

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka merupakan ringkasan yang komperhensif dari penelitian sebelumnya tentang suatu topik dalam bentuk tabel yang dijelaskan. Penjelasan ini dibuat dengan cara menganalisis untuk mencari posisi penelitian atau celah penelitian yang akan dikerjakan. Pada penelitian ini Tinjauan Pustaka yang digunakan berjumlah 12.

(Arsiwi dkk., 2018) melakukan penelitian analisis rantai nilai pada produk ikan asap Bandarharjo Kota Semarang. Hasil dari penelitian tersebut adalah alur rantai pasok produk ikan asap Bandarharjo Semarang dimulai dari penjual ikan segar Pasar Kobong Semarang – UMKM ikan asap Bandarharjo – pengepul – Pasar tradisonal dan modern – konsumen akhir. *Spread* harga timbul dengan rata-rata 56,400 Rupiah karena adanya pengepul.

(Pragnaya, 2018) melakukan penelitian mengenai preferensi konsumen dan rantai nilai pada produk olahan kambing di Surabaya. Penelitian tersebut menggunakan 11 atribut preferensi terhadap produk olahan kambing yang dikategorikan menjadi tiga. Atribut kebersihan menjadi pilihan responden dalam memilih produk olahan kambing. Analisis rantai nilai yang dilakukan menghasilkan 17 produk olahan kambing yang harapannya akan meningkatkan nilai tambah pada produk olahan kambing serta peningkatan minat konsumen.

Penelitian yang dilakukan Setiawati dkk (2020) adalah analisis rantai nilai cabai di Sentra Produksi Kabupaten Majalengka Jawa Barat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan pasca panen cabai di Kabupaten Majalengka dilakukan manual oleh petani. Para petani menjual cabai secara langsung ke kolektor kecil, kolektor besar, pasar lokal atau grosir. Tidak ada kemitraan melainkan kelompok tani koperasi. Biaya total produksi cabai besar adalah 75,000,000 Rupiah per hektar, *cayyene* cabai 70,000,000 Rupiah per hektar. Rasio R/C sebesar satu koma tiga puluh tiga untuk

cabai besar dan cabai rawit, sementara satu koma tujuh puluh satu untuk cabai sebagai nilai tambah cabai.

(Arsanti dkk., 2018) melakukan penelitian analisis rantai nilai komoditas kubis di Sentra Produksi Kabupaten Karo. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa ekspor kubis mengalami penurunan setiap tahunnya. Margin terbesar ada pada petani, sementara eksportir yang memiliki kapasitas usaha besar juga menerima pendapatan yang seimbang. Sebagai implikasi kebijakan, pemerintah bisa memberikan dukungan untuk peningkatan ekspor.

Penelitian analisis rantai nilai jagung di Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan dilakukan oleh Julianto dan Darwanto (2017). Hasil dari penelitian ini menunjukkan alur rantai nilai terbagi menjadi dua. Rantai nilai jagung segar dengan dua alur yaitu petani – tengkulak – pengepul besar – konsumen, serta petani – tengkulak – pedang kecil – konsumen. Kedua adalah jagung olahan dengan dua alur yaitu petani – pedagang kecil – pengolah – konsumen, serta petani – pengolah – konsumen. Pada jagung segar margin terbesar ada pada tengkulak dengan keuntungan 400 Rupiah per kg. Sementara pada jagung olahan margin tertinggi ada pada pengolah dengan keuntungan 7,065 Rupiah. Berdasarkan perhitungan R/C semua pelaku sudah mendapatkan keuntungan.

Penelitian analisis rantai nilai gula aren pada petani di Tomohon, dilakukan oleh Sampit dkk., (2016). Hasil penelitiannya adalah terdapat tiga pelaku utama rantai nilai yaitu petani atau pengolah – pedagang – konsumen. Analisis SWOT menunjukkan usaha gula aren mampu bertahan untuk jangka panjang dan perlu adanya perkembangan.

(Ariesta Putra dkk., 2020) melakukan penelitian analisis nilai tambah dan kelayakan finansial pada produksi *extract powder* kunyit. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai tambah *extract powder* sebesar 20,000 Rupiah per kg dengan rasio pendapatan 57.14%. Usaha tersebut layak dijalankan karna NPV yang dihasilkan sebesar 290,897,909 Rupiah dengan IRR 13% menunjukkan bahwa tingkat pengembalian lebih besar dari tingkat suku bunga bank yang ditentukan. Sementara

PP yang terjadi selama satu tahun dua bulan dengan BCR sebesar satu koma enam puluh delapan.

(Tambajong dkk., 2020) melakukan penelitian analisis keuntungan usaha gorengan Ibu Nouke di Kota Manado. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa usaha tersebut layak dan sangat menguntungkan karena nilai R/C nya satu koma tiga puluh lima.

Penelitian Perbandingan nilai tambah dan keuntungan pengolahan produk kedelai di UD Tiga Bersaudara Kecamatan Tikala dilakukan oleh (Samuna dkk., 2020). Hasil dari penelitian ini adalah nilai tambah tahu cina 38.354 Rupiah per kg, susu kedelai 30,806 Rupiah dan tahu gula 40,987 Rupiah. Keuntungan tahu cina 33,668 Rupiah per kg, susu kedelai 12,363 Rupiah dan tahu gula 22,758 Rupiah. Maka, nilai tambah tertinggi produk tahu gula sementara keuntungan tertinggi produk tahu cina.

(Syibil, 2013) melakukan penelitian analisis rantai nilai pada komoditas jamur tiram putih di Kabupaten Bogor. Hasil dari penelitian ini anggota rantai nilai terdiri dari anggota primer dan sekunder. Distribusi nilai tambah bagi petani 19.38%, pedagang pengumpul 16.86% dan yang paling tinggi adalah pedagang pengecer dengan nilai 35%. Produk olahan jamur memiliki nilai tambah 25.05%. Margin bagi petani sebesar 1,485 Rupiah per kg, pedagang pengumpul 1,196 Rupiah, dan pedagang pengecer sebesar 3,350 Rupiah per kg. R/C untuk petani adalah satu koma dua puluh tiga, pedagang pengumpul satu koma empat belas dan satu koma tiga untuk pedagang pengecer.

Penelitian analisis nilai tambah dan profitabilitas agroindustri keripik nangka di Malang dilakukan oleh Nurrafika (2016). Hasil dari penelitian ini menunjukkan nilai tambah nangka menjadi keripik sebesar 12,369.04 Rupiah per kg atau sebesar 68.72%. Keuntungan perusahaan 95.50%. MIR sebesar 57.54% dari penjualannya atau senilai 4,142,616 Rupiah untuk menutupi biaya tetap dan memperoleh laba. MOS menunjukkan penjualannya tidak boleh kurang dari 70.17%. Jika usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, profit yang diperoleh sebesar 40.37%.

(Anam, 2014) melakukan penelitian analisis rantai nilai susu kambing UD Barokah Bogor. Hasil penelitian tersebut menunjukkan pola aliran rantai pasok yang terjadi dimulai dari peternak lalu tiga saluran distribusi yaitu restoran, industri dan distributor. Tiga pelaku utama pada rantai nilai yaitu peternak sebagai penyedia, restoran dan industri pengolahan susu serta distributor. Peternak memiliki nilai tambah 137.70%, susu olahan memiliki nilai tambah 64.54%, pengolahan permen 42.97% dan distributor 11.04%. Peternak memiliki besaran keuntungan 12,722.23 Rupiah per liter susu kambing, susu olahan memiliki keuntungan 19.613 Rupiah per liter, pengolahan permen 72,136.2 Rupiah per liter dan distributor 39,786.8 Rupiah per liter. Peternakan memperoleh keuntungan terbesar.

Penelitian-penelitian terdahulu yang telah dijelaskan tersebut akan disajikan dalam bentuk tabel yang terdiri dari peneliti, metode, serta hasil penelitian yang diperoleh. Tabel 2.1 berikut ini merupakan tinjauan pustaka penelitian terdahulu

Tabel 2.1 Tinjauan Pustaka penelitian terdahulu

No	Peneliti	Metode	Hasil Penelitian
1.	(Arsiwi dkk., 2018)	Analisis Deskriptif, metode <i>Value Chain</i>	Adanya tengkulak membuat harga <i>spread</i> dengan rata-rata sebesar 56,400 Rupiah, solusi alternatif memotong rantai pasok dan upaya penambahan nilai.
2.	(Pragnaya, 2018)	<i>Conclusive-descriptive-multiple cross sectional, exploraty direct value chain analysis</i>	11 atribut preferensi terhadap produk olahan kambing yang dikategorikan menjadi tiga. Menghasilkan 17 produk yang harapannya akan meningkatkan nilai tambah pada produk olahan kambing serta peningkatan minat konsumen.
3.	(Setiawati	Deskriptif kualitatif,	Biaya total produksi cabai besar

No	Peneliti	Metode	Hasil Penelitian
	dkk., 2020)	analisis rantai nilai tambah R/C	adalah 75,000,000 Rupiah per hektar, cabai jenis <i>cayenne</i> 70,000,000 Rupiah per hektar. Nilai R/C adalah satu koma tiga puluh tiga untuk cabai besar dan satu koma tujuh puluh satu untuk cabai rawit sebagai nilai tambah cabai.
4.	(Arsanti dkk., 2018)	Analisis deskriptif, rantai nilai R/C	Margin terbesar ada pada petani, sementara eksportir yang memiliki kapasitas usaha besar juga menerima pendapatan yang seimbang.
5	(Julianto & Darwanto, 2017)	Analisis Deskriptif, Margin Pemasaran	Alur rantai nilai jagung terbagi dua, rantai nilai jagung segar tengkulak menjadi pihak yang paling diuntungkan dengan nilai 400 Rupiah per kg. Keuntungan tertinggi bagi jagung olahan pada pengolah dengan nilai 7,065 Rupiah. Hasil perhitungan R/C semua pelaku sudah memiliki keuntungan.
6.	(Sampit dkk., 2016)	Analisis deskriptif, SWOT, produktivitas pengolahan	Tiga pelaku utama (petani, pedagang dan konsumen). Terdiri dari aktivitas utama dan penunjang. Hasil SWOT usaha gula aren mampu bertahan jangka panjang.
7.	(Ariesta Putra dkk., 2020)	Analisis nilai tambah Hayami,	Nilai tambah sebesar 20,000 Rupiah per kg, rasio 57.14%. Usaha layak

No	Peneliti	Metode	Hasil Penelitian
		kelayakan finansial	dijalankan dengan NPV 290,897,909 Rupiah, IRR 13%, PP, satu tahun dua bulan rasio B/C satu koma enam puluh delapan.
8.	(Tambajong dkk., 2020)	Analisis keuntungan, Analisis R/C	Usaha tersebut menguntungkan, rata-rata biaya produksi 709,665 Rupiah, total penerimaan 960,000 Rupiah, rata-rata keuntungan 250,335 Rupiah, nilai R/C satu koma tiga puluh lima.
9.	(Samuna dkk., 2020)	Analisis nilai tambah, metode penerimaan dan keuntungan	Nilai tambah tertinggi yaitu produk tahu gula 40,987 Rupiah per kg. Keuntungan tertinggi yaitu produk tahu cina 33,668 Rupiah per kg.
10.	(Syibil, 2013)	Analisis R/C, margin pertanian	Distribusi nilai tambah tertinggi pedagang pengecer dengan nilai 35%. Margin terbesar di pedagang pengecer sebesar 3,350 Rupiah per kg. R/C terbesar pada petani sebesar satu koma dua puluh tiga.
11.	(Nurrafika, 2016)	Analisis deskriptif, Nilai tambah Hayami, profitabilitas	Nilai tambah sebesar 12,369.04 Rupiah per kg atau sebesar 68.72%. Keuntungan perusahaan 95.50%. MIR (<i>Marginal Income Ratio</i>) sebesar 57.54% dari penjualannya atau senilai 4,142,616 Rupiah. MOS (<i>Margin Of Safety</i>) menunjukkan penjualannya tidak boleh kurang dari 70.17%. Jika

No	Peneliti	Metode	Hasil Penelitian
			usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, profit yang diperoleh sebesar 40.37%.
12.	(Anam, 2014)	Kualitatif, kuantitatif (nilai tambah, pendapatan)	Peternak memiliki nilai tambah terbesar yaitu 137.70%. Keuntungan terbesar pada pengolah permen yaitu 72,136.2 Rupiah per liter dan distributor 39,786.8 Rupiah per liter.

Tabel 2.1 menunjukkan penelitian terdahulu mengenai analisis rantai nilai. Kondisi rantai nilai pada suatu perusahaan perlu dilakukan analisis rantai pasok terlebih dahulu. Analisis rantai pasok dan rantai nilai berdasarkan penelitian terdahulu menggunakan analisis deskriptif. Sehingga aliran rantai pasok dan kondisi rantai nilai akan tergambar. Selanjutnya untuk mengetahui besaran rantai nilai perlu dilakukan beberapa perhitungan nilai tambah. Hal tersebut akan menunjukkan seberapa besar nilai tambah yang terjadi pada suatu aktivitas atau produk pada suatu perusahaan. Perhitungan nilai tambah pada tinjauan Pustaka tersebut beragam metodenya. Mulai dari metode Hayami, penerimaan dan pendapatan serta margin (R/C).

Penelitian yang dilakukan penulis menggunakan metode analisis deskriptif untuk analisis rantai pasok, rantai nilai dan rantai proses untuk mengetahui kondisi tersebut pada objek penelitian. Selanjutnya menggunakan analisis nilai tambah rumus penerimaan dan pendapatan untuk mengetahui besaran nilai pada bagian hulu unit usaha Aqiqah XYZ Bandung yang menjadi inti pada bisnis ini dan memiliki variasi produk yang tinggi.

2.2 Dasar Teori

Berikut ini merupakan dasar teori yang digunakan dalam penelitian.

2.2.1 Gambaran Umum Bisnis Aqiqah

Aqiqah merupakan ibadah Sunnah yang dianjurkan agama islam ketika bayi lahir ke dunia. Para orang tua saat ini mulai menyadari pentingnya ibadah tersebut untuk dilakukan. Salah satunya karena kemudahan dalam melaksanakan ibadah aqiqah di zaman modern seperti ini. Peralnya tahapan dalam melaksanakan aqiqah cukup panjang.

Mulai bermunculan jasa *catering* dalam melaksanakan ibadah aqiqah. Sehingga orang tua tidak perlu repot lagi mencari hewan, menyembelih, mengolah, bahkan hingga mendistribusikannya. Pihak ketiga sebagai perusahaan bisnis aqiqah menjual jasa aqiqah serta produk olahan aqiqah tersebut hingga konsumen (Vauziah, 2019). Ibadah aqiqah menjadi bisnis yang berkembang saat ini dan memiliki target pasar tersendiri. Selanjutnya bisnis ini menawarkan jasa dan juga produk, maka proses bisnis yang terjadi tidaklah sederhana.

2.2.2 Definisi Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok menjadi salah satu usaha dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Karena manajemen rantai pasok ini memperhatikan proses barang dari mulai pengadaan hingga sampai ke konsumen tanpa melupakan kualitas barang tersebut. Selain kualitas barang, manajemen rantai pasok juga memperhatikan kualitas pelayanan bagi pelanggan seperti waktu respon serta efisiensi tenaga kerja dalam memenuhi kebutuhan konsumen (Diana dkk., 2016).

Manajemen rantai pasok bertujuan untuk mencapai biaya minimum dengan tingkat pelayanan maksimum. Pada manajemen rantai pasok, semua fasilitas yang memiliki pengaruh terhadap produk serta biaya yang diperlukan dalam memenuhi kebutuhannya dipertimbangkan. Beberapa aktivitas tersebut adalah pembelian, *outsourcing activities*, dan juga hubungan pemasok serta distributor.

Proses Dasar Manajemen Rantai Pasok memiliki 5 proses dasar. Proses dasar tersebut akan saling mempengaruhi satu dengan yang lainnya pada siklus mata rantai (Wailgum dan Worthen, 2008).

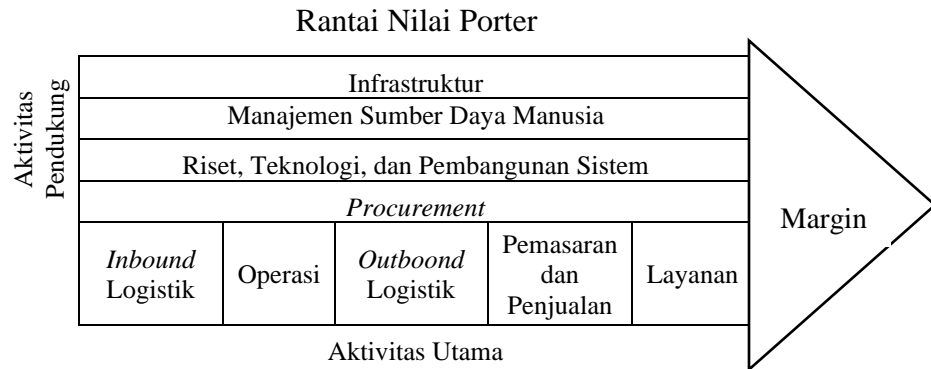
1. Proses Perencanaan. Proses ini adalah bagian yang sangat penting pada rantai pasok. Perencanaan harus dibuat dengan detail karena akan melibatkan banyak material, serta distribusi produk yang efisien.
2. Proses Pengadaan. Proses ini akan mengetahui bagaimana bahan baku atau *input* yang digunakan perusahaan diperoleh. Selain itu permasalahan besaran harga yang diperoleh juga masuk pada proses ini.
3. Proses Produksi. Proses ini akan mengetahui bagaimana suatu produk dibuat. Biasanya proses produksi dimulai dari bahan baku menjadi barang setengah jadi dan barang jadi. Atau dari barang setengah jadi menjadi barang jadi.
4. Proses Distribusi. Proses ini akan mengetahui bagaimana aliran suatu produk dikirim dari produsen hingga ke konsumen. Sistem pembayaran yang berlaku juga masuk pada proses ini.
5. Proses Pengembalian Produk. Proses ini merupakan aliran barang dari konsumen ke produsen. Biasanya hal tersebut terjadi jika beberapa permasalahan muncul seperti kerusakan, tidak laku, dan lainnya.

Aliran Produk pada rantai pasok meliputi semua aktivitas dan interaksi yang terjadi mulai dari pemasok, operasional, distributor sampai konsumen. Semua aktivitas tersebut terjadi aliran produk, informasi, juga keuangan (Heizer dan Barry, 2002). Aliran produk terdiri dari dua arah; yaitu aliran produk dari arah pemasok yang dimulai dari bahan baku atau setengah jadi dan diproses menjadi barang jadi hingga ke tangan konsumen.

2.2.3 Pengertian Rantai Nilai (*Value Chain*)

Rantai Nilai merupakan penggambaran cara dalam melihat suatu kegiatan usaha sebagai suatu mata rantai kegiatan dan melakukan perubahan dari *input* menjadi *output* yang memiliki nilai bagi konsumen (*added value*). Terdapat tiga sumber dasar dari nilai tersebut yaitu: kegiatan membedakan produk, menurunkan biaya produk, dan memenuhi kebutuhan konsumen. Semua hal tersebut memiliki

hubungan satu sama lain di setiap mata rantai yang bekerja sesuai perannya. Hal tersebut bertujuan agar nilai yang dibentuk maksimal (Situmorang, 2021).



Gambar 2.1 Rantai Nilai Porter (Porter & Michael, 1985)

Model rantai nilai dari Porter memiliki fungsi untuk identifikasi beberapa aktivitas utama dan pendukung yang biasanya dijumpai pada kegiatan bisnis. Rantai nilai tersebut hanya menggaris bawahi beberapa aktivitas khusus yang membuat perusahaan bisa menciptakan nilai, sehingga model ini menjadi alat yang berguna untuk menyederhanakan analisis.

Terdapat dua kategori pada analisis rantai nilai. Pertama yaitu aktivitas utama yang terdiri dari:

1. *Inbound* logistik biasanya meliputi kegiatan penerimaan, penyimpanan, penanganan material, pergudangan, pengendalian persediaan, jadwal distribusi, serta pengembalian barang pada *supplier*.
2. Operasi, yaitu yang mengubah *input* menjadi *output*.
3. *Outbond* logistik biasanya meliputi kegiatan pengumpulan, penyimpanan, serta pendistribusian fisik produk ke konsumen.
4. Pemasaran dan penjualan kegiatannya meliputi promosi, pemilihan distributor, periklanan, berhubungan dengan konsumen
5. Pelayanan merupakan kegiatan mempertahankan kualitas pelayanan. Biasanya aktivitas tersebut meliputi pemasangan, perbaikan, dan pelatihan.

Kedua, aktivitas pendukung untuk melakukan persaingan dengan kompetitor, terdiri dari:

1. *Procurement* biasanya melakukan pembelian untuk digunakan pada rantai nilai seperti bahan baku, bahan pendukung, dan lainnya.
2. Riset, Teknologi, dan Pembangunan Sistem merupakan pengembangan teknologi untuk bersaing dengan kompetitor
3. Manajemen Sumber Daya Manusia, biasanya yang melakukan perekrutan, penerimaan, pelatihan serta pengembangan
4. Infrastruktur, meliputi beberapa fungsi seperti keuangan, akuntansi, serta perencanaan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan.

Rantai nilai pada industri makanan memiliki ketertarikan dalam analisisnya, utamanya dilihat dari pandangan sistem kualitas pangan dan peningkatan nilai. Semua aktivitas yang memiliki penambahan nilai menjadi rantai nilai yang diperlukan untuk produk makanan tersebut sampai konsumen akhir. Beberapa tahapan aktivitas yang terlibat dalam rantai nilai ini adalah produksi peternakan, perdagangan, pembelian produk mentah, penyimpanan, pengolahan, aktivitas penambahan nilai pada produk, pemasaran, distribusi konsumsi. Sementara *stakeholder* yang terlibat seperti: pemasok *input*, peternak, agen, pedagang dan pengecer, pengolah, distributor, perusahaan makanan, regulator serta konsumen akhir (Gordon dan Gordon, 2020).

Pengembangan rantai nilai memiliki tujuan meningkatkan efektivitas atau efisiensi rantai nilai tertentu dengan mengurangi biaya transaksi di setiap tahap yang berbeda (Kuijpers, 2020). Definisi dari peningkatan produk adalah berpindah ke yang lebih canggih, produk yang kompleks, dan berkualitas baik. Lalu desain produk, pengembangan contoh, dan penelitian produk membuat pemasok kemungkinan mendapatkan tambahan nilai yang digunakan sebagai indikator peningkatan produk (Islam dan Polonsky, 2020).

Analisis rantai nilai akan menghasilkan identifikasi letak keunggulan biaya rendah atau kelemahan yang terjadi pada rantai nilai dari pengadaan hingga produk

jadi. Analisis tersebut juga nantinya akan lebih mudah digunakan dalam membandingkan rantai nilai pesaing atau data perusahaan mereka sendiri dari waktu ke waktu.

2.2.4 Nilai Tambah

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai dari suatu komoditas yang mengalami proses pengolahan, pengangkutan, atau penyimpanan pada suatu produksi (Rahmi dan Trimo, 2020). Definisi nilai tambah di bidang pertanian adalah sebuah perubahan fisik atau bentuk produksi yang dialami menggunakan metode produksi atau proses penanganan untuk meningkatkan hasil produk akhir. Nantinya produk akhir tersebut akan memiliki harga dan nilai bagi konsumen (Mukhlisyoh dan Zuhriyah, 2021). Nilai tambah terjadi dari hulu hingga hilir, dengan jumlah nilai yang berbeda, sesuai dengan masukan atau perlakuan setiap anggota rantai pasok.

Nilai tambah yang terjadi hulu pada komoditas pertanian dapat dilakukan dengan penyediaan bahan baku berkualitas. Beberapa pelaku pada mata rantai ini adalah petani, penyedia sarana prasarana pertanian, serta penyedia teknologi. Nilai tambah tersebut bisa secara kuantitatif melalui perhitungan produktivitas, sedangkan kualitatif bisa dilihat dari meningkatnya kesempatan kerja, pengetahuan serta keterampilan SDM. Nilai tambah yang terjadi di hilir adalah produksi seperti pengolahan, pengemasan serta manajemen mutu sehingga harga produk komoditas memiliki nilai tambah (Anam, 2014).

2.2.5 Struktur Biaya

Biaya umumnya terdiri dari pengeluaran tunai dan tidak tunai atau biaya yang diperhitungkan. Beberapa struktur biaya yang digunakan pada analisis nilai tambah penelitian ini sebagai berikut:

1. Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya relatif tetap serta harus dikeluarkan dalam kondisi apapun, sehingga tidak bergantung pada jumlah produksi seperti penyusutan mesin, gaji dan asuransi pabrik (Sutopo dkk., 2014). Biaya penyusutan peralatan menjadi bagian dari biaya tetap yang pada penelitian ini nilai sisa yang digunakan adalah penyusutan garis lurus dengan

besaran 10% dari harga peralatan. Rumus nilai sisa dapat dituliskan pada persamaan (1):

$$\text{Nilai Sisa Peralatan} = \text{Harga Peralatan} \times 10\% \dots\dots\dots(1)$$

Setelah nilai sisa didapatkan maka rumus biaya penyusutan peralatan dapat dituliskan pada persamaan (2):

$$\text{Biaya penyusutan} = \frac{(\text{harga peralatan} - \text{nilai sisa peralatan})}{\text{umur ekonomis peralatan}} \dots\dots\dots(2)$$

2. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah bersamaan dengan berubahnya volume kegiatan. Contoh dari biaya variabel adalah biaya bahan baku (Sutopo dkk., 2014)
3. Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan unit usaha untuk menjalankan usahanya. Biaya operasional menjadi nilai *input* bagi perusahaan dalam perhitungan nilai tambah yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya operasional. Perhitungan biaya operasional dapat dituliskan pada persamaan (3):

$$\text{Biaya Operasional} = \text{biaya tetap} + \text{biaya variabel} \dots\dots\dots(3)$$

4. Biaya Penerimaan merupakan harga yang ditetapkan unit usaha pada produknya untuk konsumen. Biaya penerimaan per bulan diperoleh dari biaya penerimaan atau harga per hewan yang dikalikan dengan jumlah hewan atau produk terjual per bulannya.