ANALISIS FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN TELUR PUYUH DI CV SLAMET QUAIL FARM SUKABUMI JAWA BARAT

SKRIPSI

PUTRI SULFIANA SULTAN

1922100047

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS PETERNAKAN
JURUSAN PETERNAKAN
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PANGKAJENE KEPULAUAN
2023

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN TELUR PUYUH DI CV SLAMET QUAIL FARM SUKABUMI JAWA BARAT

SKRIPSI

PUTRI SULFIANA SULTAN
1922100047

Skripsi ini Sabagai Syarat untuk Menyelesaikan Studi pada
Program Studi Agribisnis Peternakan
Jurusan Peternakan
Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan

Telah diperiksa dan disetujui oleh :

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si	**Anita Sari, S.Pd., M.Pd**
NIP. 197611242009122001	NIP.198511152019032008

Mengetahui :

Direktur,	Ketua Jurusan,
Dr. Ir. Darmawan, M.P.	**Dr. Ir. Ahmad Wadi, M.Agr. Sc**
NIP. 196702021998031002	NIP.196607151992031003

Tanggal Lulus : 7 Agustus 2023

Dipindai dengan CamScanner

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

Judul	: Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Telur Puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi Jawa Barat
Nama	: Putri Sulfiana Sultan
Nim	: **1922100047**
Program Studi	: Agribisnis Peternakan
Jurusan	: Peternakan

Menyetujui, Tim Penguji:

1. Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si (.....)
2. Anita Sari, S.Pd., M.Pd (.....)
3. Dr. Ir. Harifuddin, M.Si (.....)
4. Subhan Effendi, SE., M.Si (.....)

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si
NIP. 197611242009122001

Dipindai dengan CamScanner

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul Analisis Faktor-Faktor yang Mempengerahui Penjualan Telur Puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi Jawa Barat ini benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun dalam bentuk apapun, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pangkep, Agustus 2023

Yang menyatakan

Putri Sulfiana Sultan

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah Subehanahu Wata'ala yang berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Telur Puyuh di CV Slamet Quil Farm Sukabumi Jawa Barat"**. Tujuan penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan ujian seminar usulan penelitian dalam tahapan memperoleh gelar Sarjana Sains Terapan Program Studi Agribisnis Peternakan Jurusan Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan. Mengingat keterbatasan pengetahuan, pengalaman dan kemampuan penulis, skripsi ini tidak luput dari kekurangan dan belum sempurna, namun penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dalam menyelesaikan tahapan ujian seminar.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah memberi dukungan dalam penulisan skripsi, ucapan terimakasih sebesar-besarnya ini saya tujukan kepada :

1. Dr. Alima Bachtiar Abdullahi, S.Pt., M.Si sebagai pembimbing I sekaligus Ketua Program Studi Agribisnis Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan.
2. Anita Sari, S.Pd., M.Pd selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan serta saran dalam penyelesaian proposal ini.
3. Dr. Ir. Ahmad Wadi, M.Agr. Sc. selaku Ketua Jurusan Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
4. Dr. Ir. Darmawan, MP. Selaku Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene dan Kepulauan.
5. Dr. Ir. Darmawan, MP. Selaku Direktur Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene dan Kepulauan.
6. Para Dosen, Teknisi, dan Staf Administrasi Program Studi Agribisnis Peternakan Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene dan Kepulauan yang

telah membekali ilmu kepada penulis selama aktif mengikuti kegiatan akademik.

7. Seluruh rekan-rekan yang telah membantu penulis khususnya teman-teman kelas seperjuangan Agribisnis Peternakan Angkatan Ketiga dan seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih penulis ucapkan untuk segala bentuk bantuan, nasehat dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.

Atas semuanya itu, penulis tidak dapat membalasnya dalam bentuk apapun selain ucapan terima kasih. Hanya doa yang penulis panjatkan Kehadirat Allah SWT, sekiranya segala bimbingan serta bantuan yang penulis terima, Allah jualah yang akan membalasnya. Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis ajukan tulisan ini dengan harapan dapat bermanfaat bagi siapa saja yang memerlukannya. Semoga Allah SWT senantiasa memberkati kita semua.

Pangkep, Agustus 2023

Putri Sulfiana Sultan

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL i
LEMBAR PENGESAHAN ii
LEMBAR PERSETUJUAN iii
LEMBAR PERNYATAAN iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vii
DAFTAR TABEL ix
DAFTAR GAMBAR x
DAFTAR LAMPIRAN xi
ABSTRAK xii
ABSTRACK xiii
I. PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang 1
1.2. Rumusan Masalah 3
1.3. Tujuan Penelitian 3
1.4. Manfaat Penelitian 4
1.5. Hipotesis 4
II. TINJAUAN PUSTAKA 5
2.1 Landasan Teori 5
A. Burung Puyuh 6
B. Telur Puyuh 7
C. Faktor-Faktor Penjualan Telur Puyuh 8
1. Jumlah Produksi 8
2. Jumlah Pembeli 9
3. Harga Jual 10
2.2 Penelitian Terdahulu 11
2.3 Kerangka Konseptual 13
III. METODOLOGI PENELITIAN 15
3.1 Waktu dan Tempat 15
3.2 Metode Pengambilan Data 15
3.3 Jenis dan Sumber Data 15
3.4 Teknik Pengumpulan Data 16
3.5 Teknik Analisis Data 17
3.6 Definisi Operasional 20
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN 21
4.1 Gambaran Umum Lokasi 21
4.2 Karasteristik Responden 22
A. Umur Responden 22

B. Tingkat Pendidikan Responden.....23
C. Jabatan Responden.....24
D. Jenis Kelamin Responden.....24
4.3 Deskripsi Variabel Penelitian.....25
A. Variabel Penjualan (Y).....25
B. Variabel Jumlah Produksi (X1).....27
C. Jumlah Pembelian (X2).....29
D. Harga Jual (X3).....31
4.4 Asumsi Klasik.....33
A. Uji Normalitas.....33
B. Uji Multikolinearitas.....34
C. Uji Heteroskedastisitas.....35
4.5 Uji Hipotesis.....36
A. Uji t (Pengaruh Parsial).....36
B. Uji F (Pengaruh Simultan).....38
C. Uji Determinasi.....39
4.6 Pembahasan.....41
A. Jumlah Produksi (X1).....41
B. Jumlah Pembeli (X2).....42
C. Harga Jual (X3).....42
V. KESIMPULAN DAN SARAN..... 44
5.1. Kesimpulan..... 44
5.2. Saran..... 44
DAFTAR PUSTAKA..... 45
LAMPIRAN..... 42

DAFTAR TABEL

No. Hal

4.1. Jumlah Penjualan Tahun 2022 26
4.2. Jumlah Produksi Tahun 2022 28
4.3. Jumlah Pembeli Tahun 2022 30
4.4. Harga Jual (Rupiah) Tahun 2022 32
4.5. Hasil Uji Normalitas.....33
4.6. Hasil Uji Multikolinearitas.....34
4.7. Hasil Uji Pengaruh Persial Setiap Faktor 36
4.8. Hasil Uji Simultan Keseluruhan Faktor 39
4.9. Hasil Uji Determinasi.....39
4.10. Analisa Regresi Linear Berganda.....40

DAFTAR GAMBAR

No. Hal

2.1. Kerangka Konseptual 14
4.1 Umur Pegawai CV Slamet Quail Farm Sukabumi 22
4.2 Tingkat Pendidikan Pegawai CV Slamet Quail Farm Sukabumi 23
4.3 Jabatan Pegawai CV Slamet Quail Farm Sukabumi 24
4.4 Jenis Kelamin Pegawai CV Slamet Quail Farm Sukabumi 24
4.5 Rata-Rata Jumlah Penjualan 27
4.6 Rata-Rata Jumlah Produksi 28
4.7 Rata-Rata Jumlah Pembeli 31
4.8 Hasil Uji Heteroskedastisitas 37

DAFTAR LAMPIRAN

No. Hal

1. Kuisioner Penelitian.....50
2. Responden.....53
3. Perhitungan Excell.....54
4. Hasil Olah Data SPSS.....55
5. Dokumentasi Wawancara.....58
6. Riwayat Hidup.....61

ABSTRAK

PUTRI SULFIANA SULTAN, 192210007 Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Telur Puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi Jawa Barat. Dibimbing oleh Alima Bachtiar Abdullahi dan Anita Sari.

Puyuh petelur memiliki potensi yang sangat besar untuk dikembangkan seiring dengan semakin meningkatnya konsumsi telur puyuh. Burung puyuh menghasilkan produk konsumsi telur dan daging. Salah satu perusahaan agribisnis burung puyuh di Jawa Barat adalah CV Slamet Quail Farm (CV SQF). Berdasar dari hal tersebut, maka dilakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan telur puyuh dengan tujuan: (1) untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan telur puyuh, (2) untuk mengetahui pengaruh simultan dari faktor jumlah produksi, jumlah pembeli, dan harga jual terhadap penjualan telur puyuh, (3) untuk mengetahui besaran pengaruh terhadap faktor-faktor penjualan telur puyuh. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari–Maret 2023 di CV Slamet Quail Farm Sukabumi yang berlokasi di Kampung Cilangkap, Kelurahan Cikembar, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah melakukan survey, observasi, wawancara, dokumentasi dan kuisioner. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah bersifat kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan uji regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsail faktor jumlah produksi, jumlah pembeli dan harga jual memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan telur puyuh, secara simultan bahwa faktor jumlah produksi, jumlah pembeli dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap faktor penjualan telur puyuh karena nilai signifikan yang diperoleh $0.001 < 0.05$. Maka faktor-faktor tersebut secara bersama-sama memberikan pengaruh positif bagi penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi, Jawa Barat. Besaran pengaruh yang diberikan oleh keseluruhan faktor tersebut yaitu sebesar 52,7% terhadap penjualan telur burung puyuh. Sedangkan 47,3% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini.

Kata kunci: *burung puyuh, penjualan, strategi, telur puyuh*

ABSTRACT

PUTRI SULFIANA SULTAN, 192210007 Analysis of Factors Affecting Quail Egg Sales at CV Slamet Quail Farm Sukabumi Jawa Barat, Supervised by Alima Bachtiar Abdullahi and Anita Sari.

Laying quail has enormous potential to be developed in line with the increasing consumption of quail eggs. Quails produce egg and meat consumption products. One of the quail agribusiness companies in West Java is CV Slamet Quail Farm (CV SQF). Based on this, a study was conducted on the factors affecting quail egg sales with the objectives: (1) to determine the factors affecting quail egg sales, (2) to determine the simultaneous effect of the factors of production amount, number of buyers, and selling price on quail egg sales, (3) to determine the amount of influence on the factors of quail egg sales. This research was conducted in February-March 2023 at CV Slamet Quail Farm Sukabumi located in Cilangkap Village, Cikembar Village, Sukabumi Regency, West Java. Data collection techniques used in this study were surveys, observations, interviews, documentation and questionnaires. The data analysis technique used in this research is qualitative and quantitative using multiple linear regression tests. The results showed that in parsail factors the amount of production, the number of buyers and the selling price had a significant influence on the sale of quail eggs, simultaneously that the factors of the amount of production, the number of buyers and the selling price had a significant effect on the sales factor of quail eggs because the significant value obtained was 0.001 <0.05. So these factors together have a positive influence on quail egg sales at CV Slamet Quail Farm Sukabumi, West Java. The magnitude of the influence exerted by all these factors is 52.7% on quail egg sales. While 47.3% is influenced by other factors outside this study.

Keywords: ***quail, sales, strategy, quail eggs***

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Potensi perkembangan komoditas peternakan menjadi salah satu alasan untuk sektor peternakan menjadi sumber pertumbuhan ekonomi. Sektor peternakan memiliki pengaruh yang cukup besar dalam pemenuhan pangan dan gizi masyarakat, terutama kebutuhan protein hewani. Subsektor ini memiliki berbagai peran penting, antara lain sebagai sumber pendapatan, sumber protein hewani berupa daging, telur dan susu dari ternak, sumber pupuk, dan penunjang penyerapan tenaga kerja. Hal ini seiring dengan pertumbuhan penduduk dan meningkatnya kesadaran masyarakat akan konsumsi makanan bergizi. Pengembangan usaha perunggasan khususnya peternakan burung puyuh merupakan salah satu usaha yang menjanjikan akan membawa perekonomian masyarakat ke arah yang benar (Dinas Peternakan, 2015).

Burung puyuh merupakan salah satu jenis ternak unggas yang memiliki potensi untuk dikembangkan dan ditingkatkan produksinya. Pertumbuhan usaha peternakan burung puyuh membutuhkan bibit yang cukup kualitas dan kuantitasnya untuk menjamin keberlangsungan usaha. Bibit merupakan salah satu sarana produksi yang penting dalam peternakan. Pemeliharaannya belum intensif dibandingkan dengan peternakan ayam ras, namun peternakan puyuh menjadi salah satu kegiatan usaha alternatif yang cukup potensial (Anugrah *et al*. 2009).

Puyuh menghasilkan dua produk, daging dan telur. Produksi daging burung puyuh masih sedikit dibandingkan unggas lainnya karena masih sedikit peternak yang menjadikan burung puyuh sebagai pedaging karena burung puyuh masih digunakan untuk produksi telur dan daging burung puyuh hanya diproduksi saat burung puyuh mencapai umur *afkir*. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan daging puyuh belum terpenuhi dimana permintaan daging puyuh semakin meningkat. Menurut Wuryadi (2016), permintaan daging burung puyuh di Jawa mencapai 1 juta per bulan. Sedangkan untuk tingkat produksi telur puyuh tidak kalah dengan unggas lainnya, karena burung puyuh sendiri memiliki kemampuan tingkat produksi telur yang tinggi.

Puyuh petelur memiliki potensi yang sangat besar untuk dikembangkan karena konsumsi telur puyuh semakin meningkat. Kandungan protein dan lemak telur puyuh sangat baik dibandingkan dengan unggas lainnya. Tinggi protein dan rendah lemak, sangat cocok untuk pertumbuhan anak. Telur puyuh kaya akan protein dan vitamin B, yang sangat bermanfaat untuk kesehatan otak. Telur burung puyuh merupakan telur yang berukuran kecil, bercorak, dan rasanya enak. Umumnya masyarakat mengetahui puyuh sebagai unggas liar yang memanfaatkan kebun, sawah, dan hutan sebagai habitatnya, burung ini jarang terbang, namun bisa dikatakan tidak banyak yang mengetahui bahwa burung puyuh ini dapat diternakkan dengan mudah, bahkan menjadi ladang usaha bagi peternak kecil (Anwar, 2012). Pada tingkat harga tertentu, jika harga jual telur puyuh terlalu tinggi maka penjualan akan menurun, sedangkan jika harga jual telur puyuh terlalu rendah maka keuntungan peternak akan berkurang. Hal ini menyebabkan bahwa cara penetapan harga jual telur puyuh sangat penting untuk memaksimalkan keuntungan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta untuk memperoleh penjualan pasar yang besar dan mengatasi persaingan.

Menurut Henry Simamora dalam (Supramono, 2015) disebutkan bahwa penjualan merupakan pendapatan lazim perusahaan dan dapat didefinisikan sebagai jumlah kotor yang dibebankan kepada pembeli atas barang dan jasa. Sedangkan (Mankiw *et al.,* 2012) menyebutkan bahwa pendapatan total sama dengan P X Q, yang dimana harga produk satuan dikalikan jumlah produk yang dijual.

CV Slamet Quail Farm merupakan usaha pembibitan dan produksi telur serta daging puyuh terbesar di Jawa Barat. CV Slamet Quail Farm memiliki kegiatan yaitu *Breeder* (pembibitan puyuh), *Grand Parents Stok* (GPS), *Parent Stok* (PS), dan *Final Stok* (FS), penjualan sapronak, telur komsumsi, telur tetas. Selain itu CV Slamet Quail Farm menjadi tempat pelatihan wirausaha puyuh serta membina pesantren dengan memenuhi kebutuhan telur para santri dengan memberi nama pesantren santri mandiri. CV Slamet Quail Farm dapat dikatakan sebagai suatu usaha agribisnis yang lengkap, dimulai dari pengadaan sarana

produksi, budidaya, pengolahan, hingga pemasaran dan didukung oleh berbagai jasa layanan pendukung. Penjualan telur dan daging puyuh selalu 90% sepenuhnya diserap pasar dan dijual ke agen yang sudah memesan. Sisanya 10% dari persediaan diserap oleh konsumen langsung di dekat lokasi perusahaan dan barang sapronak dijual sesuai pesanan pemesan (Wuryadi, 2016).

Berdasarkan dari hal tersebut maka dilakukan penelitian tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruh penjualan telur puyuh yang ada di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.
2. Bagaimana pengaruh simultan dari faktor jumlah produksi, jumlah pembeli dan harga jual terhadap penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.
3. Bagaimana besaran pengaruh terhadap faktor-faktor penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.
2. Untuk mengetahui pengaruh simultan dari faktor jumlah produksi, jumlah pembeli, dan harga jual terhadap penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.
3. Untuk mengetahui besaran pengaruh terhadap faktor-faktor penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Sebagai bahan informasi kepada peternak mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan telur puyuh agar semua potensi termanfaatkan secara tepat serta menambah wawasan bagi para pembaca dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.
2. Bagi penulis diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam melakukan penelitian.
3. Sebagai bahan kajian, sumber referensi dan pengembangan lebih lanjut bagi penelitian mengenai puyuh petelur.

1.5 Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan awal yang bersifat sementara dan akan dibuktikan setelah data di peroleh. Berikut adalah beberapa hipotesis:

a. H0 : Tidak ada pengaruh simultan jumlah produksi, jumlah pembeli dan harga jual terhadap penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.
b. H1 : Ada pengaruh simultan jumlah produksi, jumlah pembeli dan harga jual terhadap penjualan telur puyuh di CV Slamet Quail Farm Sukabumi.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

A. Burung Puyuh

Taksonomi zoology puyuh sebagai berikut:

Kingdom : *Anomalia*

Filum : *Chordata*

Kelas : *Aves*

Ordo : *Galliformis*

Famili : *Phasianidae*

Subfamili : *Phasianidae*

Genus : *Cortunix*

Spesies : *Cortunix-coturnix-japonica*

Burung puyuh merupakan salah satu komoditas unggas yang telah banyak dikembangkan dan dibudidayakan secara luas sebagai sumber protein hewani dari produksi telur dan dagingnya. Populasi burung puyuh (*Coturnix-Coturnix Japonica*) di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya, berdasarkan data Dirjen Peternakan dan Kesehatan Hewan (2016) populasi burung puyuh di Indonesia pada tahun 2014 sebanyak 12.5 juta ekor, tahun 2015 sebanyak 12.6 juta ekor dan pada tahun 2016 sebanyak 12.9 juta ekor. Perkembangan populasi puyuh terbesar di Jawa Barat pada tahun 2011-2015 berasal dari Kabupaten Sukabumi. Pada tahun 2012 mengalami penurunan, penurunan populasi ini disebabkan karena gagalnya menjalankan usaha peternakan puyuh yang mengakibatkan berkurangnya jumlah peternak. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain rendahnya kemampuan dan wawasan peternak dalam beternak puyuh yang baik, rendahnya pengadaan sarana dan prasarana produksi, rendahnya manajemen pemeliharaan dan rendahnya kemampuan peternak dalam menerapkan strategi pemasaran. Selain itu, dari tahun 2013 hingga 2015, jumlah burung puyuh terus meningkat.

Burung puyuh merupakan burung dengan siklus hidup yang relatif singkat, tingkat metabolisme yang tinggi serta pertumbuhan dan perkembangan yang

sangat cepat (Radhitya, 2015). Burung puyuh merupakan burung darat yang bertubuh kecil dan berekor pendek, memiliki kemampuan lari, terbang cepat namun jarak pendek, dan membangun sarang diatas permukaan tanah (Lokapirnasari, 2017).

Jenis burung puyuh yang dibudidayakan di Indonesia antara lain *Coturnix Coturnix Japonica, Arborophila Javanica, Turnic Susciator dan Rollus Roulroul,* yang dipelihara sebagai burung hias karena jambulnya yang indah berwarna merah cerah. Burung puyuh *Coturnix Coturnix Japonica* dapat memproduksi telur pada usia 42 hari, sebanyak 250-300 butir telur dapat dihasilkan burung puyuh dalam waktu satu tahun, konsumsi pakan burung puyuh 20 gram untuk satu ekor burung puyuh dalam satu hari (Listiyowati *et al.,* 2009). Burung puyuh jantan dewasa dapat mencapai bobot 117 gram sedangkan puyuh betina dewasa dapat mencapai bobot 143 gram (Slamet, 2014).

Ternak puyuh mempunyai tiga fase pemeliharaan yaitu fase *starter*, fase *grower* dan fase *layer*. Fase *starter* terhitung sejak telur puyuh menetas hingga berumur 21 hari, kegiatan pemeliharaan pada fase ini harus dilakukan dengan benar karena fase ini merupakan fase kritis bagi puyuh. Fase *grower* disebut juga puyuh dara, pada fase ini puyuh berumur 21-31 hari atau pra-produksi, puyuh *grower* sudah bisa menyesuaikan diri dengan lingkungannya sehingga angka kematian pada fase ini lebih rendah jika dibandingkan dengan fase starter. Fase *layer* merupakan masa ketika puyuh mulai menghasilkan telur jumlah telur yang dihasilkan akan terus meningkat secara bertahap dan kontinu hingga puncak produksi. Setelah itu, produksi telur puyuh akan menurun secara perlahan hingga puyuh diafkir.

Fase pertumbuhan meliputi pembentukan jaringan-jaringan seperti otot, tulang, jantung otak, dan alat reproduksi. Pembentukan jaringan- jaringan yang menyebabkan pertambahan bobot, bentuk, dan komposisi tubuh terjadi pada proses pertumbuhan (Widyastuti *et al.,* 2014). Produksi telur pertama lebih rendah dari produksi telur berikutnya dalam siklus yang sama. Puncak produksi telur pada burung puyuh mencapai 98,5% pada umur 4-5 bulan (Kaselung *et al.,* 2014).

B. Telur Puyuh

Telur merupakan bahan makanan yang sempurna karena mengandung zat gizi yang cukup seperti protein, lemak, vitamin dan mineral yang sangat dibutuhkan oleh makhluk hidup (Kementerian Pertanian, 2010). Telur mengandung protein yang berkualitas tinggi karena mengandung komposisi asam amino esensial yang lengkap, sehingga telur dijadikan sebagai tolok ukur penentuan kualitas protein berbagai bahan pangan (Wardana, 2010). Telur adalah zat yang diproduksi sendiri pada ternak yang membentuk organisme baru atau kehidupan baru. Selain terbungkus cangkang keras untuk perlindungan, telur juga dilengkapi dengan komponen makanan yang lengkap (Kosanke, 2019). Beberapa faktor yang mempengaruhi bobot telur puyuh adalah konsumsi pakan, suhu lingkungan, genetika, kandungan nutrisi dalam pakan, umur, waktu produksi dan produksi telur pertama.

Produksi telur puyuh meningkat pesat setelah bertelur pertama hingga produksi puncak tercapai selama beberapa minggu. Puyuh mulai bertelur antara umur 35–42 hari dan dapat menghasilkan 250–300 butir telur dalam waktu satu tahun (Ratriyanto, 2018). Produksi telur ditentukan oleh jumlah telur dalam satu hari yang berurutan dan pada saat tidak terjadi istirahat bertelur.

Telur yang baru dikeluarkan dari induknya mempunyai daya simpan pendek diletakkan di udara terbuka pada suhu ruangan, umur simpannya sangat singkat, dan telur tersebut hanya dapat disimpan sekitar 10-14 hari. Telur akan mengalami perubahan arah kerusakan, seperti penguapan air melalui pori-pori cangkang telur yang mengakibatkan penurunan berat telur, perubahan komposisi kimia, dan pengenceran isi telur (Cornelia, *et al.*, 2014).

Telur mempunyai kualitas yang dapat berubah karena adanya perlakuan yang diberikan seperti penyimpanan dan pemanasan. Telur akan mengalami perubahan kualitas seiring dengan lamanya penyimpanan. Semakin lama waktu penyimpanan akan mengakibatkan terjadinya banyak penguapan cairan di dalam telur dan menyebabkan kantung udara semakin besar (Fitrah *et al*., 2018).

C. Faktor–Faktor Penjualan Telur

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan telur puyuh adalah sebagai berikut:

1. Jumlah Produksi

Burung puyuh betina bertelur pada umur 42 hari. Penurunan produksi telur terjadi pada umur 14 bulan produktivitas, dan produktivitas bertelur berhenti setelah burung puyuh 30 bulan. Produktivitas telur burung puyuh relatif tinggi yaitu 250-300 butir/tahun dan biaya produksi yang lebih murah (Subekti *et al.*, 2013). Faktor-faktor yang mempengaruhi produksi burung puyuh yaitu pakan, tata laksana, bibit, persaingan antar pejantan mengawini betina dan konsumsi ternak. Konsumsi protein dan ransum sangat mempengaruhi produksi telur (Sadiyah *et al.*,2016).

Pakan adalah campuran dari berbagai macam bahan organik dan anorganik yang memiliki kandungan zat-zat yang diperlukan unggas untuk pertumbuhan, perkembangan dan reproduksi yang optimal (Kosanke, 2019). Pakan adalah campuran bahan pakan ternak dalam bentuk konsentrat, yaitu proses fermentasi anaerobik (tertutup, kedap air, sinar matahari) sehingga nutrisi sesuai dengan kebutuhan berat badan. Frekuensi pemberian pakan akan mempengaruhi penampilan, produksi dan penghematan pakan sehingga pakan yang diberikan dapat lebih efisien (Armen *et al*., 2013). Pakan ini membantu proses pertumbuhan ternak. Hal ini dikarenakan produksi sangat bergantung pada kualitas pakan yang berdampak positif bagi perusahaan untuk menghasilkan produk yang baik.

Pakan untuk puyuh petelur harus memenuhi kualitas dan kuantitas pakan agar tidak mempengaruhi produksi telur. Nutrisi pakan juga harus memenuhi kebutuhan hidup puyuh petelur. Protein merupakan salah satu komponen terpenting dalam pakan yang berimbas langsung pada pertumbuhan badan dan reproduksi ternak (Permatahati *et al*., 2018). Kandungan protein, terutama bagian asam amino yang terdapat didalamnya mampu mempengaruhi komponen sistem imun yang berhubungan dengan kesehatan burung puyuh (Abbasi *et.al*., 2014).

Untuk mengatasi cekaman panas pada pakan unggas petelur, pakan harus dikontrol sesuai dengan zona termonetral untuk mengurangi dampak cekaman

panas pada puyuh petelur. Pakan merupakan faktor yang terpenting dalam keberlangsungan pemeliharaan puyuh petelur sehingga jumlah pakan yang tercukupi dapat memenuhi kebutuhan energi untuk kebutuhan pokok, pembentukan jaringan-jaringan sehingga terjadi proses pertumbuhan dan produksi telur (Widyastuti *et al*., 2014).

2. Jumlah Pembeli

Pembeli adalah orang atau pihak yang dilayani kebutuhannya. Pembelian telur puyuh dilakukan untuk dikonsumsi oleh konsumen. Telur puyuh adalah salah satu jenis bahan pangan yang dibeli konsumen untuk memenuhi kebutuhan protein dan gizi. Harga mempengaruhi konsumen dalam membeli telur puyuh karena berdasarkan hukum permintaan yaitu apabila harga semakin tinggi membuat konsumen mengurangi jumlah dalam membeli telur puyuh. Konsumen melakukan pembelian untuk memuaskan kebutuhannya. Konsumen akan memenuhi semua yang diperlukan oleh tubuhnya agar tidak kekurangan apapun karena tubuh sehat akan memudahkan konsumen dalam beraktivitas (Nasution, 2001).

Telur adalah bahan yang sangat akrab dalam kehidupan sehari-hari. Telur juga berperan dalam berbagai jenis pengolahan makanan. Telur adalah sumber protein yang relatif murah dan tersedia pedagang keliling, pasar tradisional dan supermarket dapat ditemukan dipasar. Semua jenis telur diperdagangkan dan dikonsumsi oleh manusia, mulai dari telur ras, telur itik, telur puyuh, telur penyu dan telur ikan. Keputusan untuk membeli produk telur sangat mempengaruhi perilaku konsumen, yaitu tindakan yang diambil oleh individu, komunitas, kelompok atau organisasi dalam proses pengambilan keputusan mereka untuk memperoleh dan menggunakan barang atau jasa ekonomi yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan.

Menurut Simamora (2004), perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi: usia, pekerjaan, gaya hidup, kepribadian, motivasi, persepsi, pembelajaran, kepercayaan dan sikap. Sedangkan faktor eksternal meliputi: budaya, keluarga, kelompok acuan, kondisi lingkungan, kegiatan pemasaran perusahaan dan keadaan. Pembelian telur puyuh sangat

dipengaruhi oleh faktor informasi seperti produk, harga, kualitas, lokasi dan promosi, karena merupakan faktor pendukung untuk mendongkrak penjualan telur.

Kriteria evaluasi yang paling penting adalah kriteria kualitas, diikuti dengan harga, dan terakhir promosi. Kualitas sangat penting saat mengkonsumsi produk telur dan konsumen mempertimbangkan manfaat yang umumnya mereka terima. Oleh karena itu, kualitas produk menentukan apakah konsumen akan memberikan reaksi negatif atau positif (Marimin, 2004).

3. Harga Jual

Harga merupakan salah satu unsur terpenting dari utama bagi perusahaan dalam menentukan atau melaksanakan strategi pemasaran dalam upaya untuk meningkatkan penjualan. Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Penetapan harga pokok penjualan terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan turun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh para pelaku usaha. Dalam hal ini penetapan harga pokok penjualan telur puyuh juga menjadi sangat penting bagi peternak. Harga salah satu penentu keberhasilan suatu usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh peternak dari penjualan produknya. harga salah satu yang diperhatikan konsumen saat melakukan pembelian. Sebagian konsumen bahkan mengidentifikasikan harga dengan nilai. Pramandiri (2017), harga merupakan komponen utama dari kepuasan konsumen. Mugiati dan Sihombing (2016) dalam jurnalnya mendefinisikan harga jual yaitu jumlah uang atau barang yang dibutuhkan untuk mendapatkan barang atau jasa.

Menetapkan harga memang mudah. Tetapi menetapkan harga yang tepat itu persoalannya. Banyak faktor yang perlu dipertimbangkan dan banyak pihak yang berkepentingan dengan harga. Bagi perusahaan, harga jelas mempengaruhi keuntungan.

Jumlah yang diminta biasanya berbanding terbalik dengan harga jualnya, yaitu semakin tinggi harga maka semakin rendah jumlah yang diminta, begitu pula sebaliknya. Oleh karena itu, jika produsen ingin meningkatkan keputusan

pembelian yang dilakukan oleh pembeli, produsen perlu memahami kepekaan konsumen terhadap harga, karena setiap konsumen memiliki kepekaan harga yang berbeda. Setiap kali konsumen melakukan pembelian, mereka berharap harga yang ditetapkan oleh produsen akan terjangkau dan sesuai dengan keinginan mereka sendiri yaitu harga yang murah. Oleh karena itu keinginan konsumen untuk membeli produk sangat dipengaruhi oleh harga, sehingga harga memainkan dua peran utama dalam proses pengambilan keputusan pembeli yaitu fungsi alokasi harga dan fungsi informasi harga (Tjiptono, 2008).

2.2 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini, penelitian terdahulu akan dimanfaatkan oleh peneliti sebagai sumber rujukan, tolak ukur, bahan perbandingan, referensi dan penguat dalam menyelesaikan peneliti dan berkontribusi dalam memutuskan metode yang sistematis untuk penyusunan penelitian. Diantaranya sebagai berikut :

1. Andi Azizah Nur Fitriah (I31109001) 2013 yang berjudul "Pengaruh Harga Jual dan Lokasi Terhadap Volume Penjualan Telur Itik di Kota Makassar".

   Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dan kontribusi harga jual dan lokasi terhadap volume penjualan telur itik di Kota Makassar. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai dengan Juni tahun 2013. Tempat Penelitian berada di Kota Makassar. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan melakukan pengujian hipotesis (eksplanatori). Populasi dalam penelitian ini adalah semua pedagang telur itik yang terdapat di beberapa pasar di Kota Makassar sebanyak 96 pedagang telur itik, untuk menentukan besarnya jumlah sampel digunakan rumus Slovin. Alat analisa data yang digunakan adalah statistik inference yang bertujuan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan Regresi Linier Berganda dengan variabel dummy.

   Dari persamaan regresi Linear Berganda diperoleh nilai koefisien regresi yaitu untuk variabel harga jual (X1) dan Lokasi (X2) terhadap volume penjualan (Y) memiliki pengaruh negatif, artinya setiap kenaikan nilai variabel harga jual dan lokasi maka akan menyebabkan penurunan volume penjualan telur itik. Kesimpulan dari penelitian ini adalah harga jual dan loaksi

berpengaruh nyata terhadap volume penjualan telur itik di Kota Makassar dan besarnya kontribusi pengaruh variabel harga jual dan lokasi terhadap volume penjualan telur itik adalah 69,9% dan sisanya 30,1% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

2. Brando Musa *et al.,* 2018 yang berjudul "Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Lokasi Terhadap Omzet Penjualan Telur Ayam Pada Pt. Pandu Prima Manado".

   Tujuan penelitian ini adalah untuk mengatahui pengaruh produk, harga, promosi dan lokasi secara simultan terhadap omzet penjualan produk telur ayam pa da PT. Pandu Prima Manado. Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian assosiaf dengan Teknik analisis data regresi linier berganda. Teknik pengumpulan data menggunakan kusioner penelitian.

   Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Secara parsial Produk berpengaruh signifikan terhadap Penjualan pada PT. Pandu Prima Manado, (2) Secara parsial Harga berpengaruh signifikan terhadap Penjualan pada PT. Pandu Prima Manado, (3) Secara parsial Promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap Penjualan pada PT. Pandu Prima Manado, (4) secara parsial Lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap Penjualan pada PT. Pandu Prima Manado dan (5) Secara simultan Produk, Harga, Promosi dan Lokasi berpengaruh signifikan terhadap Penjualan pada PT. Pandu Prima Manado harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian telur ayam.

3. Nursida *et al,*. 2019 yang berjudul "Analisis Beberapa Faktor yang Berpengaruh terhadap Volume Penjualan Telur Ayam Raspada PT. Manuntung Raya, Balikpapan Utara"

   Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh produksi telur, harga jual, dan jumlah pembeli baik secara simultan maupun secara parsial terhadap volume penjualan telur di PT. Manuntung Raya. Penelitian ini dilaksanakan pada bulanApril sampai Juni 2019di PT. Manuntung Raya, Balikpapan Utara. Data yang digunakan adalah data runtun waktu tahun 2016-2018. Analisis data yang digunaka adalah statistik deskriptif dan regresi linear berganda. Data diolah menggunakan software SPSS.

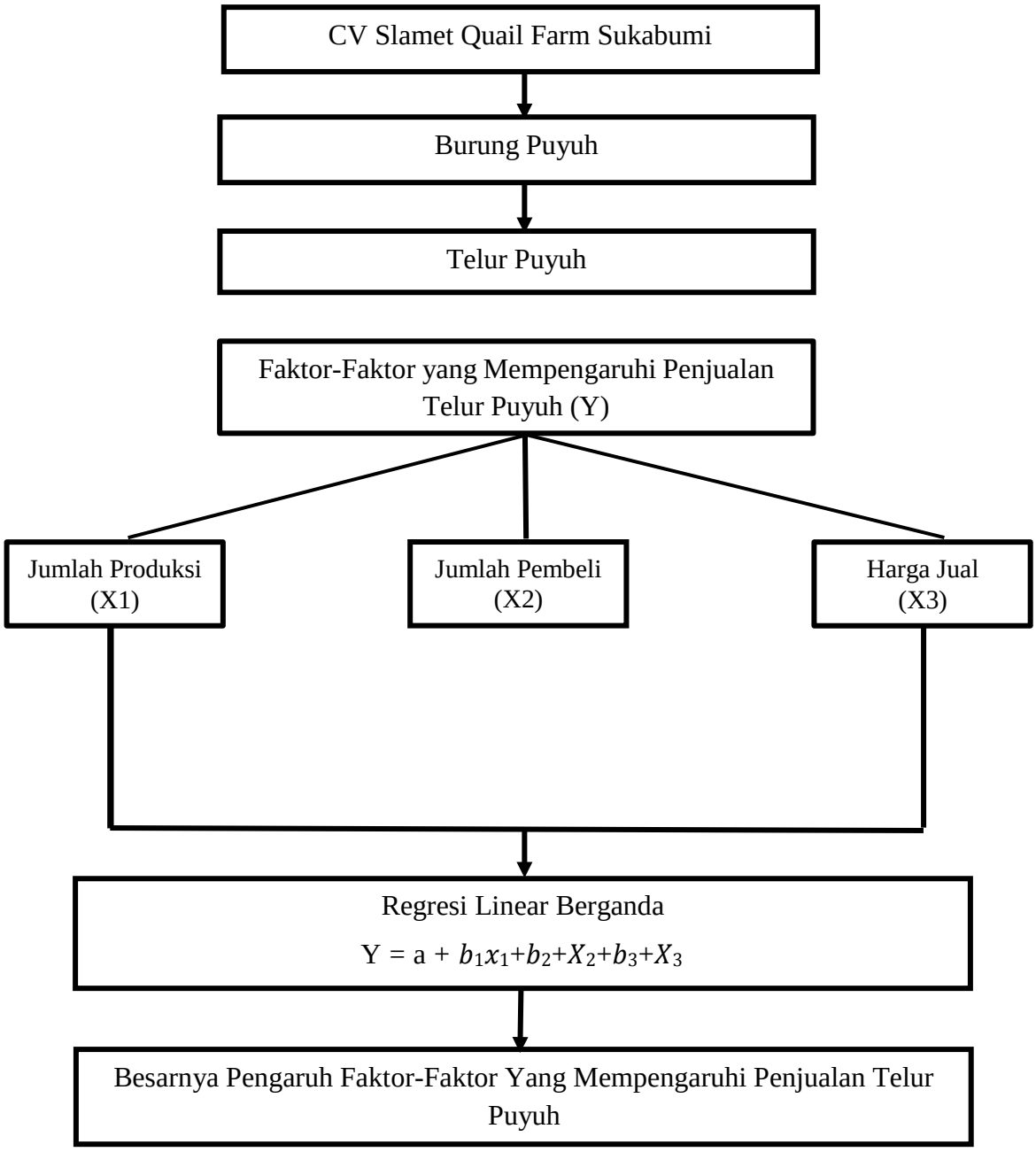
Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi telur, harga jual dan jumlah pembeli secara simultan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan telur ayam ras di PT. Manuntung Raya pada taraf kepercayaan 95%dengan nilai F hitung lebih besar dari nilai F tabel (26,651>2,874).Secara parsial produksi telur berpengaruh positif terhadap volume penjualan telur ayam ras dengan nilai t hitung lebih besar dari pada t tabel(8,899>1,960), harga jual berpengaruh negatif terhadap volume penjualan telur ayam ras dengan nilai t hitung lebih besar dari nilai ttabel (-2,246>1,960), sementara jumlah pembeli tidak berpengaruh terhadap volume penjualan telur ayam ras dengan nilai t hitung lebih kecil dari pada t tabel (-1,174<1,960).

4. Irma *et al*,. 2017 yang berjudul "Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Ayam Broiler Pada Pedagang Pengecer Di Pasar Tinambung Kabupaten Polewali Mandar".

   Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan ayam broiler pada tingkat pedagang pengecer di pasar Tinambung Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar. Penelitian ini dilaksanakan pada Januari 2017 sampai dengan Maret 2017 Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Jenis penelitian yang digunakan eksplanasi. Jumlah populasi pedagang pengecer ayam broiler sebanyak 10 orang. Analisis data yangdigunakan pada penelitin ini adalah analisis regresi linear sederhana dilanjutkan dengan uji t.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah susunan ide-ide yang disusun untuk menjelaskan variabel-variabel yang diteliti. Kerangka konseptual bertujuan untuk menjelaskan variabel yang diteliti untuk menentukan elemen pengukuran spesifik. Kerangka konseptual memberikan gambaran dan asumsi langsung tentang variabel yang akan dipelajari.



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual