

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teoritis

Tinjauan teoritis dalam penelitian ini berfungsi sebagai landasan utama untuk menganalisis keuntungan penjualan ayam potong di Pasar Harian Desa Aur Ringit. Teori-teori yang digunakan meliputi konsep pendapatan, biaya produksi, serta analisis keuntungan (laba) dalam usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sektor perdagangan (Agustian, 2020). Pertama, menurut teori biaya produksi, keuntungan diperoleh dari selisih antara total penerimaan (total revenue) dengan total biaya (total cost). Biaya yang dimaksud mencakup biaya tetap (seperti sewa lapak, peralatan potong, dan retribusi) serta biaya variabel (seperti pembelian ayam hidup, pakan tambahan, upah tenaga kerja harian, dan biaya transportasi). Kedua, teori penetapan harga di pasar tradisional menjelaskan bahwa pedagang ayam potong biasanya menggunakan metode **cost plus pricing** atau berdasarkan harga pasar kompetitif. Ketiga, teori skala ekonomi (economies of scale) turut relevan karena volume penjualan ayam potong per hari dapat mempengaruhi biaya rata-rata per unit. Semakin banyak ayam yang dijual, seharusnya biaya tetap per unit menurun, sehingga potensi keuntungan meningkat. Selain itu, aspek pemasaran sederhana seperti lokasi strategis di pasar harian, loyalitas pelanggan, dan kualitas produk (kesegaran ayam) juga menjadi variabel teoretis yang memengaruhi tingkat penerimaan. Dengan memahami kerangka teori ini, penelitian dapat mengukur secara objektif apakah keuntungan yang diperoleh pedagang ayam potong di Desa Aur Ringit sudah optimal atau masih terdapat inefisiensi.

A. Teori Biaya Produksi dan Biaya Usaha Dagang

Menurut teori ekonomi klasik yang dikemukakan oleh Sadono Sukirno (2016), biaya produksi atau biaya usaha adalah semua pengeluaran yang harus ditanggung oleh produsen atau pedagang untuk menghasilkan atau memperoleh barang yang akan dijual. Dalam konteks penjualan ayam potong, biaya dibedakan menjadi dua komponen utama:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost* - FC):

Adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun volume penjualan berfluktuasi dalam jangka pendek. Untuk pedagang ayam potong di pasar harian, biaya tetap meliputi: biaya sewa lapak atau retribusi harian yang sudah ditetapkan pengelola pasar, penyusutan peralatan (meja potong, pisau, talenan, timbangan, ember, dan bak pencucian), biaya izin usaha mikro, serta biaya listrik untuk penerangan lapak (meskipun nominalnya kecil). Biaya tetap ini harus dibayar pedagang terlepas dari apakah ia berhasil menjual 10 ekor atau 30 ekor ayam dalam sehari.

2. Perubahan Biaya Variabel (*Variable Cost* - VC):

Adalah biaya yang besarnya berubah-ubah sebanding dengan volume penjualan. Komponen biaya variabel yang paling signifikan dalam usaha ayam potong antara lain: (a) biaya pembelian ayam hidup dari peternak atau pemasok di tingkat kabupaten; (b) biaya transportasi dari tempat pembelian ke pasar (bensin atau ongkos angkut); (c) upah tenaga kerja harian yang membantu proses pemotongan, pencabutan bulu, dan pembersihan jeroan; (d) biaya air bersih untuk membersihkan ayam dan peralatan; (e) biaya kemasan sederhana

seperti plastik atau kertas minyak; serta (f) biaya es batu atau pendingin untuk menjaga kesegaran ayam jika tidak langsung habis terjual (Almar, 2022).

B. Teori Penerimaan dan Keuntungan (Laba)

Konsep sentral dalam penelitian ini adalah keuntungan (laba). Menurut Soekartawi (2015), penerimaan (*Revenue*) adalah total uang yang diterima pedagang dari hasil penjualan barang. Penerimaan total (*Total Revenue* - TR) dihitung dengan rumus:

$$\text{TR} = \text{Harga Jual per ekor (P)} \times \text{Jumlah Ayam Terjual (Q)}$$

Sementara itu, keuntungan (π) atau laba bersih adalah selisih antara total penerimaan dan total biaya:

$$\pi = \text{TR} - \text{TC}, \text{ di mana } \text{TC} = \text{FC} + \text{VC}$$

Dalam penelitian ini, keuntungan yang dihitung adalah **laba akuntansi** (*accounting profit*), yaitu keuntungan eksplisit tanpa memasukkan biaya implisit seperti upah tenaga kerja keluarga. Namun, untuk mendapatkan gambaran yang lebih realistis pada ekonomi pedesaan, akan dilakukan juga perhitungan **laba ekonomis** (*economic profit*), yaitu dengan mengurangi juga biaya implisit (misalnya jika pedagang menggunakan tenaga anak atau istri yang tidak dibayar, maka dihitung upah layakanya tenaga kerja harian) (Ashila, 2025).

C. Teori Titik Impas (*Break Even Point* - BEP)

Teori BEP sangat relevan untuk mengetahui pada volume penjualan minimal berapa pedagang tidak mengalami kerugian. Menurut Garrison et al. (2017), titik impas tercapai ketika total penerimaan sama dengan total biaya ($\text{TR} = \text{TC}$). Rumus BEP dalam unit untuk usaha ayam potong adalah:

BEP (unit) = Biaya Tetap Total / (Harga jual per ekor - Biaya Variabel per ekor)

Selisih antara harga jual per ekor dengan biaya variabel per ekor disebut sebagai *margin kontribusi (contribution margin)*. Jika penjualan pedagang di atas BEP, setiap tambahan satu ekor ayam akan memberikan kontribusi langsung terhadap keuntungan. Sebaliknya, jika penjualan di bawah BEP, pedagang akan merugi.

D. Teori Struktur Pasar dan Harga di Pasar Tradisional

Menurut Kotler dan Keller (2016), pasar tradisional memiliki karakteristik mendekati pasar persaingan sempurna karena terdapat banyak penjual dan pembeli, produk yang relatif homogen (ayam potong), serta informasi harga cukup mudah diakses antar pembeli. Implikasinya, pedagang ayam potong di Desa Aur Ringit tidak dapat dengan leluasa menetapkan harga di atas harga pasar karena pembeli akan mudah berpindah ke pedagang lain. Oleh karena itu, strategi non-harga seperti kebersihan ayam, keramahan pedagang, kecepatan pelayanan, serta hubungan baik dengan pelanggan (misalnya memberikan potongan untuk pembelian rutin atau membayar di kemudian hari) menjadi faktor penentu keberhasilan Engel (Engel, 2019).

Selain itu, teori *cost plus pricing* juga umum diterapkan, di mana pedagang menghitung total biaya per ekor kemudian menambahkan margin keuntungan yang diinginkan (biasanya Rp2.000 - Rp5.000 per ekor). Namun, dalam praktiknya di pasar pedesaan, margin tersebut bisa lebih tipis karena adanya tekanan persaingan.

E. Teori Skala Ekonomi (*Economies of Scale*)

Teori dari Mankiw (2018) menjelaskan bahwa dalam jangka pendek, peningkatan volume produksi atau penjualan dapat menurunkan biaya rata-rata per unit karena biaya tetap tersebar pada jumlah barang yang lebih banyak. Bagi pedagang ayam potong, jika biasanya menjual 20 ekor per hari, biaya sewa lapak per ekor adalah Rp500 (asumsi sewa Rp10.000/hari). Jika mampu menjual 40 ekor di hari pasar ramai, biaya sewa per ekor turun menjadi Rp250, sehingga secara teoritis keuntungan per ekor meningkat. Namun, terdapat batasan: jika volume melebihi kapasitas tenaga kerja (misalnya hanya 2 orang pekerja), maka efisiensi bisa menurun karena terjadi antrean pembeli, ayam tidak segera dipotong sehingga kesegaran berkurang, atau pekerja harus lembur dengan biaya tambahan (*diseconomies of scale*).

F. Teori Perilaku Konsumen Pasar Pedesaan

Mengacu pada Engel, Blackwell & Miniard (2019), keputusan pembelian ayam potong di pasar harian Desa Aur Ringit sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut: (1) Faktor harga – konsumen pedesaan cenderung sangat sensitif terhadap harga, sehingga kenaikan harga sekecil Rp1.000 per ekor dapat menurunkan permintaan drastis; (2) Faktor pendapatan – mayoritas pembeli adalah ibu rumah tangga dengan pendapatan tidak tetap, sehingga pembelian ayam potong seringkali hanya dilakukan pada hari-hari tertentu (misalnya hari pasar atau saat ada acara keluarga); (3) Faktor kepercayaan – pembeli cenderung loyal kepada pedagang tertentu yang sudah dikenal karena dianggap jujur dalam timbangan dan selalu menyediakan ayam segar; (4) Faktor budaya – pada masyarakat Aur Ringit yang mayoritas agraris, ayam potong sering menjadi lauk utama untuk acara syukuran

atau hajatan, sehingga permintaan melonjak pada waktu-waktu tertentu (Fangidae, 2018).

G. Teori Efisiensi Usaha Mikro di Pedesaan

Teori dari Mubyarto (2015) tentang ekonomi Pancasila dan ekonomi rakyat menjelaskan bahwa usaha mikro di pedesaan seringkali tidak menghitung secara eksplisit seluruh biaya, terutama biaya tenaga kerja keluarga. Dalam banyak kasus, "keuntungan" yang dirasakan pedagang sebenarnya sudah termasuk upah untuk dirinya sendiri dan anggota keluarga yang membantu. Oleh karena itu, analisis keuntungan yang akurat harus membedakan antara *laba eksplisit* (yang dihitung sendiri oleh pedagang) dan *laba riil* setelah dikurangi biaya kesempatan (*opportunity cost*) tenaga kerja keluarga. Jika laba riil lebih kecil dari upah minimum, maka secara ekonomi usaha tersebut tidak efisien dan pedagang sebenarnya lebih baik bekerja sebagai buruh (Fangidae, 2018).

H. Teori Fluktuasi Musiman dan Dampaknya terhadap Keuntungan

Berkaitan dengan karakteristik pasar harian, teori dari Tomek & Kaiser (2014) tentang *agricultural marketing* menjelaskan bahwa komoditas pertanian dan peternakan, termasuk ayam potong, mengalami fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh musim dan siklus hari besar keagamaan (Idul Fitri, Idul Adha, Natal, Tahun Baru). Pada periode tersebut, permintaan naik signifikan, tetapi di sisi lain biaya pembelian ayam hidup dari peternak juga naik karena tingginya permintaan bibit dan pakan. Akibatnya, margin keuntungan per ekor dapat tetap sama atau bahkan menurun jika kenaikan biaya lebih cepat daripada kenaikan harga jual. Penelitian ini akan menguji apakah di Pasar Harian Desa Aur Ringit terjadi fenomena tersebut.

Dengan mengintegrasikan seluruh kajian teoritis di atas, penelitian ini memiliki landasan yang kuat untuk mengukur, menganalisis, dan menginterpretasikan besaran keuntungan yang diperoleh pedagang ayam potong di lokasi penelitian. Teori-teori tersebut akan dioperasionalisasikan dalam kerangka pemikiran dan diuji kebenarannya melalui data lapangan.

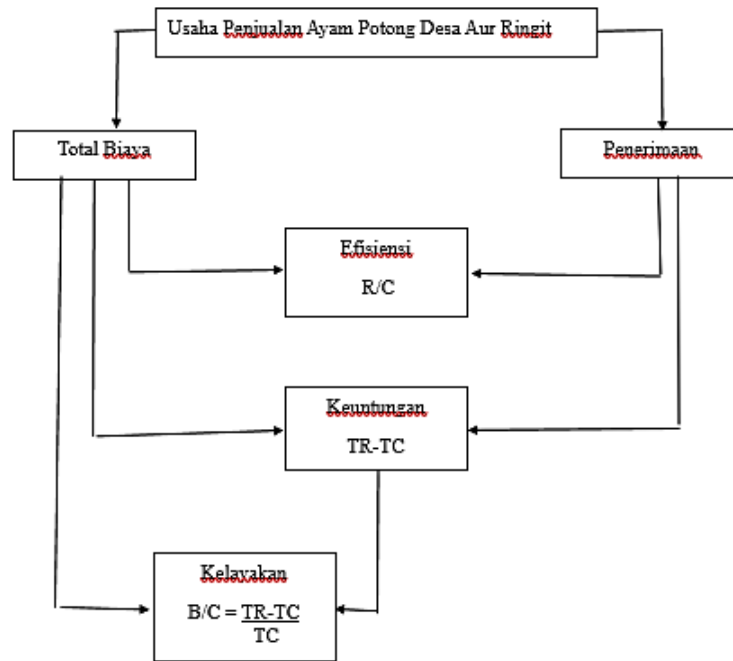
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

1. ALMAR, ATUS SHOLIKHA. *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam pada Pengelolaan Usaha Peternakan Ayam (Studi pada Usaha Peternakan Ayam Desa Tanjung Sari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan)*. Diss. Uin Raden Intan Lampung, 2022.
2. Hasibuan, Syahbudin, and Endang Sari Simanullang. *Analisis Usaha Budidaya Ayam Potong Di Desa Kepala Sungai Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat*. Diss. Universitas Medan Area, 2015.
3. IBRAM, ADIKA TRIO FASYA. *STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PENJUALAN AYAM POTONG DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Pedagang Ayam Di Kecamatan Tanjung Seneng Kota Bandar Lampung)*. Diss. UIN Raden Intan Lampung, 2023.
4. Agustian, Rizky Dwi. *Analisis Usaha Peternakan Ayam Broiler Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru*. Diss. Universitas Islam Riau, 2020 (Agustian, 2020).
5. Sidik, Abdul Rasyid. *Analisis Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam Ras Pedaging Di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Siak*. Diss. Universitas Islam Riau, 2021.

2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan tinjauan teoritis dan hasil penelitian terdahulu, disusunlah kerangka pemikiran sebagai berikut. Penelitian ini berangkat dari asumsi bahwa penjual ayam potong di Pasar Harian Desa Aur Ringit menghadapi kondisi pasar yang kompetitif dengan volume penjualan fluktuatif setiap harinya. Keuntungan yang diperoleh pedagang dipengaruhi oleh dua kelompok variabel utama: variabel internal dan eksternal. Variabel internal meliputi jumlah ayam yang dijual per hari, biaya pembelian ayam hidup, biaya pemotongan dan pembersihan, biaya transportasi dari peternak ke pasar, serta pengalaman pedagang dalam menentukan harga jual. Variabel eksternal mencakup harga ayam hidup di tingkat pemasok (yang sering berubah berdasarkan pasokan regional), tingkat persaingan antar pedagang di pasar yang sama, daya beli masyarakat Desa Aur Ringit dan sekitarnya, serta kondisi infrastruktur jalan yang mempengaruhi biaya distribusi (Hasibuan & Simanullang, 2015).

Kerangka pikir tersebut kemudian disusun secara skematis: Input (modal, ayam hidup, tenaga kerja) → Proses (pemotongan, pembersihan, transportasi, penjualan) → Output (total penerimaan, total biaya, keuntungan bersih). Berikut adalah Bagan Kerangka Pemikiran beserta Penjelasannya:



Gambar 1. Bagan Kerangka Pemikiran Analisis Usaha Penjualan Ayam Potong

2.4 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijabarkan, maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Keuntungan usaha penjualan ayam potong di desa Aur Ringgit Adalah Rp250.000/Periode.
2. Usaha penjualan ayam potong di desa Aur Ringgit efisien
3. Usaha penjualan ayam potong di desa Aur Ringgit layak