

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1 Ayam Broiler

Ayam broiler menjadi jenis ayam pedaging yang diperoleh melalui proses persilangan genetik yang dikembangkan untuk menghasilkan daging dalam waktu singkat. Ayam broiler banyak dibudidayakan di Indonesia karena pertumbuhannya cepat (dapat dipanen dalam waktu 5–7 minggu), efisien dalam pakan, dan memiliki harga yang terjangkau bagi konsumen. Menurut Rahayu H. S. et al.,(2019) ayam broiler memiliki ciri-ciri fisik berupa tubuh yang gemuk, dada lebar, bulu putih bersih, dan kaki kekuningan. Ayam ini juga memiliki tingkat efisiensi pakan yang tinggi (Feed Conversion Ratio/FCR rendah), sehingga sangat ekonomis untuk dibudidayakan secara intensif. Dengan manajemen pemeliharaan yang baik, ayam broiler dapat mencapai bobot minimal 1,25 kg dalam waktu 4-6 minggu.

Ayam broiler memerlukan asupan pakan yang kaya akan energi dan protein untuk menunjang pertumbuhan tubuhnya secara optimal, terutama masa awal pertumbuhan (starter). Collins et al.,(2021) kadar protein ideal pada pakan starter berkisar antara 22–23%, sedangkan pada fase finisher turun menjadi sekitar 19–20%. Kecukupan nutrisi sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan optimal dan bobot akhir ayam broiler. Sistem pemeliharaan ayam broiler dapat dilakukan secara intensif di kandang tertutup (closed house) maupun terbuka (open house). Pemeliharaan intensif memerlukan manajemen lingkungan yang baik, seperti pengaturan suhu, kelembaban, pencahayaan, dan sanitasi.

Menurut Sari (2017) keberhasilan dalam menjalankan usaha peternakan ayam pedaging dipengaruhi oleh beberapa komponen utama, yaitu pakan (feed), pembibitan (breeding), dan pengelolaan atau manajemen. Di antara ketiga faktor tersebut, pakan menjadi salah satu aspek yang sangat menentukan karena berhubungan langsung dengan pertumbuhan dan produktivitas ayam. Pakan unggas pada umumnya tersusun dari berbagai bahan yang dicampurkan dengan komposisi tertentu untuk memenuhi kebutuhan nutrisi ayam broiler. Campuran bahan pakan tersebut dikenal sebagai ransum.

Keberhasilan pemeliharaan ayam pedaging dipengaruhi oleh keterpaduan antara mutu bibit, kecukupan pakan, dan penerapan manajemen pemeliharaan. Bibit memiliki peran awal dalam menentukan potensi pertumbuhan ayam karena berkaitan dengan sifat genetik dan karakter fenotip yang diwariskan hingga menghasilkan final stock. Potensi tersebut selanjutnya perlu didukung oleh pemberian pakan yang sesuai dengan kebutuhan ternak selama periode produksi. Pakan tidak hanya dilihat dari jumlah yang diberikan, tetapi juga mencakup keseimbangan zat nutrisi, tingkat konsumsi, serta kemampuan ayam dalam mengubah pakan menjadi hasil produksi.

Pengaturan berbagai hal tersebut merupakan bagian dari manajemen pakan. Penerapan manajemen pakan yang tepat diperlukan untuk mengoptimalkan pertumbuhan ayam, meningkatkan efisiensi penggunaan pakan, dan menghasilkan produksi daging yang maksimal. Oleh karena itu, kualitas produksi ayam pedaging sangat erat kaitannya dengan pengelolaan pakan yang dilakukan selama masa pemeliharaan.

2.1.2 Usaha pedagang pengecer ayam broiler

Pedagang pengecer adalah pelaku usaha yang menjual barang secara langsung kepada konsumen akhir dalam jumlah kecil, biasanya sesuai kebutuhan harian. Dalam konteks ekonomi, perdagangan eceran merupakan bagian dari rantai distribusi yang berperan sebagai penghubung antara produsen atau grosir dengan konsumen. Barang yang dijual oleh pedagang pengecer tidak untuk dijual kembali, melainkan untuk dikonsumsi langsung oleh pembeli.

Usaha pedagang pengecer termasuk usaha mikro dan kecil yang umumnya dikelola secara mandiri, tanpa sistem administrasi atau manajemen yang kompleks. Ciri utama dari usaha pengecer adalah modal yang terbatas, aktivitas usaha yang dilakukan secara harian, dan lokasi usaha yang biasanya berada di pasar tradisional, kios, atau bahkan rumah pribadi. Usaha pedagang pengecer ayam broiler adalah kegiatan menjual ayam broiler secara langsung kepada konsumen dalam bentuk ayam utuh, ayam potong, maupun bagian tertentu (seperti paha, dada, atau sayap). Usaha ini biasanya dilakukan di pasar tradisional atau di lingkungan sekitar pedagang. Oleh karena itu, banyak pedagang pengecer memilih ayam broiler sebagai produk utama dalam usaha dagangnya. Sumber ayam yang dijual oleh pedagang pengecer bisa berasal dari peternak langsung, distributor, atau pengepul. Pedagang pengecer ayam broiler umumnya tidak memiliki sarana produksi seperti peternakan sendiri, melainkan hanya berperan sebagai penyalur dari produsen kepada konsumen. Besarnya keuntungan ditentukan berdasarkan perbedaan antara harga pembelian dan harga penjualan ayam.

2.1.3 Keuntungan pedagang pengcer ayam broilier

Tingkat keuntungan dalam kegiatan pemasaran suatu produk dipengaruhi oleh beberapa faktor, terutama harga jual dan tingkat permintaan konsumen. Ketika permintaan terhadap suatu produk meningkat, peluang memperoleh keuntungan juga semakin besar sehingga mendorong pedagang untuk meningkatkan penjualan dan mempertahankan pemasaran produk tersebut.

Analisis keuntungan bertujuan untuk menggambarkan keadaan usaha untuk memberikan bantuan dalam mengukur keberhasilan suatu usaha pedagang pengecer ayam broiler.

1. Penerimaan

Menurut Qomariah (2021) penerimaan merupakan jumlah pendapatan yang diperoleh dari perkalian antara total produk yang dihasilkan dengan harga jual setiap unit produk. Secara matematis dapat ditulis Penerimaan ini sering disebut juga dengan total revenue (TR) dalam ilmu ekonomi. Penerimaan merupakan indikator penting untuk mengukur besarnya penerimaan kotor yang dihasilkan sebelum dikurangi biaya produksi.

Rumus penerimaan

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Penerimaan

P = harga (Rp)

Q = Jumlah beli/ produksi (Kg)

2. Biaya

Menurut Rosyidi Suherman (2011) biaya merupakan semua pengeluaran yang diperlukan dalam suatu usaha biaya diklasifikasi menjadi 2 yaitu ,biaya tetap dan biaya tidak tetap

- a. Biaya tetap merupakan pengeluaran yang besarnya relatif konstan dan tidak berubah mengikuti jumlah produksi yang dihasilkan. Jenis biaya ini umumnya dikeluarkan sejak awal kegiatan usaha dan tetap harus dibayarkan meskipun tingkat produksi mengalami perubahan. Beberapa komponen yang termasuk biaya tetap antara lain biaya sewa lahan, pajak, serta penyusutan peralatan. Besarnya biaya tetap ini tidak berubah jumlahnya.
- b. Biaya tidak tetap (Variable Cost) merupakan biaya yang besarnya dapat berubah sesuai dengan tingkat produksi yang dihasilkan. Semakin besar jumlah produksi, maka kebutuhan dan pengeluaran untuk biaya variabel juga cenderung meningkat. Sebaliknya, apabila jumlah produksi menurun, biaya yang dikeluarkan dapat ikut berkurang Sugiyono (2024). Contoh biaya tidak tetap ayam, pengemasan/pelastik, biaya tenaga kerja.
- c. Total biaya (Total Cost) adalah keseluruhan pengeluaran yang digunakan dalam menjalankan kegiatan produksi. Total biaya tersusun atas biaya tetap atau Total Fixed Cost (TFC) dan biaya variabel atau Total Variable Cost (TVC). Besarnya total biaya diperoleh dengan menjumlahkan kedua komponen tersebut dan dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).. Menurut Sugiyono 2024) dirumuskan sebagai berikut : $TC = TFC + TVC$.

3. Keuntungan

Keuntungan merupakan pendapatan bersih yang diperoleh setelah seluruh biaya yang digunakan dalam kegiatan usaha dikurangkan dari total penerimaan. Dengan demikian, keuntungan dapat dihitung dari selisih antara penerimaan yang diperoleh dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan selama proses usaha berlangsung.

2.1.4. Teori keuntungan

Keuntungan dalam kegiatan perdagangan diperoleh dari selisih antara total penerimaan hasil penjualan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan selama kegiatan usaha. Apabila penerimaan yang diperoleh lebih besar daripada total biaya, maka pedagang mendapatkan keuntungan. Besarnya keuntungan dapat dihitung dengan mengurangi total penerimaan dengan total biaya (Seameo 2005).

Soekartawi (2002) mengatakan bahwa biaya dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap seperti sewa lapak, pembelian alat dan biaya tidak tetap seperti biaya untuk membeli bibit, dan lainnya.

untuk menghitung keuntungan yaitu dengan menggunakan rumus ;

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Keuntungan (*Profit*)

TR = Penerimaan Total (Total Revenue)

TC = Total Biaya (Total Cost)

Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan proses produksi disebut biaya total (TC) biaya terdiri dari biaya tetap (FC) dan biaya variable (VC) $TC = FC + VC$ Penerimaan total (TR) merupakan hasil dari perkalian antara harga dengan jumlah barang $TR = P \times Q$.

2.1.5. Teori Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Analisis efisiensi adalah untuk melihat apakah suatu usaha telah efisien atau belum. Efisiensi suatu usaha dapat diketahui melalui analisis R/C Ratio, yang diperoleh dengan membandingkan total pendapatan atau penerimaan usaha terhadap seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Nilai R/C Ratio tersebut selanjutnya dihitung berdasarkan suatu rumus (Agung 2024) R/C Ratio (Revenue Cost Ratio) merupakan salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai tingkat efisiensi suatu usaha. Perhitungan rasio ini menggambarkan besarnya penerimaan yang dapat diperoleh pedagang dari setiap satuan biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan kegiatan usaha. Apabila nilai R/C Ratio lebih besar dari satu, maka usaha tersebut dapat dikategorikan efisien. Semakin tinggi nilai rasio yang dihasilkan, semakin baik pula tingkat efisiensi usaha, karena dengan jumlah biaya yang relatif sama dapat menghasilkan penerimaan yang lebih tinggi.

2.1.6. Teori Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)

Benefit Cost Ratio (B/C Ratio) merupakan salah satu metode yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu kegiatan usaha dengan membandingkan manfaat atau pendapatan yang diperoleh dengan keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan. Suatu usaha dapat dinyatakan layak apabila nilai Net B/C Ratio lebih dari satu, sedangkan nilai yang kurang dari satu menunjukkan bahwa usaha tersebut belum layak untuk dijalankan. Secara umum, semakin besar nilai B/C Ratio, semakin baik pula tingkat kelayakan dan keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut (Agung, 2024)

2.2. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya yang membahas pendapatan/keuntungan pedagang atau usaha ayam broiler memberikan gambaran empiris dan metodologi yang relevan yang berkaitan dengan analisis keuntungan pedagang pengecer ayam broiler.

Menurut penelitian Desriana (2024) dalam penelitiannya yang berjudul analisis pendapatan pedagang ayam potong di Kecamatan Sampara Kabupaten Konawe. Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa pendapatan pedagang ayam potong selama satu bulan adalah sebesar Rp 7.744.501 dengan total jumlah pendapatan sebesar Rp 46.466.834 untuk tiap pedagang ayam potong. Sedangkan Revenue Cost Ratio pedagang ayam di kecamatan Sampara berada pada nilai diatas 1 ($R/C > 1$). Hasilnya mendapatkan usaha pedagang ayam potong menguntungkan.

Menurut Khoirun Nafik et al.(2020) dalam penelitiannya yang berjudul analisis keuntungan pedagang pengecer ayam broiler di Pasar Lamongan Kecamatan karanggeneng kabupaten Lamongan. Hasil perhitungan didapatkan keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer di seluruh pasar yang berada di Kecamatan Karanggeneng berbeda-beda. Pada Pasar Sonoadi, total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp26.658 dengan pendapatan Rp1.357.500 dan keuntungan sebesar Rp428.500. Pasar Karanggeneng memiliki total biaya Rp25.838, pendapatan Rp2.857.000, serta keuntungan Rp884.602. Selanjutnya, Pasar Sungelebak mencatat biaya sebesar Rp28.376 dengan pendapatan Rp4.886.000 dan keuntungan Rp1.388.017. Pada Pasar Legi, biaya yang dikeluarkan sebesar Rp25.587, pendapatan Rp1.437.500, dan keuntungan Rp454.502. Sementara itu, Pasar Pon memiliki biaya sebesar Rp25.838, pendapatan Rp2.857.000, serta

keuntungan Rp884.602. Secara keseluruhan, total pendapatan yang diperoleh dari seluruh pasar mencapai Rp13.395.000, sedangkan total keuntungan sebesar Rp4.040.223. Dengan demikian, nilai margin total yang diperoleh pedagang pengecer adalah sebesar Rp4.040.223.

Menurut penelitian Marfuah (2023) dalam penelitiannya yang berjudul analisis keuntungan ternak ayam broiler di Desa Simpung Layu Kecamatan Muara Uya Kabupaten Tabalong menyatakan bahwa usaha peternakan ayam ras pedaging di Desa Simpung Layung, Kecamatan Muara Uya, Kabupaten Tabalong, mampu menghasilkan keuntungan sebesar Rp36.010.416 per tahun pada skala usaha mikro. Sementara itu, pada skala usaha menengah, keuntungan yang diperoleh mencapai Rp83.422.337 setiap tahunnya.

Menurut Leiwakabessy et al. (2023) yang berjudul analisis Keuntungan Usaha Ternak Ayam Ras Pedaging (Broiler) Pola Mandiri di Kota Sorong. Hasil pengolahan data secara statistik, usaha mandiri peternakan ayam broiler di Kota Sorong menunjukkan hasil yang menguntungkan dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,18. Nilai tersebut menunjukkan bahwa penerimaan yang diperoleh lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, usaha peternakan ayam broiler di Kota Sorong dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki peluang untuk dikembangkan.

Menurut Murti et al. (2020) dalam penelitiannya yang berjudul analisis keuntungan usaha peternakan ayam broiler pola mandiri (Studi Kasus Di Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang). Menunjukkan bahwa Keuntungan yang diperoleh dari analisis yang dilakukan yaitu memperoleh keuntungan yang terus mengalami peningkatan selama periode 2016–2018. Pada tahun 2016,

keuntungan yang diperoleh sebesar Rp108.041.382, kemudian meningkat menjadi Rp128.008.656 pada tahun 2017 dan mencapai Rp148.921.352 pada tahun 2018. Keuntungan tersebut merupakan hasil pengurangan antara penerimaan kotor dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Selain itu, indikator kelayakan usaha berupa R/C Ratio, BEP, ROI, dan PBP juga menunjukkan perkembangan yang meningkat setiap tahunnya. Nilai rata-rata R/C Ratio lebih besar dari 1, yaitu sebesar 1,07, yang menunjukkan bahwa usaha tersebut memberikan keuntungan. Berdasarkan peningkatan nilai BEP, ROI, dan PBP selama periode penelitian, usaha peternakan ayam broiler dengan pola mandiri dapat dikatakan menguntungkan serta memiliki prospek untuk terus dikembangkan.

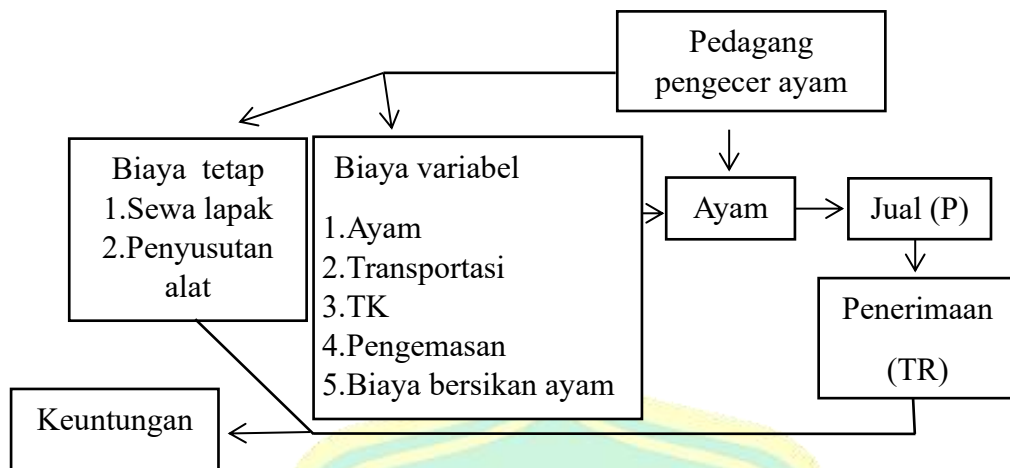
Menurut penelitian Fauzi et al.(2023) yang berjudul analisis Pendapatan Pedagang Ayam Broiler Di Pasar Tradisional Kecamatan Pontianak Kota. Hasilnya pedagang ayam broiler dengan skala penjualan kecil, sedang, dan besar memperoleh pendapatan masing-masing sebesar Rp1.760.000 per hari, Rp6.380.381 per hari, dan Rp10.885.022 per hari. Sementara itu, biaya produksi yang dikeluarkan pada masing-masing skala usaha secara berturut-turut mencapai Rp6.544.806, Rp29.729.619, dan Rp39.144.978 per hari. Nilai BEP penerimaan yang diperoleh pedagang skala kecil Rp71.168, skala sedang Rp126.141, dan skala besar Rp270.313. Adapun nilai R/C Ratio masing-masing skala usaha adalah 1,27 untuk pedagang kecil, 1,21 untuk pedagang sedang, dan 1,28 untuk pedagang besar. Berdasarkan hasil tersebut, seluruh pedagang ayam broiler dari skala usaha kecil hingga besar memperoleh nilai R/C Ratio lebih dari satu, sehingga usaha tersebut dapat dinilai menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

2.3. Kerangka Pemikiran

Pedagang pengecer ayam broiler di Pasar Rabu Kecamatan Padang Guci Hilir Kabupaten Kaur menghadapi persaingan antar pedagang, fluktuasi harga ayam broiler, dan tingkat permintaan konsumen yang beragam. Dalam kondisi tersebut, Pedagang dituntut mampu mengelola modal, biaya operasional (seperti biaya pembelian ayam dari pemasok, transportasi, tenaga kerja, serta biaya lain-lain), dan menentukan harga jual yang kompetitif agar tetap memperoleh keuntungan.

Penelitian ini disusun untuk menggambarkan alur berpikir dalam menganalisis keuntungan pedagang pengecer ayam broiler. Penelitian ini didasarkan pada pandangan bahwa kegiatan usaha perdagangan tidak terlepas dari tujuan untuk memperoleh keuntungan. Secara teoritis, keuntungan dapat dihitung dari selisih antara penerimaan (total revenue) dengan total biaya (total cost). Apabila penerimaan lebih besar dari biaya, maka pedagang memperoleh keuntungan, sebaliknya apabila penerimaan lebih kecil dari biaya maka pedagang mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis keuntungan diperlukan untuk mengetahui sejauh mana tingkat keuntungan yang didapatkan oleh pelaku usaha pedagang ayam broiler yang dilakukan oleh para pedagang pengecer.

Dengan demikian, penelitian ini berangkat dari permasalahan mengenai biaya dan penerimaan pedagang pengecer ayam broiler, kemudian dianalisis untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh.



Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran Analisis keuntungan pedagang pengecer ayam broiler

2.4. Hipotesis

1. Usaha pedagang pengecer ayam broiler di Pasar Rabu Kecamatan Padang Guci Hilir Kabupaten Kaur menguntungkan.
2. Usaha pedagang pengecer ayam broiler di Pasar Rabu Kecamatan Padang Guci Hilir Kabupaten Kaur Efisien.
3. Usaha pedagang pengecer ayam broiler di Pasar Rabu Kecamatan Padang Guci Hilir Kabupaten Kaur layak untuk diusahakan.