biaya dan pendapatan adalah sama dengan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan (Andrianto dkk., 2016).

Analisis *break even point* adalah suatu teknik untuk menentukan sebuah titik, baik dalam satuan rupiah maupun unit, untuk menentukan perencanaan tingkat keuntungan di mana terdapat hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan laba total perusahaan pada berbagai tingkat *output*. Titik impas sering digunakan

para manajer keuangan untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan bagi perusahaan untuk mencapai titik impas, laba total, dan kerugian pada tingkat penjualan yang lainnya. Menurut Martono dan Harjito (2004), pada dasarnya dalam memutuskan asumsi dasar diperlukan penggolongan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk menghasilkan suatu produk yang di jual (*sales mix*) harus dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistis sebagai biaya tetap dan biaya variabel.

Penentuan break even point dapat menggunakan beberapa metode, antara lain (Andrianto dkk., 2016):

1. Metode secara grafik

Metode ini menggambarkan variabel-variabel yang ikut menentukan BEP seperti biaya total (biaya tetap dan biaya variabel).

2. Metode secara matematis

Metode ini mencari BEP dalam unit dan rupiah.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan break even point, antara lain: adanya perubahan harga jual, perubahan biaya tetap dan biaya variabel, dan perubahan komposisi penjualan (*sales mix*) (Andrianto dkk., 2016).

*Margin of safety* (MoS) merupakan presentase batas penurunan penjualan sampai dengan keadaan BEP dan juga sebagai kontrol aktivitas perusahaan dengan melakukan perencanaan agar aktivitas perusahaan memiliki landasan fokus sehingga perilaku menyimpang oleh perusahaan dapat diminimalkan. *Margin of safety* ini juga merupakan batas resiko penurunan penjualan hingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian (Andrianto dkk., 2016).



Perhitungan *Margin of Safety* (MoS) memberikan manajemen dalam suatu penentuan seberapa dekat tingkat bahaya perubahan yang beroperasi dan akan memberikan indikasi resiko. Semakin rendah MoS, semakin manajemen harus berhati-hati mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian bersih. *Margin of safety* yang rendah merupakan kondisi dimana manajer kurang menyukai ketika mengambil keuntungan dari kesempatan tersebut, apabila dianalisis atau diramalkan secara salah dapat membawa perusahaan ke dalam posisi kerugian (Andrianto dkk., 2016).

Pendapat mengenai *break even point* menurut Abdul Halim, (1996) adalah “Titik *break even* dapat didefinisikan sebagai titik pada saat pendapatan penjualan cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba yang diperoleh”. Menurut Hansen dan Mowen, (2006) “Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol”. Perusahaan mendapatkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Sedangkan menurut Henry Simamora, (1999) “Titik impas (*break even point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba atau rugi bersih”. Hal tersebut dapat terjadi apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis *break even* merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis *break even* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis *break even* menurut Bambang Riyanto, (2001) “Analisis *break even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari

hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”. Sedangkan menurut Adolph Matz, (1992) “Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi”.

Analisis *break even point* (BEP) sangat bermanfaat untuk merencanakan laba perusahaan. Mengetahui besarnya BEP maka dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus di jual (*budget sales*) dan harga jualnya (*sales price*) untuk menginginkan laba tertentu. Mengetahui *budget sales* maka dapat mengetahui besarnya margin of safety yang harus dipertahankan oleh perusahaan (Andrianto dkk., 2016). Berdasarkan beberapa uraian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *break even* adalah suatu cara atau alat atau tehnik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Tujuan analisis impas adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan atau laba sebesar nol.

Setelah mengetahui titik impas (*break even point*), manajer suatu perusahaan dapat mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi dan biaya lainnya baik yang bersifat tetap ataupun variabel, laba dan rugi. Data yang diperlukan dalam menghitung titik impas adalah:

- Jumlah biaya tetap secara keseluruhan
- Jumlah biaya variabel
- Hasil keseluruhan penjualan

## 2.5 Efisiensi Usaha Ternak

Efisiensi usaha ternak merupakan imbangan antar jumlah penerimaan dengan biaya produksi (Kusnadi dkk., 1979). Efisiensi yaitu ukuran dalam mencapai hasil produksi (*output*) yang didapat dari kesatuan biaya (*input*), kemudian rasio input dan output dijadikan dasar dalam menentukan nilai efisiensi. Keuntungan usahatani dapat dianalisis dengan menggunakan analisis R/C *ratio* untuk mengetahui apakah usahatani tersebut menguntungkan atau tidak dan analisis fungsi keuntungan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh, analisis biaya per unit untuk mengetahui keuntungan setiap unitnya.

Menurut Soekartawi (2003), bahwa dalam melakukan usaha pertanian seorang pengusaha atau petani dapat memaksimalkan keuntungan dengan “*Profit Maximization* dan *Cost Minimization*”. *Profit maximization* adalah mengalokasikan input seefisien mungkin untuk memperoleh output yang maksimal, sedangkan *cost minimization* adalah menekankan biaya produksi sekecil-kecilnya untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Ketika mengukur efisiensi masing-masing usaha tani dalam setiap penggunaan satu unit input dapat digambarkan dalam nilai rasio antara jumlah penerimaan dengan jumlah biaya, yang secara sederhana dapat diturunkan dari rumus total penerimaan dibagi total biaya (Soekartawi, 2003). Salah satu cara untuk menghitung nilai efisiensi usaha tani adalah dengan menggunakan rumus R/C rasio. Analisis R/C rasio merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak jika nilai R/C lebih besar dari satu. Semakin tinggi nilai R/C maka tingkat keuntungan usaha akan semakin tinggi (Mahyudin, 2009).