



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN
PETERNAK AYAM POTONG
(Studi Kasus Peternakan Ayam Supadi)**

Sumantri*

** Dosen Jurusan Akuntansi STIE GK Batanghari*

ABSTRAK

Usaha ayam potong telah berkembang pesat di Indonesia, hal ini memberikan keuntungan yang cukup tinggi bagi peternak. Daging ayam menjadi primadona untuk konsumsi masyarakat dikarenakan biayanya yang relatif murah dibandingkan daging sapi dan kambing, pertumbuhan daging ayam sangatlah cepat dibandingkan ternak yang lain. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan peternak ayam potong, untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan peternak ayam potong. Sampel yang digunakan untuk penelitian adalah peternakan ayam milik Bapak Supadi yang merupakan salah satu peternak ayam yang ada di Desa Batin. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2016 sampai Desember 2017 di Desa Batin. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan melakukan pengujian hipotesis. Analisa data yang digunakan adalah rumus pendapatan dan analisis statistik regresi linier sederhana dengan menggunakan satu variabel independen yang meliputi volume penjualan terhadap variabel dependen pendapatan peternak ayam potong milik Bapak Supadi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang peternak ayam potong. Sedangkan kontribusi volume penjualan terhadap pendapatan sebesar 0,4096 atau 40,96 %.

Kata kunci : Volume Penjualan, Pendapatan

ABSTRACT

Poultry business has grown rapidly in Indonesia, this provides a fairly high profit for farmers. Chicken meat is excellent for public consumption because its cost is relatively cheap compared to beef and goat, chicken meat growth is very fast compared to other livestock. The objective of this research is to know the influence of sales volume to broiler farmer income, to know the amount of contribution of sales volume influence to broiler farmer income. The sample used for the research is chicken farm owned by Mr. Supadi

who is one of the chicken breeders in the village of Batin. The study was conducted from October 2016 to December 2017 in Batin Village. The type of research used is quantitative research by testing hypotheses. Analysis of data used is the formula of income and simple linear regression statistical analysis using an independent variable that includes the sales volume of the dependent variable income of chicken farmers owned by Mr. Supadi. The results showed that sales volume significantly influence the income of broiler farmers. While the contribution of sales volume to revenue amounted to 0.4096 or 40,96%.

Keywords: Sales Volume, Income

PENDAHULUAN

Peternakan ayam potong saat ini sudah menjadi primadona dikalangan para pebisnis, karena perolehan keuntungan yang menjanjikan. Apalagi dengan keadaan masyarakat yang sangat sulit saat ini dengan turunnya harga komoditi karet dan sawit diprovinsi Jambi khususnya.

Pembangunan bidang peternakan merupakan bagian dari pembangunan keseluruhan yang bertujuan untuk menyediakan pangan hewani berupa daging, susu, serta telur yang bernilai gizi tinggi, meningkatkan pendapatan, dan dapat menambah devisa serta memperluas kesempatan kerja. Hal inilah yang mendorong pembangunan sektor peternakan sehingga di masa yang akan datang diharapkan dapat memberikan kontribusi yang nyata dalam pembangunan perekonomian bangsa.

Jumlah penduduk yang selalu meningkat dari tahun ke tahun terus diimbangi dengan kesadaran akan arti penting peningkatan gizi dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini berimplikasi pada pola konsumsi makanan terutama protein hewani juga mengalami peningkatan. Jadi, pengembangan subsektor peternakan harus dikembangkan melalui peningkatan populasi ternak dan peningkatan produksi.

Melihat kondisi seperti itu, secara ekonomi, pengembangan usaha ternak ayam broiler di Indonesia khususnya di Provinsi Jambi memiliki prospek bisnis yang menguntungkan karena permintaan yang selalu

bertambah. Hal tersebut dapat berlangsung bila kondisi perekonomian berjalan dengan normal. Lain halnya secara makro, terjadi perubahan-perubahan secara ekonomi yang membuat berubahnya pasar sehingga mempengaruhi permodalan, produksi, dan pemasaran hasil ternak.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk membuat jurnal penelitian yang berjudul "Pengaruh Volume Penjualan terhadap Pendapatan Peternak Ayam Potong (Studi Kasus Peternakan Ayam Supadi).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pengujian hipotesis. "Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui."¹ Pengertian hipotesis penelitian "hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian dinyatakan dalam bentuk pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori. Penelitian yang merumuskan hipotesis adalah penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif."²

Penelitian ini termasuk penelitian Kuantitatif karena menggunakan data-data berupa angka untuk mengetahui pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan peternak ayam potong. Penelitian ini dilakukan di bulan Oktober 2016 sampai Desember 2017, sedangkan tempat penelitian ini adalah di Desa Batin Kecamatan Bajubang Kabupaten Batang Hari. Sampel penelitian ini adalah peternakan ayam

¹ Kasiram Moh, 2009. Metode Penelitian Ilmu Sosial: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. Jakarta: Penerbit Erlangga.Hlm. 149.

² Sugiyono, 2009, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, Bandung : Alfabeta. Hlm. 96.

milik Bapak Supadi yang merupakan salah satu peternak ayam yang ada di Desa Batin

Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan ayam potong, digunakan analisis regresi linear sederhana. “ dinyatakan bahwa regresi linear sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen.”³ Jadi hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya di analisis dengan menggunakan analisis Regresi linear sederhana.

KAJIAN TEORI

1. Metode Peternakan Ayam Potong

Beternak ayam pedaging selain dikonsumsi sendiri tentu juga bisa dijadikan lahan bisnis yang menggiurkan. Ayam yang diutamakan dagingnya biasanya adalah jenis broiler atau sering disebut juga dengan ayam potong. Mengapa tidak bisa dengan ayam kampung? Karena biasanya daging ayam kampung itu lebih sedikit dan agak keras bila dibandingkan dengan ayam potong yang berdaging tebal dan empuk. Oleh karena itu, ternak ayam pedaging dan ayam kampung biasanya berbeda.

Tips Ternak Ayam Pedaging yang Benar

Untuk mendalami usaha ternak ayam pedaging ada beberapa tips yang harus Anda lakukan. Anda harus memperhatikan beberapa cara supaya ayam pedaging bisa menghasilkan daging yang banyak dan tentunya nanti akan menguntungkan bagi Anda. Lalu apa saja tipsnya? Perhatikan beberapa poinnya di bawah ini.

a. Pemilihan Bibit,

Tidak bisa dipungkiri lagi jika ingin mendalami usaha ternak ayam pedaging maka hal yang pertama harus dilakukan adalah memilih bibit unggul. Ayam broiler yang digunakan untuk pedaging biasanya

³ Sugiyono (2011). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif DAN R&D (cetakan ke- 14). Bandung: Alfabeta. Hlm. 243.

mempunyai bentuk tubuh gemuk dan bulat. Lalu bagaimanakah mengetahui bibit unggul tersebut? Pertama adalah memiliki gerak yang aktif, meskipun tubuh ayam pedaging memiliki tubuh yang gemuk dan bulat, ayam yang sehat tentu geraknya aktif. Kemudian yang kedua adalah bulunya mengkilap dan bersih. Ketiga adalah lubang anus serta hidung cukup bersih tidak banyak kotoran. Untuk memperoleh bibit unggul tentunya faktor-faktor di atas tadi harus diperhatikan. Khusus untuk ayam pedaging, Anda harus benar-benar memilih ayam yang benar-benar unggulan supaya daging yang dihasilkan pun juga berkualitas. Pemilihan bibit unggul untuk ternak ayam pedaging pada umumnya memiliki berat 39 gram per ekor untuk ukuran anak ayamnya. Tips memilih bibit unggul di atas semoga bisa membantu Anda dalam mencari ayam broiler yang berkualitas guna dimanfaatkan dagingnya.

b. Pembuatan kandang ayam

Jika Anda berniat untuk ternak ayam pedaging, Anda pun harus menyiapkan kandangnya terlebih dahulu. Kandang ayam broiler tentu berbeda dengan ayam kampung. Mengapa? Karena ayam jenis ini akan diambil dagingnya jadi kebersihan dan pertumbuhannya harus diperhatikan dengan benar.

Untuk kandangnya Anda harus menyiapkan tempat yang luas supaya ayam-ayam bisa bergerak dengan bebas dan aktif. Yang paling terpenting adalah kandang harus mendapatkan sinar matahari dan memiliki ventilasi yang baik. Sangat penting bagi ayam pedaging untuk selalu mendapatkan sinar matahari di pagi hari karena bisa membantu mempercepat pertumbuhan dan menyehatkan ayam-ayam.

Kemudian hal kedua yang harus diperhatikan adalah saluran pembuangan kotoran harus lancar. Kandang ayam broiler sebaiknya diberi alas dari kawat strimin supaya memudahkan kotoran ayam jatuh ke bawah dan tidak tercampur dengan makanan atau pun minumannya nantinya.

Hal ketiga yang harus diperhatikan untuk membuat kandang ternak ayam pedaging selanjutnya adalah suhu udara di dalam kandang harus sesuai

dengan umur. Jangan sampai Anda mencampurkan ayam yang masih anak-anak dengan dewasa menjadi satu kandang karena akibatnya akan fatal.

Suhu kandang pada ayam berumur 1 sampai 17 hari adalah 32-34 derajat celcius, maka dari itu Anda harus menyiapkan lampu-lampu guna menghangatkan suhu kandang mereka. Kemudian untuk ayam berumur 8-14 hari adalah 27-29 derajat, semakin berumur maka suhunya semakin dikurangi. Mengapa itu harus dilakukan untuk kandang ternak ayam pedaging? Karena nantinya bisa memudahkan ayam cepat tumbuh dengan sehat. Ayam yang tumbuh sehat tentunya akan menghasilkan daging yang berkualitas.

c. Pakan ternak

Karena merupakan ayam pedaging maka pakan ternaknya harus diperhatikan dengan baik. Anda harus memberikan pakan ternak yang memiliki banyak nutrisi seperti karbohidrat, lemak, protein dan vitamin. Mengapa? Karena ternak ayam pedaging harus tumbuh sehat dan baik supaya daging yang dihasilkan juga bermutu tinggi.

Daging ayam berkualitas tentu banyak mengandung gizi sehingga bisa bermanfaat untuk manusia nantinya. Khusus pakan ternak ayam broiler yang paling banyak dipakai adalah konsentrat atau BR. Tetapi ada juga pakan lainnya yang bisa diberikan seperti biji-bijian dan bekatul.

Untuk minumannya, usahakan tempat minum setinggi dada ayam dan cucilah tempat minum ayam setiap hari. Hal ini untuk menjaga higienisan air minum pada ayam supaya tidak ada bakteri atau pun cacing di dalamnya. Dengan selalu memperhatikan kebersihan tempat makan dan minum ayam, ayam pun akan terhindar dari penyakit seperti kolera atau berak hijau.

d. Pemberian vaksinasi dan vitamin

Banyak orang yang mengatakan jika ayam broiler dan ayam kampung lebih sehat ayam kampung. Mereka beranggapan bahwa ayam potong itu banyak obatnya dan mengandung lemak jahat. Namun hal

tersebut ada benarnya juga, terkadang ada peternak ayam potong yang selalu memberikan obat supaya ayamnya cepat gemuk.

Tetapi harap diperhatikan, tidak semua peternak ayam pedaging itu memberikan obat tanpa ada maksudnya. Khusus untuk anak ayam yang baru berumur beberapa hari wajib diberikan vaksinasi dan vitamin, hal ini akan membantu anak ayam terhindar dari penyakit dan juga membantu mempercepat pertumbuhan.

Vaksin yang penting diberikan pada anak ayam adalah vaksin ND atau tetelo. Kemudian saat anak ayam berumur 21 hari, berikan vaksin tahap selanjutnya yaitu ND Lasota. Anda pun juga bisa memberikan vitamin antibiotic pada ayam-ayam dewasa supaya staminanya tetap prima. Saat sudah memasuki usia kawin, ayam betina juga bisa dirangsang dengan suplemen tertentu supaya lebih cepat bertelur dan menghasilkan telur banyak. Kemudian Anda juga bisa memberikan suplemen untuk meningkatkan gairah hormon pada ayam jantan.

e. Pemanenan dan pemasaran ayam

Tips terakhir yang harus diperhatikan untuk ternak ayam pedaging adalah mengetahui kapan ayam harus dipanen (diambil dagingnya). Untuk ayam broiler, ada tata caranya memanen yaitu umur ayam harus sudah memasuki usia 35-42 hari, kemudian berat badan ayam pun juga sudah harus melewati 39 gram. Khusus pemasaran ayam, Anda harus segera memasarkan ayam pedaging yang sudah dipanen.

Hal tersebut akan membantu Anda menekan biaya pakan dan menghindarkan ayam dari stress. Anda harus tahu jika ayam potong itu mudah sekali stress, saat akan memasarkan ayam tentu harus menggunakan sarana transportasi, apabila waktu pemasaran tidak diatur dengan baik resiko ayam mati akan sangat merugikan Anda. Ya, ayam yang stress pasti lama-lama akan mati terlebih lagi jika berada di lingkungan yang berbeda dengan biasanya.

Kelima tips ternak ayam pedaging di atas harus Anda perhatikan dengan seksama. Mengapa? Jika ingin mendapatkan keuntungan yang

lebih tentu Anda harus benar dalam merawat ayam pedaging tersebut. Mulai dari pemilihan bibit unggul, pembuatan kandang, pemberian pakan bernutrisi, standar minum yang pas, pemberian vaksin dan vitamin hingga kapan harus dipanen. Semua langkah-langkah di atas wajib Anda ikuti apabila ingin mendapatkan banyak keuntungan dari bisnis beternak ayam potong atau pedaging.

2. Pendapatan Peternak Ayam Potong

a. Pengertian pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh.

“Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi.”⁴ Pendapatan peternak adalah terdiri dari berbagai usaha yang dilakukan sebagai penerimaan dari usaha peternakan yang tenaga kerjanya berasal dari keluarganya sendiri atau masyarakat sekitar. Selain itu para peternak umumnya menggunakan sebagian usaha peternakannya untuk memenuhi keperluan rumah tangga, maka pendapatan peternak merupakan pedoman untuk menilai apakah usaha peternakannya berhasil atau tidak bagi keluarganya sendiri.

⁴ **Sukirno**, Sadono, **2005**. Mikro Ekonomi Teori ... Metode Penelitian Bisnis, Alfabeta, Bandung. Hlm. 37.

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Didalam suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah:

1. Modal Awal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah pendapatan.

2. Lama Usaha

“Lama usaha menimbulkan suatu pengalaman berusaha, pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku.”⁵Seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya.

Lama usaha merupakan ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas suatu pekerjaan dan melaksanakannya dengan baik. Lamanya seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan dalam berdagang yang semakin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang dijaring. Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha maka semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas usaha tersebut.

⁵ Asmie, **Poniwati**. 2008. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang. Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta. Jurnal Ekonomi. www.openpdf.com. Diakses pada 13 Januari 2018.

3. Jam Kerja

Jam kerja merupakan jangka waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Yang dimaksud jam kerja didalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh pedagang pasar tradisional dalam menjajakan barang dagangannya setiap harinya. Jam kerja tergantung pada jenis dagangan yang dijual belikan, kecepatan habis terjual suatu barang dagangan, cuaca dan lainnya yang mempengaruhi jam kerja pedagang.

4. Jenis Kelamin

Jenis kelamin dapat meningkatkan pendapatan, Jenis kelamin didalam usaha berkaitan dengan ketahanan fisik, komunikasi. Laki-laki yang telah menikah produktifitasnya terhadap suatu pekerjaan lebih meningkat sementara perempuan yang telah menikah kebanyakan sebagian waktunya dicurahkan untuk mengurus keluarganya dirumah.

Jenis kelamin dalam usaha juga berkaitan dengan kelincahan dalam menawarkan maupun berkomunikasi kepada konsumen laki-laki cenderung pasif dari pada perempuan dalam berkomunikasi dengan konsumen.

a. Biaya Peternakan

Biaya peternak biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost). Biaya total tetap (TFC) adalah biaya yang *relative* tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Biaya total variabel (TVC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, contohnya biaya untuk tenaga kerja. Tota biaya (TC) adalah jumlah dari biaya total tetap (TFC) dan biaya total variabel (TVC).

b. Volume Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Ada juga pendapat mengenai penjualan yang diantranya dikemukakan oleh Basu Swasta DH “penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.”⁶ Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

b. Tujuan Penjualan

Kemampuan usaha dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila usahanya tidak mampu menjual maka akan mengalami kerugian.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas usaha, oleh karena itu pengusaha perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. “Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut sebagai berikut :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b) Harga produk atau jasa
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

⁶ Basu Swastha DH. (2005). Azas-azas Marketing. Yogyakarta: Liberty.

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

Menurut Efendi Pakpahan “faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum.”⁷

d. Pengertian Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai suatu usaha dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Menurut Kotler “Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.”⁸

PEMBAHASAN

Pendapatan Pedagang Pengumpul Ayam Potong

Ayam potong yang biasa di sebut sebagai ayam pedaging (broiler) adalah ayam ras yang memiliki pertumbuhan sangat cepat di dibandingkan dengan ayam kampung yang baru bisa di jual ketika umur sudah mencapai 2 bulan. Sangat berbeda dengan ayam potong yang bisa di jual atau memiliki daging kurang lebih 2 kg hanya dengan umur 30 hari.

⁷ **Pakpahan, Efendi, 2009.** Volume Penjualan, Jakarta: PT. Bina Intitama Sejahtera.

⁸ Philip dan Gary Armstrong, 2003, Dasar-dasar Pemasaran, Jilid 1, Edisi. Kesembilan, Jakarta, PT. Indeks Gramedia..

Banyak sudah yang menjalankan ayam potong sebagai mata pencaharian utama sebagian kalangan pengusaha di Indonesia. Jatuh bangun dalam usaha ternak ayam pedaging bukan lagi pemandangan asing. Ada orang yang berhasil menjalankan usaha ini. Namun banyak pula yang gulung tikar.

Pendapatan diperoleh setelah penerimaan total dikurangi dengan biaya total. Jadi, tentunya pendapatan sangat dipengaruhi oleh kedua hal tersebut. Apabila nilai yang diperoleh positif maka usaha tersebut memperoleh keuntungan. Sebaliknya, bila nilai yang diperoleh negatif berarti usaha tersebut mengalami kerugian. Hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi yang menyatakan bahwa “pendapatan (keuntungan) merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya.”⁹

Adapun besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang peternak ayam potong di Desa Batin dapat dilihat di tabel 1

Tabel 1. Rata-Rata Pendapatan Peternak ayam potong milik Bapak Supadi (Harga Rata-Rata Rp. 20.000,-)

No. (n)	Keterangan Waktu	Volume penjualan (Ekor/Bulan)	Total Penerimaan (Rp/Bulan)	Total Biaya (Rp./Bln)	Pendapatan (Rp./Bln)
1	Okt-16	5.100	102.000.000	97.000.000	5.000.000
2	Nov-16	4.910	98.200.000	94.500.000	3.700.000
3	Des-16	4.890	97.800.000	93.200.000	4.600.000
4	Jan-17	5.010	100.200.000	95.500.000	4.700.000
5	Feb-17	4.900	98.000.000	94.700.000	3.300.000
6	Mar-17	5.030	100.600.000	96.200.000	4.400.000
7	Apr-17	5.110	102.200.000	98.600.000	3.600.000
8	Mei-17	4.900	98.000.000	93.100.000	4.900.000
9	Jun-17	4.950	99.000.000	94.050.000	4.950.000
10	Jul-17	5.000	100.000.000	95.000.000	5.000.000

⁹ Soekartawi, 2003. Prinsip Ekonomi Pertanian. Rajawali Press. Jakarta.

11	Agu-17	4.890	97.800.000	92.910.000	4.890.000
12	Sep-17	4.700	94.000.000	89.300.000	4.700.000
13	Okt-17	5.050	101.000.000	95.950.000	5.050.000
14	Nov-17	4.750	95.000.000	90.900.000	4.100.000
15	Des-17	4.880	97.600.000	92.350.000	5.250.000
Jumlah		74.070	1.481.400.000	1.413.260.000	68.140.000

Sumber : Peternak ayam potong Supadi

Pada tabel 1, dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan rata-rata pendapatan yang diperoleh peternak berdasarkan volume penjualan yang dilakukan. Semakin besar penampungan yang dimilikinya, maka semakin bertambah pula pendapatan yang dimilikinya.

Pengaruh Volume Penjualan (X) Terhadap Pendapatan (Y)

Nilai koefisien regresi untuk variabel volume penjualan (X) sebesar 95.489,8. Artinya bahwa volume penjualan memberikan pengaruh yang searah, dimana jika volume penjualan bertambah 1 ekor maka pendapatan pedagang pengumpul meningkat Rp. 95.489,8 per bulan dengan asumsi variabel lain tetap. Nilai koefisien korelasi (r) variabel volume penjualan (X) sebesar 0,64 menunjukkan bahwa volume penjualan memiliki keeratan hubungan yang cukup tinggi dan positif terhadap variabel pendapatan pedagang peternak (Y). Nilai koefisien determinannya (r^2) yaitu sebesar 0,4096 yang berarti bahwa parsial kontribusi variabel volume penjualan (X) sebesar 40,96 % terhadap naik turunnya pendapatan pedagang peternak.

Hal ini dikarenakan volume penjualan mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang peternak. Hal ini sesuai dengan pendapat Astuti (2005) yang menyatakan bahwa semakin besar volume penjualan suatu produk, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang peternak. Dengan meningkatnya volume penjualan, maka secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pedagang peternak Ayam.

Pengaruh Volume Penjualan (X) Terhadap Pendapatan Pedagang Pengumpul Ayam Potong

Berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana, faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pengumpul ayam potong di Desa Batin adalah volume penjualan. Maka dapat dibentuk suatu persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$Y = 94659,8 + 830X$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas, maka diperoleh nilai konstanta sebesar 94659,8. Hal ini menunjukkan bahwa jika tidak ada volume penjualan yang dilakukan oleh pedagang peternak, maka pendapatan pedagang peternak akan menurun sebesar Rp. 94.659,8,-. Koefisien regresi volume penjualan (X) sebesar 94.659,8 menyatakan bahwa setiap penambahan 1 ekor volume penjualan akan meningkatkan pendapatan sebesar Rp. 94.659,8,-.

Jadi, jika pedagang atau peternak ayam potong ingin meningkatkan pendapatan usahanya maka ia harus meningkatkan volume penjualan yakni jumlah ayam potong yang akan dijual. Untuk meningkatkan volume penjualan perlu dilakukan upaya dan strategi yang tepat dan efektif. Berikut ini beberapa strategi dalam berbisnis ayam potong untuk meningkatkan volume penjualan ayam potong:

1. Bekerjasama dengan Dinas Kesehatan dalam memberikan vaksin

Hal ini sangat penting demi kesehatan ayam. Ayam adalah hewan yang rentan terhadap penyakit. Untuk menghindari terjangkitnya virus mematikan dan berbahaya seperti virus flu babi atau flu burung. Gejala awal sangat sulit untuk diketahui karena hampir tidak menimbulkan gejala awal. Jika lalai memberi vaksin maka banyak ayam yang mati atau harus di sembelih namun tidak boleh dikonsumsi. Jika di konsumsi bisa menimbulkan kematian pada manusia.

Dengan menjalin kerjasama dengan dinas kesehatan maka akan rutin mendapatkan informasi dan penyuluhan mengenai vaksin. Selain

itu jika sedang maraknya virus ayam-ayam akan terselamatkan dengan sesegera mungkin. Sehingga perusahaan tidak mengalami kebangkrutan. Dengan menjalin kerjasama berarti juga telah membantu program pemerintah.

2. Jalin hubungan yang baik dengan penjual di pasar

Dengan menjalin hubungan yang baik akan menambah pasar penjualan ayam. Jika hubungan baik maka usaha juga akan lancar. Terkadang jika seorang pembeli datang pada salah satu penjual ayam namun bagian ayam yang dicari tidak ada biasanya penjual akan merujuk ke tempat peternakan ayam. Mereka juga membantu perdagangan, sistem ini sama-sama menguntungkan.

Beri harga yang sedikit murah, ingat lebih baik barang habis daripada mendapat keuntungan besar namun barang tidak habis. Karena ayam yang masih segar adalah yang paling diburu. Dari sudah layu dan Anda harus menjual dengan harga miring. Sebenarnya ayam yang membusuk bisa dijual kembali dengan harga yang sangat rendah. Biasanya para pembeli menggunakannya untuk makanan ikan. Alangkah baiknya jika perusahaan memperhatikan pembeli daging yang sudah rusak. Untuk menghindari oknum-oknum yang tidak bertanggung jawab.

5. Jual secara eceran

Jual dengan harga eceran, biasanya para pembeli eceran ini adalah ibu-ibu rumah tangga yang hanya memerlukan sedikit daging saja. Lebih baik menyediakan ayam yang sudah dicabuti bulunya. Atau bisa juga membuka toko yang menjual ayam secara eceran. Dengan begini tidak hanya ayam hidup yang bisa dijual tapi juga ayam yang siap dimasak. Dengan membuka gerai toko, akan mempercepat ayam-ayam terjual.

Umumnya orang yang membeli secara eceran langsung pada tempat pemotongan ayam karena harganya lebih murah daripada membeli di pasar. Terkadang pembeli hanya membeli sayap saja,

paha saja bahkan ada yang membeli bagian dalam ayam seperti ati saja.

6. Tekan biaya operasional perawatan

Biaya operasional bisa ditekan untuk menghindari pembengkakan uang. Untuk vaksin sebaiknya meminta langsung pada dinas kesehatan terkadang akan mendapatkan vaksin gratis. Tapi tidak boleh menggantungkan pada dinas kesehatan, hal yang wajib untuk menyediakan vaksin sendiri dan yang paling penting rutin dalam memberinya. Untuk makanan, ayam adalah pemakan segalanya. Jadi tidak perlu harus memberikan makanan ayam asli, bisa memberikan jagung, sayuran yang tidak layak makan dan lainnya. Fakta membutuhkan 70% biaya operasional dihabiskan untuk makanan ayam.

7. Patok harga yang sedikit lebih rendah

Toko yang menjual dengan harga yang murah selalu diburu oleh pembeli. Sebagai usaha bisa melakukan survei ke beberapa tempat seperti pasar dan tempat penjual ayam potong lainnya. Kumpulkan semua data yang ada lalu pertimbangkan harga penjualan yang akan dipatok. Lebih baik menjual dengan harga sedikit murah namun laris di pasaran daripada menjual dengan harga mahal namun lama untuk laris. Yang terpenting ayam habis dan mencapai target penjualan.

8. Ikuti perkumpulan-perkumpulan peternak ayam

Bergabunglah komunitas perkumpulan ayam baik yang diadakan oleh lembaga maupun swasta. Dengan mengikuti ini akan mendapat banyak informasi mengenai perawatan yang benar dan strategi pemasaran yang baik. Ikuti secara rutin dan jadilah anggotanya. Selain itu juga akan mendapatkan rekan baru yang bisa diajak bekerja sama. Tidak hanya itu saja yang bisa didapatkan, melalui perkumpulan tersebut, informasi terkini akan selalu didapatkan.

9. Rawat ayam dengan baik

Meski hanya ayam tapi jangan sekali-sekali membiarkan ayam begitu saja. Ayam adalah hewan yang mudah stres, jadi perhatikan

kebersihan kandang, makanan yang sehat akan menghasilkan ayam sehat dan perhatikan cuaca apalagi ketika musim hujan. Pastikan ayam tetap hangat dalam cuaca yang dingin. Bisa juga memberi vaksin tambahan agar ayam tidak mudah pilek atau terserang penyakit. Obat cacing juga sangat perlu untuk membunuh cacing yang ada dalam tubuh ayam. Pelajari cara merawat ayam dengan baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan yakni rata-rata pendapatan yang diperoleh pedagang peternak berkisar antara Rp. 3.300.000,- sampai dengan Rp. 5.250.000,- tiap bulan dan. Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang peternak ayam potong di Desa Batin. Dengan kata lain, dengan modal besar maka dapat dipastikan peternak akan mendapatkan keuntungan yang besar pula.

SARAN

Sebaiknya pedagang peternak lebih meningkatkan usaha agar mendapatkan pendapatan yang maksimal dan sebaiknya volume penjualan ayam potong ditingkatkan agar pendapatan pedagang peternak ayam potong juga meningkat. Dengan kata lain untuk meningkatkan keuntungan bagi peternak maka sebaiknya peternak harus menambah jumlah ayam yang dipelihara agar tingkat penjualan semakin meningkat dan keuntunganpun akan diperoleh lebih besar.

Bibliografi

- Akhinayasrin. 2011. *Definisi Perdagangan dan Jenis Pedagang*. [http:// id.shvoong.com](http://id.shvoong.com)_ Diakses pada tanggal 24 September 2011.
- Astuti, 2005. *Skripsi : Pengaruh Nilai Margin Pemasaran Terhadap Pendapatan Pengrajin Gula Kelapa di Desa Karang Duren, Kecamatan Tenganan, Kabupaten Semarang*. Semarang : Universitas Negeri Semarang.

Asmie, Poniwati. 2008. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang. Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta. Jurnal Ekonomi. www.openpdf.com. Diakses pada 13 Januari 2018

Hanafiah, A. M., 2006. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Jakarta: Universitas Indonesia.

<https://amanahp.wordpress.com/2012/04/05/regresi-linier-sederhana/>

<https://gultomhans.wordpress.com/2013/06/10/hipotesis-penelitian-2/>

<http://ternakayam.ptnasa.net/ternak-ayam-pedaging/>

Kasiram Moh, 2009. Metode Penelitian Ilmu Sosial: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Mastaritanova. blogspot.com/2012/09/penelitian-kuantitatif.html

Pakpahan, Efendi, 2009. Volume Penjualan, Jakarta: PT. Bina Intitama Sejahtera.

Philip dan gary Armstrong, 2003, Dasar-dasar Pemasaran, Jilid 1, Edisi Kesembilan, Jakarta, PT. Indeks Gramedia..

Samualson, A. Paul dan William D. Nordhaus, 1996. *Mikroekonomi Edisi Keempat Belas*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Edisi Revisi*. Jakarta: PT.Gajah Grafindo Persada.

Swastha, B., 2000. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: PT. BPFE.

Sukirno, S., 1997. *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta: CV. Raja Grafindo Persada.

Sugiyono, 2009, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, Bandung : Alfabeta. Hlm. 96.

Soekartawi, 2003. Prinsip Ekonomi Pertanian. Rajawali Press. Jakarta.