

Kaji Banding Keuntungan Pedagang Ayam Broiler Dengan Dua Bentuk Penjualan yang Berbeda di Kota Kupang

Comparative Study of Profits of Broiler Chicken Trader With Two Different Forms of Sales in Kupang City

Yunita L. Jo^{1*}, Johanes G. Sogen¹, Matheos F. Lalus¹, Ulrikus R. Lole¹

¹Fakultas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Universitas Nusa Cendana
Jl. Adisucipto, Penfui 85001, Kotak Pos 1212, Tlp (0380) 881589.

*Email koresponden: yunitajo01@gmail.com

ABSTRAK

Bentuk penjualan ternak ayam broiler yang berbeda yakni menjual ayam hidup dan menjual karkas ayam di pasar tradisional Kota Kupang akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh tiap pedagang ayam broiler. Suatu penelitian dilakukan pada pedagang ayam broiler dengan tujuan mengetahui besarnya keuntungan pada masing-masing bentuk penjualan dan mengetahui bentuk penjualan yang memberikan keuntungan yang lebih besar. Pengambilan contoh pada pedagang ayam hidup dan pedagang karkas dilakukan secara acak proporsional. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis pendapatan dan dilanjutkan dengan uji perbandingan dua rata-rata. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan pedagang yang menjual ayam hidup adalah Rp7.864/ekor sedangkan pendapatan pedagang yang menjual karkas adalah Rp11.093/ekor dan ternyata ada perbedaan yang sangat nyata dari dua bentuk penjualan ternak ayam broiler tersebut. Pedagang karkas memperoleh pendapatan per ekor yang lebih besar dibanding dengan pendapatan pedagang ayam hidup. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha ternak ayam broiler pada penjualan karkas lebih menguntungkan jika dibanding dengan penjualan ayam hidup.

Kata kunci: bentuk penjualan, broiler, kaji banding, keuntungan

ABSTRACT

Different forms of broiler chicken sales in traditional market of Kupang City will affect the level of profit obtained by each trader. A study was conducted on broiler chickens traders with the aim of knowing the profits rate from each form of sales and knowing the form of sales that provide greater profits find out which forms of sales provide greater profits. Sampling of live chicken traders and carcass traders was carried out proportionally randomly. The data analysis method used is income analysis followed by a comparison test of two averages. The results showed that the average income of traders who sold live chickens was IDR7,864/head while the income of traders who sold carcass was IDR11,093/head and it turned out that there was a very significant difference between two forms of selling broiler chickens. Carcass traders earn a higher income per head than live chicken traders.. Thus, it can be concluded that the broiler business in carcass sales is more profitable than the sale of live chickens.

Key words: broiler, comparative study, form of sale, profit

PENDAHULUAN

Peningkatan konsumsi serta permintaan masyarakat dalam negeri terhadap produk peternakan seperti daging, susu serta telur yang terus meningkat dari tahun ke tahun merupakan suatu peluang bagi perusahaan peternakan di Indonesia. Sektor peternakan di Indonesia yang menyumbang pendapatan serta meningkatkan pertumbuhan perekonomian nasional adalah industri perunggasan. Nuroso (2009) berpendapat bahwa ayam broiler menempati posisi paling atas yaitu sebagai ayam yang populasinya cukup banyak kemudian disusul berturut-turut oleh ayam kampung dan ayam petelur afkir.

Azizah *dkk* (2013) dalam Niron (2019) menyatakan bahwa ayam broiler merupakan ayam yang proses pemeliharaannya dan pertumbuhannya cepat sehingga dapat dipanen lalu dijual dalam waktu yang

singkat selain itu harga jualnya relatif lebih murah (Cohen *et al* 2007) serta mudah diolah atau dimasak menjadi produk olahan yang bernilai jual tinggi (Daryanto 2018). Hal inilah yg menyebabkan konsumen lebih cenderung memilih untuk membeli daging ayam dibanding daging lainnya agar bisa mengurangi anggaran belanja untuk konsumsi (Teke 2019). Semakin tinggi kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi pangan bergizi mengakibatkan permintaan akan daging yang berasal dari ayam broiler semakin meningkat setiap tahunnya. Hal inilah yang mendorong para produsen untuk meningkatkan jumlah pemeliharaannya agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Menurut BPS Kota Kupang (2019) jumlah ayam ras broiler di Kota Kupang meningkat setiap

tahun. Pada tahun 2018, jumlah ayam broiler yang dipelihara sebanyak 4.123.845 ekor sementara pada tahun 2019 jumlah ayam broiler adalah 4.247.560 ekor dengan tingkat pertumbuhan 3% per tahun. Jikalau kita membandingkan dengan menggunakan data di tahun 2015, dalam kurun waktu 5 tahun, produksi ayam broiler di Kota Kupang meningkat sangat pesat dimana pada tahun 2015 populasi ayam broiler hanya sebanyak 620.452 ekor dan selanjutnya meningkat hampir 7 kali lipat pada tahun 2019. Pramudyo (2014) menyatakan bahwa dengan adanya kenaikan permintaan masyarakat terhadap daging ayam broiler mengakibatkan munculnya banyak pedagang ayam broiler yang menawarkan produk yang sama sehingga para pedagang memiliki peluang yang kecil untuk mendapatkan banyak pelanggan dikarenakan adanya persaingan yang ketat.

Tambunan (2009) menginformasikan bahwa sebanyak 70% konsumsi daging di Indonesia berasal dari pasar tradisional sedangkan 30% berasal dari pasar swalayan atau pasar modern. Adanya pasar tradisional di Kota Kupang ini memudahkan pedagang dalam menjual ternak ayam broilernya. Namun semakin selektifnya konsumen dalam menentukan pilihan ketika membeli daging broiler, membuat produsen juga semakin berpikir dalam upaya memaksimalkan kepuasan pelanggan (Majid 2018). Pedagang perlu mengetahui preferensi konsumen atau pelanggan dalam melakukan pilihan terhadap suatu produk yang disukai atau tidak disukainya. Yasmin dkk (2017) menyatakan

bahwa pemahaman tentang preferensi konsumen dapat berguna bagi pihak produsen serta pedagang dalam menyediakan atau menjual daging ayam yang sesuai dengan keinginan pembeli atau konsumen. Pada proses penjualan ternak ayam broiler di Pasar Tradisional Kota Kupang, kita bisa menemukan bahwa ada pedagang ayam yang menjual ternak ayam broiler dalam keadaan hidup atau bisa langsung disembelih, dibersihkan bulunya lalu dipotong sesuai porsi yang diinginkan serta ada juga pedagang ayam broiler yang menjualnya sudah dalam bentuk karkas saja.

Fenomena penjualan dalam 2 bentuk yang berbeda tersebut tampak ada dalam transaksi jual beli ayam broiler di pasar. Para pedagang ayam broiler ini pasti memiliki pertimbangan masing-masing tergantung bentuk penjualan mana yang memberikan keuntungan yang lebih besar dilihat dari alokasi waktu yang digunakan dan biaya yang melekat pada pilihan terhadap bentuk-bentuk penjualan tersebut. Berdasarkan gambaran latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan dua masalah penting yakni pertama, berapa besar keuntungan yang diperoleh pedagang ternak ayam potong dari masing-masing bentuk penjualan yang berbeda dan kedua, apakah ada perbedaan keuntungan yang diperoleh dari dua bentuk penjualan yang berbeda tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar keuntungan dari masing-masing bentuk penjualan yang berbeda dan mengetahui bentuk penjualan yang memberikan keuntungan yang lebih besar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di lima pasar tradisional di Kota Kupang, yakni: Pasar Inpres Naikoten, Pasar Oebobo, Pasar Oeba, Pasar Oesapa dan Pasar Penfui. Penelitian ini menggunakan metode survei. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data hasil observasi dan wawancara dengan berpedoman pada kuesioner yang sudah disiapkan oleh peneliti. Data sekunder meliputi data yang diperoleh dari Perusahaan Daerah (PD) Pasar Kota Kupang, Dinas Peternakan Provinsi NTT, Dinas Pertanian, Peternakan dan Kehutanan Kota Kupang, BPS Kota Kupang, dan jurnal-jurnal penelitian sosial ekonomi peternakan dan sumber-sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

Pengambilan contoh pada pedagang ayam hidup sebanyak 40 orang dan pedagang karkas sebanyak 40 orang dilakukan secara acak proporsional. Data yang telah diperoleh selanjutnya dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif dilakukan melalui perhitungan rata-rata (mean), standar deviasi (SD), koefisien variasi (KV) dan tabel silang.

Untuk menjawab tujuan (1) dilakukan analisis pendapatan sesuai petunjuk Ahyari (1987) sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Dimana:

Π = keuntungan (Rp/th)

TR = total penerimaan (Rp/th)

TC = total biaya (Rp/th)

Selanjutnya untuk menjawab tujuan (2) dilakukan uji perbandingan dua rata-rata sesuai dengan petunjuk Sudjana (2002) sebagai berikut:

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{s \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}$$

Dengan

$$s^2 = \frac{(n_1 - 1)s_1^2 + (n_2 - 1)s_2^2}{n_1 + n_2 - 2}$$

dimana:

$\bar{x}_1$ = rata-rata pendapatan penjualan ayam hidup

$\bar{x}_2$ = rata-rata pendapatan penjualan karkas

n_1 = jumlah sampel penjualan ayam hidup

n_2 = jumlah sampel penjualan karkas

s_1^2 = standar deviasi penjualan ayam hidup

$s^2 =$ standar deviasi penjualan karkas

Hipotesis yang diuji sebagai berikut:

$H_0: \mu_1 = \mu_2 = 0$; tidak ada perbedaan keuntungan yang diperoleh dari penjual ayam hidup dan penjual karkas.

$H_1: \mu_1 = \mu_2 \neq 0$; ada perbedaan keuntungan yang diperoleh dari penjual ayam hidup dan penjual karkas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas pedagang yang diambil datanya meliputi beberapa aspek yaitu: umur, jenis kelamin, pendidikan, tanggungan keluarga, pekerjaan, penghasilan/pendapatan, serta pengalaman usaha.

Salah satu faktor yang mempengaruhi produktivitas kerja dari seseorang adalah faktor usia. Rata-rata umur pedagang ayam hidup adalah $31,57 \pm 12,32$ tahun ($KV=39,01\%$) dengan kisaran umur paling muda 18 tahun dan paling tua 60 tahun. Selanjutnya rata-rata umur pedagang karkas adalah $42,37 \pm 7,68$ tahun ($KV=18,11\%$) dengan kisaran umur 24-60 tahun. Pada umumnya, pedagang dengan umur yang masih belia lebih mampu bekerja keras jika dibandingkan dengan pedagang yang berusia lebih tua. Berdasarkan gambaran ini dapat disimpulkan bahwa para pedagang ayam broiler baik ayam hidup maupun karkas berada pada usia produktif. Hal ini sesuai dengan pendapat Barthos (1990) bahwa taraf umur produktif seseorang yaitu 15-64 tahun.

Jenis kelamin seseorang merupakan salah satu ciri yang berpengaruh dalam berdagang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada pedagang ayam hidup, sebanyak 87,5% adalah laki-laki dan 12,5% adalah perempuan sementara itu pada pedagang karkas ayam, jumlah pedagang perempuan lebih banyak yaitu sebanyak 95% dan laki-laki hanya 5%. Hal ini menggambarkan bahwa pada penjualan karkas dibutuhkan keterampilan khusus dalam memotong bagian-bagian karkas dan pada umumnya keterampilan tersebut lebih banyak dimiliki oleh perempuan. Disamping itu, tingkat ketelitian pedagang perempuan pada umumnya lebih bagus dibandingkan dengan laki-laki. Kenyataan ini menunjukkan pula bahwa di zaman sekarang perempuan tidak hanya berperan sebagai ibu rumah tangga saja tetapi sudah terjun di dunia bisnis karena adanya tuntutan ekonomi dalam keluarga yang cukup berat sehingga mendorong perempuan untuk mencari nafkah guna menambah penghasilan dalam keluarga. Hal ini sesuai pendapat Asyiek *dkk* (1994) dalam Handayani dan Artini (2009) bahwa terdapat alasan perempuan untuk bekerja yaitu karena kepala keluarga atau suami yang tidak bekerja, pendapatan dalam rumah tangga rendah sedangkan jumlah tanggungan keluarganya relatif tinggi, untuk mengisi waktu luang, dan ingin menambah pengalaman kerja.

Proses penyerapan teknologi serta informasi maupun terobosan dalam suatu bidang usaha pada dasarnya ditunjang oleh tingkat pendidikan dari seseorang. Pada kelompok pedagang ayam hidup,

72,5% berpendidikan SMA sementara pada kelompok pedagang karkas hanya 32,5% berpendidikan SMA ke atas dan berbeda sangat nyata ($P<0,05$). Hal ini menggambarkan bahwa pola pikir kedua kelompok pedagang tersebut berbeda dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan usaha yang sedang dijalankan. Risqina (2011) mengungkapkan bahwa pola pikir dari seseorang itu sendiri sangat ditentukan oleh pendidikannya, terutama dalam hal mengambil keputusan untuk mengelola suatu usaha.

Kebutuhan dalam satu keluarga sangat dipengaruhi oleh banyaknya jumlah anggota keluarga didalamnya. Semakin banyak anggota keluarga yang dimiliki maka semakin meningkat pula biaya yang wajib dikeluarkan demi pemenuhan kebutuhan keluarga. Pada sisi yang lain, keberadaan anggota keluarga merupakan sumber tenaga kerja potensial yang dapat dimanfaatkan oleh kepala keluarga sebagai manager dalam usaha tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata tanggungan keluarga pada pedagang ayam hidup adalah $3,18 \pm 1,70$ dengan kisaran 1-7 orang sementara pada pedagang karkas ayam adalah $3,25 \pm 1,25$ dengan kisaran 1-7 orang dan berbeda tidak nyata ($P>0,05$).

Fakta penelitian menunjukkan bahwa sebanyak 90% pedagang ayam hidup menjadikan berjualan ayam hidup di pasar sebagai pekerjaan pokoknya, sementara hanya 10% lainnya memiliki pekerjaan pokok seperti pensiunan, karyawan swasta, usaha pertamini, dan tentara. Kelompok ini memilih pekerjaan menjual ayam hidup sebagai usaha sambilan dalam rangka memperoleh cash untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau menambah penghasilan dalam keluarga. Pada pedagang karkas sebanyak 95% menjadikan berdagang karkas ayam di pasar sebagai pekerjaan pokoknya, sisanya 5% dari itu memiliki pekerjaan pokok sebagai wiraswasta dan karyawan swasta. Di samping itu, 7,5% pada kelompok pedagang karkas selain menjual karkas juga memiliki pekerjaan sambilan seperti menjual sayuran dan menjual jagung mol.

Pendapatan rumahtangga menunjukkan seberapa besar penghasilan yang diperoleh dalam sebulan yang bersumber baik dari kepala rumah tangga maupun yang bersumber dari anggota rumahtangga lainnya yang sudah bekerja. Rata-rata penghasilan per bulan tiap pedagang sebagai berikut: kelompok pedagang ayam hidup memiliki penghasilan

Rp3.392.500/bulan sedangkan pada kelompok pedagang karkas adalah Rp2.991.875/bulan.

Pengalaman berusaha seseorang yang lebih lama akan lebih mudah mengantisipasinya dalam menghadapi berbagai kendala dalam berusaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pengalaman usaha pedagang ayam hidup adalah 4,02 tahun ($SD=4,0729$; $KV=101,19\%$) dengan pengalaman terendah 1 tahun dan tertinggi 20 tahun. Pada pedagang karkas rata-rata pengalaman usaha adalah 13,15 tahun ($SD=6,896$; $KV=52,45\%$) dengan pengalaman terendah 4 tahun dan tertinggi 30 tahun. Berdasarkan gambaran tersebut dapat disimpulkan bahwa pedagang ayam broiler di pasar tradisional Kota Kupang adalah orang-orang yang sudah cukup memiliki pengalaman dalam usaha tersebut.

Data menunjukkan bahwa 52,5% pedagang ayam hidup memiliki pengalaman 1-2 tahun dan memiliki omzet penjualan yang cukup besar. Pada umumnya pedagang pada kelompok ini adalah orang-orang yang menangkap peluang untuk menjadi wirausaha baru dikarenakan adanya pandemi covid-19. Pada kelompok pedagang karkas 65% pedagang memiliki pengalaman usaha lebih dari 10 tahun sedangkan 35% lainnya berpengalaman usaha di bawah 10 tahun.

Dalam kaitannya dengan volume usaha, terdapat perbedaan yang signifikan antara kedua kelompok pedagang ayam. Pada umumnya pedagang yang memiliki pengalaman usaha diatas 10 tahun memiliki penjualan yang relatif lebih banyak dibandingkan dengan pedagang yang berpengalaman di bawah 10 tahun. Hal ini disebabkan karena disamping pedagang tersebut berpengalaman mereka juga sudah memiliki pelanggan tetap dan memiliki jumlah modal yang relatif lebih besar sehingga mereka selalu berusaha untuk menjaga para pelanggan tersebut secara baik. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Asmie (2008) yang menyatakan bahwa pengalaman berusaha dapat mempengaruhi pengamatan atau pemahaman seseorang dalam bertindak laku sehingga pengetahuannya mengenai selera konsumen semakin meningkat serta semakin banyak pula relasi bisnis atau pembeli yang dimilikinya.

Kondisi Sumberdaya Peternakan

Volume usaha.- Rata-rata jumlah pengadaan ayam broiler oleh pedagang ayam hidup adalah 4.660 ekor/tahun ($SD=2.952,96$; $KV=63,37\%$). Sementara itu rata-rata harga pembelian adalah Rp44.087/ekor dengan kisaran harga terendah Rp38.575 dan harga tertinggi Rp49.600. Biaya total pengadaan ayam hidup adalah Rp208.394.750 yang didalamnya termasuk biaya transportasi dan biaya lainnya seperti biaya makan minum dan rokok. Rata-rata waktu penampungan ayam pada kelompok pedagang ayam hidup ini adalah 6 hari dengan kisaran 2-14 hari. Pada kelompok pedagang karkas rata-rata jumlah pengadaan ayam broiler adalah 9.065 ekor/tahun ($SD=3.167$; $KV=34,95\%$). Rata-rata harga beli adalah Rp40.500/ekor dengan kisaran harga terendah adalah

Rp36.250 dan harga tertinggi Rp44.750. Biaya total pengadaan ayam broiler adalah Rp370.764.500. Rata-rata waktu penampungan ayam broiler pada pedagang karkas ini adalah 2 hari dengan kisaran 1-4 hari.

Kandang dan peralatan.-Kandang yang dimaksud adalah kandang penampungan sementara karena pedagang hanya membeli atau mendatangkan dari peternak/perusahaan lalu menampung dengan waktu tertentu untuk dijual maupun dipotong. Kandang penampungan ini bersifat darurat, semi permanen, dan permanen. Fasilitas kandang yang disediakan oleh pedagang baik penjual ayam hidup maupun karkas yaitu: tempat pakan, tempat minum, lampu, litter, terpal, dan keranjang. Khusus untuk penjual karkas fasilitas lainnya yang disiapkan adalah mesin pencabut bulu, kompor, dan dandang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang yang menjual ternak ayam hidup memiliki 2 lokasi kandang yakni di rumah dan di pasar. Jenis kandang yang disiapkan adalah permanen (5%), semi permanen (92,5%) dan darurat (2,5%). Untuk kandang yang ada di rumah, luasnya 9,04 m² sementara kandang penampungan yang ada di pasar memiliki luas 7,26 m². Pada kelompok pedagang karkas sebanyak 75% saja yang memiliki kandang yakni di rumah saja dan sisanya tidak menyediakan kandang karena ayam yang didatangkan langsung dipotong lalu dijual. Jenis kandang yang dibuat para pedagang karkas adalah 70% darurat dan 5% semi permanen. Luas kandang rata-rata yang disiapkan oleh para pedagang karkas adalah 9 m².

Rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup untuk pembuatan kandang di rumah adalah Rp1.616.666 ($SD=1.742.603$; $KV=107,79\%$) sedangkan rata-rata biaya pembuatan kandang di pasar yaitu Rp564.285. Dengan demikian total biaya kandang adalah Rp2.180.951. Sementara itu rata-rata biaya pengadaan peralatan oleh pedagang ayam hidup adalah Rp587.918 ($SD=657.277$; $KV=111.80\%$).

Rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh pedagang karkas untuk pembuatan kandang di rumah adalah Rp811.667 ($SD=637.706$; $KV=78,57\%$). Sementara untuk pengadaan peralatan kandang dikeluarkan biaya sebesar Rp1.579.765 ($SD=1.456.104$; $KV=92,17\%$).

Pakan.- Biaya pakan sangat mempengaruhi berhasil atau tidaknya suatu usaha peternakan. Menurut Rasyaf (2000), 70-80% dari total biaya produksi pada usaha ayam broiler berasal dari biaya pakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jenis pakan yang diberikan oleh pedagang ayam hidup di pasar terdiri dari 67,5% BR 2; 22,5% CP-12; 7,5% CP-11 serta 2,5% tipe 55. Rata-rata jumlah pakan yang diberikan adalah 758,5kg/tahun dengan rata-rata harga Rp8.225/kg. Total biaya pakan yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup selama setahun adalah Rp6.075.200 ($SD=4.536.631$, $KV=74,67\%$).

Jenis pakan yang disiapkan oleh pedagang karkas adalah 42,5% jagung mol, 27,5% BR-2, 5% CP-11. Rata-rata jumlah pakan yang diberikan adalah 416

kg dengan rata-rata harga beli per kg adalah Rp7.513. Rata-rata biaya pakan yang dikeluarkan oleh pedagang karkas dalam satu tahun usahanya yaitu Rp3.066.133 (SD=954.314; KV=31,12%).

Dari gambaran di atas dapat dilihat bahwa jenis pakan yang digunakan oleh pedagang ayam hidup lebih beragam dibandingkan dengan pedagang karkas. Keberagaman jenis pakan yang digunakan oleh para pedagang ayam hidup terjadi karena para pedagang ayam hidup setelah membeli ayam dari peternak lalu menampungnya beberapa hari (2-14 hari) dan memberikan pakan secara terkontrol dengan harapan bisa menaikkan bobot badan ayam tersebut sehingga bisa menjualnya dengan harga yang relatif lebih mahal.

Tenaga kerja.- Dalam suatu usaha, faktor tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang cukup penting. Contoh pekerjaan yang membutuhkan pencurahan tenaga kerja dalam usaha pemasaran ayam broiler yakni pembelian atau pengadaan ayam, pemeliharaan serta penjualan. Tenaga kerja yang digunakan berasal dari dalam keluarga maupun dari luar keluarga. Tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga terdiri atas suami, istri atau anak dan anggota keluarga lainnya yang dalam analisis tidak diperhitungkan dengan uang karena merupakan usaha sendiri yang dikerjakan bersama. Pemanfaatan tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga merupakan sumbangan langsung terhadap kegiatan usahatani karena dapat mengurangi biaya usaha. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Herdiana (2016) bahwa tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga tidak diupah, namun bagian dari hasil kerjanya diperhitungkan dalam bentuk sandang, pangan, papan, pendidikan, kesehatan maupun kegiatan rekreatif.

Pada kelompok pedagang ayam hidup, 85% dari padanya memanfaatkan tenaga kerja dari dalam keluarga sementara 15% lainnya menggunakan tenaga kerja dari luar keluarga dan diberikan upah. Rata-rata biaya tenaga kerja yang dikeluarkan adalah Rp8.640.000/tahun (SD=4.936.719;KV=57%)

Pada kelompok pedagang karkas, 100% tenaga kerja berasal dari dalam keluarga. Tenaga kerja tersebut dialokasikan untuk menyiapkan air panas, mencabut bulu ayam, memotong ternak ayam, serta menjual.

Kesehatan ternak.- Dalam rangka mencegah kematian dari ternak ayam maka para pedagang harus memperhatikan kondisi kesehatan ayam selama berada di kandang penampungan. Namun tidak semua pedagang baik yang menjual ayam hidup maupun karkas memperhatikan faktor ini. Pada pedagang ayam hidup hanya 10% saja yang memperhatikan faktor kesehatan ternak dengan menyiapkan obat-obatan dan vitamin. Rata-rata biaya kesehatan ternak yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup adalah Rp81.875 (SD=45.507; KV=56,27%). Selanjutnya pada pedagang karkas tidak terdapat biaya pembelian obat-obatan dikarenakan masa penampungan yang singkat.

Penjualan Ternak Ayam Broiler

Pada pedagang ayam hidup rata-rata volume penjualan dalam satu tahun adalah 4.660 ekor (SD=2.952; KV=63,37%) dengan kisaran tertinggi 13.200 ekor dan terendah 1.440 ekor. Adapun rata-rata volume penjualan dalam sebulan yaitu 582 ekor (SD=369,120; KV=63,37%) atau 19 ekor/hari. Selanjutnya rata-rata harga jual di pasar adalah Rp55.125/ekor (SD=3.879; KV=7,04%).

Pada pedagang karkas rata-rata volume penjualan dalam satu tahun adalah 9.065 ekor (SD=3167; KV=34,95%) dengan kisaran tertinggi jumlah ayam yang terjual dalam setahun yaitu 15.000 ekor dan terendah 1.200 ekor. Rata-rata volume penjualan dalam sebulan yaitu 2.107 ekor (SD=805; KV=38,21%) sementara untuk rata-rata volume penjualan ayam hidup yang terjual tiap harinya adalah 75 ekor (SD=28,75;KV=38,21%) dengan rata-rata harga jual dipasar yaitu Rp51.938/ekor (SD=3.860;KV=7,43%)

Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Pedagang Ternak Ayam Hidup

Biaya usaha dibedakan atas dua yakni biaya investasi dan biaya operasional. Yang dimaksud dengan biaya investasi yaitu biaya yang dikeluarkan di awal (*star-up cost*) untuk proses penjualan ayam broiler hingga usaha tersebut beroperasi. Kasmir (2012) menyatakan bahwa investasi bisa diartikan sebagai suatu penanaman modal yang memiliki jangka waktu relatif panjang atau lama dalam berbagai bidang usaha berupa proyek tertentu misalnya proyek pendirian pabrik, jalan, jembatan, serta pembangunan gedung.

Biaya investasi yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup adalah Rp6.632.125 yang terdiri dari biaya kandang sebesar Rp3.378.750 dan biaya peralatan penunjang kandang sebesar Rp3.253.375. Selanjutnya biaya operasional adalah seluruh pengorbanan yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup untuk mendanai kegiatan penjualan agar tetap berjalan serta mencapai tujuan yang diinginkan. Biaya operasional terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam usaha penjualan ayam broiler dan nilainya tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan volume penjualan ayam broiler. Biaya tetap dalam usaha penjualan ayam broiler ini meliputi biaya penyusutan kandang dan peralatan. Total biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup adalah Rp1.714.168 yang terdiri dari biaya penyusutan kandang sebesar Rp1.126.250 dan penyusutan peralatan sebesar Rp587.918. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Wijayanto *dkk* (2014) bahwa kontribusi dari biaya penyusutan kandang lebih besar dari pada biaya penyusutan peralatan kandang itu sendiri.

Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan dalam usaha penjualan ayam broiler yang besarnya berubah-ubah mengikuti perubahan penjualan ayam broiler tersebut. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup terdiri dari biaya tenaga kerja, biaya pengadaan ayam broiler, biaya pakan,

biaya obat-obatan dan biaya overhead. Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan pedagang ayam hidup adalah Rp219.597.550 dimana Rp208.394.750 berasal dari biaya pengadaan ayam broiler, Rp8.640.000 adalah biaya tenaga kerja, Rp6.075.200 adalah biaya pakan dan Rp3.831.600 adalah biaya overhead. Biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang ayam hidup dalam satu tahun usaha adalah Rp221.311.718.

Komponen penerimaan pedagang ayam hidup di pasar Kota Kupang terdiri atas penjualan ayam hidup dan sewa atau balas jasa terhadap mesin pencabut bulu yang disiapkan oleh pedagang ayam tersebut. Perlu diketahui bahwa 50% pedagang yang menjual ayam hidup menyiapkan jasa berupa mesin pencabut bulu yang bisa disewa oleh konsumen yang membeli ayam hidup tersebut. Dengan biaya sewa sebesar Rp1.000 sampai Rp5.000 per ekor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total penerimaan yang diperoleh pedagang ayam hidup dalam satu tahun usaha adalah Rp259.816.000 yang terdiri dari penjualan ayam hidup sebesar Rp256.675.000 dan sewa penggunaan mesin pencabut bulu sebesar Rp3.141.000.

Jaelani (2013) menyatakan bahwa pendapatan diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya. Pendapatan atau keuntungan bisa dicapai bila penerimaan yang diperoleh lebih besar atau lebih banyak dibanding dengan biaya yang dikeluarkan. Semakin besar selisih antara penerimaan dan biaya tersebut maka semakin besar pula keuntungan atau pendapatan yang dapat diperoleh dalam suatu usaha. Dapat diartikan juga bahwa secara ekonomi usaha tersebut pantas dipertahankan atau dilanjutkan begitupun sebaliknya.

Rata-rata pendapatan yang diperoleh tiap pedagang ayam hidup adalah Rp36.933.781/tahun atau Rp4.616.722/bulan. Jika dihitung pendapatan per ekor maka dapat dilihat bahwa rata-rata pendapatan per ekor yang diperoleh pedagang ayam hidup adalah Rp7.864. **Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Pedagang Karkas**

Biaya investasi yang dikeluarkan oleh para penjual karkas terdiri dari biaya pembuatan kandang dan biaya pengadaan peralatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya investasi yang dikeluarkan oleh pedagang karkas adalah Rp8.807.125 terdiri dari biaya kandang Rp811.667 dan biaya peralatan Rp8.408.590.

Biaya operasional yang dikeluarkan oleh pedagang karkas terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan penyusutan dari barang inventaris yang dimiliki berupa kandang dan peralatannya. Total biaya tetap adalah Rp2.149.022 yang terdiri dari biaya penyusutan kandang sebesar Rp811.667 dan biaya penyusutan peralatan sebesar Rp1.579.766.

Biaya variabel pada usaha penjualan karkas broiler terdiri dari biaya pengadaan ayam, biaya pakan, serta biaya overhead yakni biaya listrik, biaya transportasi, biaya air, biaya komunikasi, dan biaya retribusi. Total biaya variabel yang dikeluarkan oleh pedagang karkas dalam satu tahun usaha adalah Rp373.603.496 yang terdiri dari Rp370.764.500 biaya pengadaan/beli ayam, Rp3.066.133 adalah biaya pakan, Rp539.396 adalah biaya overhead.

Biaya total merupakan hasil penjumlahan dari biaya tetap total serta biaya variabel total. Total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang karkas dalam satu tahun usaha adalah Rp375.752.518 yang terdiri dari biaya tetap Rp2.149.022 dan biaya variabel Rp373.603.496.

Penerimaan yang diperoleh pedagang karkas berasal dari dua sumber yaitu pertama, penerimaan yang berasal dari penjualan karkas dan kedua, penerimaan dari hasil penjualan non karkas. Penerimaan dari hasil penjualan karkas ayam yang diperoleh sebesar Rp476.112.500/tahun dan penerimaan dari hasil penjualan non karkas sebesar Rp75.205/tahun. Penjualan non karkas di pasar biasanya dijual secara terpisah. Komponen non karkas yang dijual terdiri atas usus, kaki, kepala maupun hati, jantung dan ampela ayam. Rata-rata penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan non karkas ini adalah Rp75.205 sehingga total penerimaan yang diperoleh pedagang karkas dalam satu tahun usaha adalah Rp476.187.705.

Pendapatan yang diperoleh pedagang ayam broiler merupakan selisih antara penerimaan total dengan biaya total. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan yang diperoleh tiap pedagang karkas ayam adalah Rp100.433.307/tahun atau Rp12.554.163/bulan. Apabila dihitung lebih lanjut diperoleh rata-rata pendapatan per ekor sebesar Rp11.093. Secara ringkas biaya, penerimaan, dan pendapatan pedagang ternak ayam broiler di Kota Kupang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya, penerimaan, dan pendapatan pedagang ternak ayam broiler di Kota Kupang, tahun 2021

No.	Deskripsi	Nilai (Rp)	
		Ayam hidup	Karkas
1.	Investasi		
	Kandang	3.378.750	811.667
	Peralatan	3.253.375	8.408.590
	Total	6.632.125	8.807.125
2.	Biaya operasional		
	1. <i>Biaya tetap</i>		
	Penyusutan kandang	1.126.250	811.667

	Penyusutan peralatan	587.918	1.579.766
	Total biaya tetap	1.714.168	2.149.022
	2. Biaya variabel		
	Biaya beli ayam	208.394.750	370.764.500
	Biaya tenaga kerja	8.640.000	
	Biaya pakan	6.075.200	3.066.133
	Biaya overhead	3.831.600	539.396
	Total biaya variabel	219.597.550	373.603.496
	Biaya total (2.1+ 2.2)	221.311.718	375.752.518
3.	Penerimaan		
	Penerimaan 1	256.675.000	476.112.500
	Penerimaan 2	3.141.000	75.205
	Total penerimaan	258.245.500	476.185.825
4.	Pendapatan		
	Pendapatan per tahun	36.933.781	100.433.307
	Pendapatan per bulan	4.616.722	12.554.163
	Pendapatan per ekor	7.864	11.093

Perbandingan Pendapatan Penjualan Ayam Hidup dan Karkas

Perbandingan nilai pendapatan antara penjualan ayam hidup dan penjualan karkas dapat diketahui dengan menggunakan analisis perbandingan

dua rata-rata (*independent t-test*) yang dikemukakan oleh Sudjana (2002). Uji-t dilakukan untuk membandingkan pendapatan antara pedagang ayam hidup dan pedagang karkas di pasar tradisional Kota Kupang. Hasil analisis uji-t dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji-t

Independent Samples Test										
		F	Sig.	T	Df	Sig. (2-tailed)	Mean difference	Std. error difference	95% Confidence interval of the difference	
									Lower	Upper
Income	Equal variances assumed	0,05	0,824	-8,82	78	0,000	-3229,44	366,15	-3958,4	-2500,5
	Equal variances not assumed			-8,82	77,63	0,000	-3229,44	366,15	-3958,4	-2500,5

Rata-rata pendapatan per ekor yang diperoleh penjual ayam hidup adalah Rp7.864 sedangkan pendapatan penjual karkas adalah Rp11.093. Dari Tabel diatas dapat dilihat bahwa $t_{hitung} = -8,82$ dengan signifikansi 0,000 atau $P < 0,01$ maka tolak H_0 dan terima H_1 . Dengan perkataan lain ada perbedaan pendapatan per ekor yang sangat nyata antara penjual ayam hidup dan penjual karkas dimana pendapatan per ekor yang diperoleh penjual karkas lebih besar dari

pada penjual ayam hidup. Hal ini disebabkan karena selain penjualan karkas secara utuh, ada bagian-bagian karkas lainnya yang dipotong seperti paha atau dada saja dan dijual sesuai permintaan konsumen. Disamping itu penjual karkas memperoleh nilai tambah lain dari penjualan non karkas seperti hati, jantung, ampela, usus, kepala dan kaki yang dijual secara parsial juga sehingga harga per ekor yang diterima lebih tinggi jika dibandingkan dengan penjualan ayam hidup.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa pendapatan pedagang yang menjual ayam hidup adalah Rp36.933.781/tahun atau Rp7.864/ekor. Sedangkan pendapatan pedagang yang menjual karkas adalah Rp100.433.307/tahun atau

Rp11.093/ekor. Penjualan karkas ayam di pasar Kota Kupang memberikan keuntungan lebih besar dan signifikan jika dibandingkan dengan penjualan ayam hidup dengan kelipatan pendapatan per tahun yaitu 2,72 kali. Dapat disarankan untuk dilakukan pelatihan

husus maupun sosialisasi pada pedagang ayam broiler di pasar Kota Kupang guna mengembangkan usaha mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus. 1987. "Manajemen Produksi Buku I." *Yogyakarta: BPFE*.
- Asmie, Poniwati. 2008. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta." *Jurnal NeO-Bis* 2 (2): 197–210.
- Asyiek, Fauzia. 1994. *Wanita, Aktivitas Ekonomi Dan Domestik: Kasus Pekerja Industri Rumah Tangga Pangan Di Sumatra Selatan*. Pusat Penelitian Kependudukan, Universitas Gadjah Mada.
- Azizah, Nurul, Hari Dwi Utami, dan Bambang Ali Nugroho. 2013. "Analisis Pola Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Sistem Closed House Di Plandaan Kabupaten Jombang." *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan (Indonesian Journal of Animal Science)* 23 (2): 1–5.
- Barthos, Basir. 1990. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Suatu Pendekatan Makro*. Penerbit Bumi Aksara.
- Cohen, N, H Ennaji, B Bouchrif, M Hassar, and H Karib. 2007. "Comparative Study of Microbiological Quality of Raw Poultry Meat at Various Seasons and for Different Slaughtering Processes in Casablanca (Morocco)." *Journal of Applied Poultry Research* 16 (4): 502–8.
- Daryanto, Ir Arief. 2018. *Dinamika Daya Saing Industri Peternakan*. PT Penerbit IPB Press.
- Handayani, M Th, dan Ni Wayan Putu Artini. 2009. "Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Pembuat Makanan Olahan Terhadap Pendapatan Keluarga." *Piramida Jurnal Kependudukan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia* 5 (1).
- Herdiana, Hendra. 2016. "Pengaruh Karakteristik Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit Di Desa Suka Majau Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu." Universitas Pasir Pengaraian.
- Jaelani, Achmad. 2013. "Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Broiler Di Kecamatan Tapin Utara Kabupaten Tapin (Feasibility Analysis of Broiler Chicken Farming at Tapin Utara Subdistrict, Tapin District)." *Jurnal Ilmu Ternak Universitas Padjadjaran* 13 (2).
- Kasmir, Jakfar. 2012. "Studi Kelayakan Bisnis, Cetakan Ke Delapan." Jakarta, Kencana.
- Majid, Abdul. 2018. "Pengertian, Konsep, Definisi Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran."
- Niron, Margaretha K, Arnoldus Keban, dan Solvi M Makandolu. 2019. "Analisis Usaha Peternakan Ayam Broiler Pola Kemitraan Dan Pola Mandiri (Studi Kasus: Kecamatan Taebenu Kabupaten Kupang)(Business Analysis of Broiler Farming in Individual and Partnership Pattern (Case Study: District in Taebenu-Kupang Regency)." *Jurnal Peternakan Lahan Kering* 1 (3): 463–74.
- Nuroso. 2009. *Panen Ayam Pedaging Dengan Produksi 2 X Lipat*. http://katalog.pustaka.unand.ac.id//index.php?p=show_detail&id=28868.
- Pramudyo, Anung. 2014. "Menjaga Eksistensi Pasar Tradisional Di Yogyakarta." *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi* 2 (1).
- Rasyaf, M.. 2000. *Manajemen Peternakan Ayam Broiler*. "Jakarta." *Penebar Swadaya*.
- Risqina, A. 2011. "Analisis Pendapatan Peternak Sapi Potong Dan Sapi Bakalan Karapan Di Sapudi Kabupaten Sumenep." *Jurnal JIPT* 1 (3).
- Statistik, Badan Pusat. 2019. "Kota Kupang Dalam Angka 2019." Kupang: Badan Pusat Statistik Kota Kupang.
- Sudjana, N. 2002. "Metode Statistika Penerbit Tarsito." Bandung.
- Tambunan, R D. 2009. "Keempukan Daging Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya." *Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Lampung*.
- Teke, Zakarias, Maria Yasinta Luruk, dan Matheos F Lalus. 2019. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Ayam Broiler Di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada (Analysing Factors Influencing the Request of Broiler Chicken in Bajawa Ngada District)." *Jurnal Peternakan Lahan Kering* 1 (3): 454–62.
- Wijayanto, Nanang, Zaenal Fanani, dan A B Nugroho. 2014. "Analisis Kinerja Finansial Peternakan Broiler Antara Pola Kemitraan Dan Pola Mandiri (Studi Kasus Di Kabupaten Jombang)." *Jurnal Peternakan*.
- Yasmin, Talasi Ruqaya, Wahyu Dyah Prastiwi, dan Migie Handayani. 2017. "Analisis Konjoin Preferensi Konsumen Sayuran Hidroponik

Agrofarm Bandungan Kabupaten Semarang.” *Pertanian 1* (1): 85–93.
Agrisocionomics: Jurnal Sosial Ekonomi