

Analisis Perkembangan Usaha Ayam Pedaging Melalui Strategi Kemitraan

Amil Adrian¹, Jumase Basra²

^{1,2}Department of Nonformal Education, Faculty of Teaching and Education
Universitas Muhammadiyah Bulukumba

*Author Correspondence. Email: amiladrian@gmail.com Phone: +085895398243

Received: 04 Februari 2025; Revised: 02 Maret 2025; Accepted: 22 Maret 2025

Abstrak: Penelitian ini dilaksanakan di peternakan AFF Community Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis perkembangan usaha ayam pedaging melalui strategi kemitraan di Desa Bontomacinna Kec. Gantarang Kab. Bulukumba. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dengan langkah reduksi data, paparan data, dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perkembangan usaha ayam pedaging melalui strategi kemitraan ditemukan empat strategi yang dapat mengembangkan usaha peternakan ayam pedaging, yang dimana strategi tersebut yaitu 1). Strategi SO (Strength-Opportunity), 2). Strategi WO (Weakness- Opportunity) 3). Strategi ST (Strength-Threat) 4). Strategi WT (Weakness-Threat) Kesimpulan dalam penelitian ini yaitu Peternakan ayam pedaging merupakan usaha peternakan rakyat yang rata-rata masih menggunakan teknologi konvensional. Strategi perkembangan usaha ayam pedaging melalui strategi kemitraan di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba adalah strategi SO (Strength-Opportunity) yaitu 1) Meningkatkan kapasitas jumlah produksi ayam pedaging. 2) Penetrasi pasar melalui pembukaan kandang di wilayah baru. 3) Memaksimalkan teknologi budidaya yang dimiliki.

Kata kunci : Analisis, Strategi Perkembangan, Kemitraan.

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman saat ini maka dunia usaha turut mengalami perkembangan yang positif. Hal itu terlihat dari banyaknya unit-unit usaha yang semakin bertambah baik usaha skala kecil, menengah maupun skala besar. Mengingat bahwa sekarang ini sudah memasuki era globalisasi maka peran sektor industri sangat dibutuhkan untuk menopang perekonomian Indonesia. Disisi lain persaingan usaha saat ini semakin ketat, ini yang membuat produsen terpacu untuk melakukan pembenahan agar memiliki daya saing yang unggul sehingga mampu berkompetisi ditengah ketatnya perkembangan usaha. Perkembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang/jasa yang diinginkan konsumen.

Mengembangkan suatu usaha dapat mengatasi problematik pembangunan ekonomi nasional seperti masalah pengentasan kemiskinan, tingginya jumlah pengangguran, daya beli, sulitnya penciptaan lapangan usaha dan lapangan kerja, serta peningkatan pertumbuhan ekonomi. Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, saat ini pengusaha di tuntut untuk dapat mengembangkan usahanya supaya berkembang, maju, besar, serta menjadi pengusaha yang sukses. Pengembangan usaha yang baik di mulai dari pengusaha yang banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

Maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. Strategi adalah suatu rangkaian tindakan-tindakan terpadu yang menjadi alat untuk meningkatkan keberhasilan dan kekuatan jangka panjang suatu perusahaan dalam mencapai keunggulan bersaing.

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai strategi dalam berusaha. Namun bisa terjadi seorang pemimpin perusahaan tidak menyadarinya. Strategi merupakan tindakan yang bersifat kontinyu dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Sehingga dibutuhkan kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumsi para konsumen yang didukung oleh kompetensi inti (core competencies) perusahaan tersebut. Pelaku usaha membutuhkan kecepatan dalam mengembangkan usaha sehingga dapat memperoleh keuntungan dengan cepat pula. Maka dari itu, Pengembangan usaha pada suatu industri sangatlah diharuskan apabila industri tersebut ingin berkembang menjadi lebih besar. Banyak sekali faktor-faktor yang perlu diperhatikan dan diperbaiki agar perkembangan suatu industri bisa berjalan dengan cepat dan juga menjadi nilai tambah pada industri tersebut. Disisi lain usaha yang berkembang akan memberikan daya saing tersendiri sehingga usaha lain yang sejenis akan merasa tersaingi dan tidak akan timbul monopoli produk. Dengan persaingan tersebut maka bisa menghidupkan dunia usaha yang akhirnya sirkulasi ekonomi dan keuangan di masyarakat akan lebih baik dan daya beli masyarakat akan meningkat. Pengembangan usaha dilakukan guna untuk mempertahankan usaha agar tetap produktif serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha dalam jangka panjang. Ada beberapa sektor dalam berusaha yaitu sektor pertanian, peternakan, sektor perkebunan dan usaha kreatif.

Sektor peternakan merupakan suatu kegiatan memelihara dan mengembangkan hewan ternak yang bertujuan untuk mendapatkan hasil dan keuntungan dari kegiatan tersebut. Peternakan adalah bagian dari agribisnis yang mencakup usaha-usaha atau tingkah laku bisnis pada usaha pengelolaan sarana produksi peternakan, pengelolaan budidaya peternakan, penanganan pasca panen dan pemasaran. Sedangkan Ayam Pedaging adalah ayam yang pertumbuhannya sangat cepat 4-6 minggu sehingga dapat menghasilkan daging untuk dikonsumsi dalam waktu yang relatif singkat. Salah satu komoditas peternakan yang potensial dikembangkan adalah ayam pedaging. Hal ini disebabkan karena ayam pedaging menghasilkan daging sebagai sumber protein yang sangat penting bagi manusia. Manfaatnya sebagai sumber protein asal hewani bagi manusia menyebabkan terjadinya peningkatan populasi, produksi dan konsumsi ayam pedaging di Indonesia. Maka dari itu banyak wirausahawan yang terjun dalam usaha produksi ayam pedaging (broiler).

Usaha peternakan adalah suatu usaha pembibitan atau budidaya peternakan dalam bentuk perusahaan peternakan atau peternakan rakyat, yang dilakukan secara teratur dan terus menerus pada suatu tempat dan dalam jangka waktu tertentu untuk tujuan komersil atau sebagai usaha sampingan untuk menghasilkan ternak bibit/ternak potong, telur, susu, serta menggemukkan suatu jenis ternak termasuk mengumpulkan, mengedarkan dan memasarkan. Perkembangan ayam pedaging di Indonesia dimulai pada pertengahan 1970an dan mulai terkenal pada awal tahun 1980an (Fadilah, 2004). Lebih lanjut dijelaskan bahwa laju perkembangan usaha ayam pedaging sejalan dengan pertumbuhan populasi penduduk, pergeseran gaya hidup, tingkat pendapatan, perkembangan situasi ekonomi politik, serta kondisi keamanan. Usaha ayam pedaging tersebar di beberapa wilayah di Indonesia, hal ini karena ayam pedaging merupakan salah satu komoditas unggas yang mempunyai peran penting dalam menghasilkan daging untuk mendukung ketersediaan protein hewani.

Jika dilihat dari masa produksi dan peluang yang dapat dilihat di pasaran saat ini, ayam merupakan bahan pokok makanan yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia. Bahkan sudah banyak rumah makan yang menyediakan menu berbahan dasar ayam pedaging. Namun, di dalam dunia peternakan ternyata banyak permasalahan yang ada seperti kematian pada ayam dan harga jual yang rendah di waktu tertentu. Tetapi, semakin berkembangnya zaman banyak para pelaku usaha ayam pedaging menambah inovasi dan strategi dengan cara mengembangkan kualitas kandang nya dari segi kualitas maupun kapasitas.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, yang memberikan kemudahan bagi peneliti dalam meneliti analisis perkembangan usaha ayam pedaging melalui strategi kemitraan di desa bontomacinna kecamatan Gantarang kabupaten bulukumba. Metode penelitian kualitatif deskriptif merupakan suatu pendekatan yang digunakan oleh peneliti dengan tujuan untuk memperoleh pengetahuan atau teori terkait penelitian pada suatu periode waktu tertentu. Tujuan utama dari penelitian deskriptif ini adalah menciptakan deskripsi, gambaran, atau lukisan yang sistematis, factual, dan akurat mengenai fakta, sifat, serta hubungan antar fenomena yang sedang diteliti.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, data primer dan data sekunder. Data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli disebut sebagai data primer. Subjek penelitian dalam hal ini yaitu pengelola usaha, peternak dan mitra divia farm. Data sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber-sumber yang telah ada. Jenis data ini bertujuan untuk mendukung informasi primer dan dapat diperoleh melalui referensi bahan Pustaka, literatur, penelitian sebelumnya, buku, dan sumber lainnya.

Prosedur pengumpulan data yang digunakan yaitu, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengumpulan data melalui observasi merupakan Teknik yang melibatkan pengamatan langsung terhadap partisipasi dan konteks fenomena penelitian. Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan partisipan penelitian. Dalam konteks kualitatif, wawancara bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai pengalaman, pandangan, dan perspektif individu terkait fenomena yang sedang diteliti. Dokumentasi adalah Teknik pengumpulan data yang melibatkan informasi, dari dokumen, arsip, atau materi tertulis lain yang terkait dengan fenomena penelitian. Jenis dokumen yang digunakan mencakup catatan, laporan, surat, buku, atau dokumen resmi lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

a. Sejarah usaha

Usaha peternakan ayam pedaging AAF Community di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba didirikan sejak tahun 2016-2024 dengan jumlah produksi sebanyak 2000-3500 ekor per periodenya. Peternakan tersebut didirikan dilahan pribadi yang dimiliki oleh peternak dan dikelola sendiri oleh peternak. Peternakan ayam pedaging terletak di Desa Bontomacinna. Para peternak menggunakan tenaga kerja dari keluarga untuk menjalankan usaha peternakan ayam pedaging. Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu "R" selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa :

"usaha peternakan ayam AAF Community itu sudah lama didirikan, dan menjadi yang pertama di Desa Bontomacinna sejak tahun 2016. Peternakan AAF Community ini merupakan peternakan sendiri, dilahan sendiri yang kosong dan juga dikelola sendiri".

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa peternakan AAF Community benar-benar merupakan peternakan pribadi yang dimiliki oleh salah satu masyarakat Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba yang berlokasi dilahan milik pribadi dan dikelola sendiri oleh pemilik peternakan.

b. Bentuk usaha

Peternakan ayam pedaging merupakan suatu usaha budidaya ayam pedaging mulai dari anakan hingga siap untuk dipanen. Peternakan ayam pedaging di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba merupakan usaha perseorangan. Usaha perseorangan merupakan usaha yang dimiliki oleh satu orang pemilik dan dikendalikan sepenuhnya oleh satu orang pemilik tersebut. Apabila terjadi kerugian dalam usaha ayam pedaging, maka akan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik usaha tersebut. Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu "R" selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa :

"iye dari awal saya buka usaha peternakan ayam pedaging ini karena memang saya mau melakukan budidaya ayam pedaging dari mulai bibit anaknya semua saya tampung di

peternakan AAF Comunity sampai ukurannya sudah masuk pada fase panen. Tentunya dalam mengembangkan usaha ayam pedaging AAF Community saya sudah mempelajari segala resiko dan kemungkinan kedepannya terkait dengan usaha yang saya rintis, karena usaha ini milik perseorangan saja jadi merupakan tanggung jawab saya sepenuhnya”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa usaha peternakan ayam pedaging AAF Community di Desa Bontomacinna merupakan usaha perseorangan dan pemilik usaha peternakan, sudah memahami segala bentuk kemungkinan resiko yang akan terjadi kedepannya terhadap usaha ayam pedaging peternakan AAF Community.

c. Skala Usaha

Peternakan adalah kegiatan mengembangbiakkan dan pemeliharaan hewan ternak untuk mendapatkan manfaat dan hasil dari kegiatan tersebut. Usaha peternakan ayam pedaging yang ada di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba tergolong dalam skala usaha peternakan rakyat. Hal itu karena jumlahnya tidak melebihi 15.000 ekor per periode produksi, sehingga tergolong dalam usaha peternakan rakyat. Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu “R” selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa:

“untuk usaha peternakan ayam pedaging AFF Community ini masih bisa dikatakan masih usaha kecil, masih usaha peternakan rakyat, karena kita disini kapasitas kandang itu hanya berkisar antara 2500- 3000 ekor”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa usaha peternakan ayam pedaging AAF Community di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba merupakan usaha dengan skala kecil dan termasuk skala usaha rakyat.

d. Modal

Modal adalah hal yang penting dalam melaksanakan kegiatan usaha peternakan ayam pedaging, jika tidak memiliki modal yang cukup maka usaha tidak akan bisa dilaksanakan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui modal yang digunakan untuk menjalankan usaha peternakan ayam pedaging di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba adalah modal.kandang dan perlengkapan yang disiapkan oleh peternak, sedangkan pakan, suplemen, serta obat-obatan dan vitamin yang berasal dari kemitraan. Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu “R” selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa:

“kalau disini itu, saya yang bangun dulu ini kandang dengan modal sendiri, kebetulan saya punya lokasi yang agak jauh dari pemukiman masyarakat dan juga lokasi ini saya rasa cukup luas dan strategis untuk saya melakukan usaha peternakan ayam pedaging disini. Perlengkapan dan alat-alat yang dibutuhkan dalam usaha peternakan juga merupakan modal pribadi juga. Hanya saja saya melakukan kemitraan dengan Divia Farm untuk kebutuhan pakan, suplemen, obat- obatnya itu semua dari mitra Divia Farm”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa usaha peternakan ayam pedaging AFF Community di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba pengelola mengeluarkan modal pribadi dalam usaha untuk membangun kandang peternakan ayam pedaging di Desa Bontomacinna dan juga menyediakan peralatan berupa perlengkapan pendukung untuk usaha peternakan ayam pedaging.

Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan kedua yakni “MI” selaku mitra Divia Farm, beliau menjelaskan bahwa:

“kami selaku mitra peternakan ayam pedaging, berusaha untuk menjalin kerja sama dan sinergitas yang saling menguntungkan kepada pelaku usaha peternakan. Dalam kerja sama yang kami jalin selaku mitra Divia Farm, kami akan menyalurkan bibit ayam pedaging yang terbaik kepada peternak, kami juga akan memberikan vitamin, dan segala perlengkapan obat-obatan untuk mengantisipasi bibit ayam pedaging terkena penyakit”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa mitra usaha peternakan ayam pedaging melakukan kerja sama yang menguntungkan kepada peternak ayam pedaging, kerja sama ini berupa kontrak, yang dimana segala keputusan yang ada didalamnya mesti dilaksanakan oleh kedua pihak, termasuk dalam urusan modal. Mitra Divia Farm memastikan bibit ayam pedaging

yang diserahkan ke peternak merupakan bibit terbaik. Begitupun dengan pakan, vitamin, dan obat-obatan yang disediakan oleh mitra usaha peternakan ayam pedaging. Modal memiliki peran yang sangat penting dalam usaha peternakan ayam. Pembelian Bibit dan Pakan Modal diperlukan untuk membeli ayam bibit (DOC) yang berkualitas serta pakan yang baik. Kualitas bibit dan pakan sangat memengaruhi pertumbuhan dan kesehatan ayam. Pembangunan Kandang dan Fasilitas Investasi awal untuk membangun atau merenovasi kandang sangat penting. Kandang yang baik akan memberikan lingkungan yang sehat bagi ayam, sehingga mendukung produktivitas. Peralatan dan Infrastruktur Modal digunakan untuk membeli peralatan seperti tempat makan, minum, dan sistem ventilasi.

Infrastruktur yang baik meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan peternakan. Tenaga Kerja Mempekerjakan pekerja yang terlatih untuk membantu dalam perawatan ayam, manajemen, dan pemasaran memerlukan alokasi modal yang tepat. Kesehatan dan Vaksinasi Modal diperlukan untuk memberikan vaksinasi dan perawatan kesehatan ayam. Kesehatan yang baik mengurangi risiko penyakit dan meningkatkan produktivitas. Pemasaran dan Distribusi Investasi dalam pemasaran untuk meningkatkan visibilitas produk di pasar. Ini termasuk biaya untuk promosi, transportasi, dan pengemasan. Inovasi dan Pengembangan Modal memungkinkan peternak untuk melakukan riset dan pengembangan, seperti mencari cara baru dalam pemeliharaan atau produk olahan untuk meningkatkan nilai tambah. Pengelolaan Keuangan dan Cadangan Memiliki modal yang cukup juga penting untuk mengelola arus kas dan membuat cadangan untuk menghadapi situasi darurat, seperti fluktuasi harga pakan atau wabah penyakit. Kemampuan Beradaptasi Modal yang cukup memungkinkan peternak untuk beradaptasi dengan perubahan pasar atau teknologi baru, sehingga tetap kompetitif. Keberlanjutan Usaha Modal yang dikelola dengan baik mendukung keberlanjutan usaha jangka panjang, membantu peternak menghadapi tantangan dan peluang di masa depan. Dengan demikian, pemahaman dan perencanaan yang baik terkait modal sangat penting untuk keberhasilan dan keberlanjutan usaha peternakan.

2.Strategi Kemitraan Ayam Pedaging

Diketahui bahwa terdapat empat macam strategi yang bisa digunakan untuk pengembangan usaha peternakan ayam ras pedaging di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten

Bulukumba, yaitu:

a.Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi SO adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal pada suatu usaha untuk memanfaatkan peluang eksternal yang dimiliki. Kekuatan internal berupa lokasi kandang yang strategis, pemeliharaan yang tidak begitu sulit, kepemilikan kandang yang luas, pengalaman usaha yang dimiliki, serta tenaga kerja yang ahli. Sementara peluang eksternal yaitu tingkat permintaan daging yang meningkat, jumlah penduduk yang terus meningkat, tingkat konsumsi daging ayam yang Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu "R" selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa:

"tentunya dalam menjalankan suatu usaha, kita harus punya strategi untuk bisa mengembangkan usaha kita. Saya juga begitu, saya menerapkan beberapa strategi dalam usaha peternakan ayam pedaging AFF Community, yaitu salah satunya melalui kemitraan. Strategi melalui kemitraan ini menjadi induk dari strategi yang lainnya. Karena diperlukan banyak strategi dalam pengembangan usaha peternakan ayam pedaging. Dibalik itu juga banyak faktor- faktor internal yang menjadi dasar peternakan bisa berkembang dikarenakan pemanfaatan peluang yang saya rasa cukup baik"

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa pengelola usaha peternakan ayam pedaging AFF Community sudah mempersiapkan strategi sebelum terjun melakukan usaha peternakan ayam pedaging. Kemitraan menjadi strategi yang cukup berhasil dalam perkembangan usaha peternakan ayam pedaging, yang dimana kerja sama yang menguntungkan antara mitra dan peternak harus siap menghadapi segala tantangan, resiko, dan keuntungan secara bersama-sama meningkat, serta kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni "P" selaku peternak AFF Community, beliau menjelaskan bahwa:

“melihat kondisi sekarang kebutuhan akan minat ayam pedaging terutama wilayah Bulukumba dan sekitarnya bisa dibilang cukup tinggi, dimana masyarakat umum sangat senang mengonsumsi makanan yang berasal dari olahan dari daging ayam, maraknya warung-warung, rumah makan, restoran, dan street food yang ada di kabupaten Bulukumba menjadi yang paling banyak peminatnya”

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa minat masyarakat dan pelaku usaha UMKM sangatlah tinggi, kebutuhan akan ketersediaan ayam pedaging begitu sangat diperhatikan. Ayam pedaging merupakan makanan pokok bagi sebagian masyarakat, dan merupakan olahan makanan yang begitu di gemari di setiap usaha kuliner berbasis UMKM, maka tidak heran kebutuhan akan ayam pedaging selalu meningkat. Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni “MI” selaku mitra Divia Farm, beliau menjelaskan bahwa:

“kami selaku mitra merasakan betul peningkatan akan kebutuhan permintaan ayam pedaging, konsumen juga tidak takut lagi akan kekurangan stok ayam pedaging. Tidak dipungkiri kadang ada beberapa UMKM yang harus dikirimkan ayam pedaging dalam dua kali pengiriman selama sehari, ini membuktikan bahwa selain dari faktor UMKM yang berkembang, olahan makanan dari daging ayam memang sangat digemari masyarakat”

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa permintaan ayam pedaging kepada mitra Divia Farm sangatlah tinggi, permintaan ayam pedaging tidak hanya dari para pedagang, melainkan juga para pelaku usaha rumah makan dan UMKM sejenis, sehingga peluang usaha ayam pedaging benar-benar bisa dikatakan sangat besar bagi para pelaku usaha peternakan ayam pedaging. penyediaan Bibit dan Pakan, Mitra menyediakan bibit ayam dan pakan berkualitas, sementara peternak mengelola pemeliharaan. Sistem Bagi Hasil, Pendapatan dibagi antara peternak dan mitra sesuai kesepakatan mitra biasanya memberikan pelatihan tentang manajemen peternakan, kesehatan ayam, dan pemasaran. Dan Mitra sering memiliki jaringan distribusi yang lebih luas, membantu peternak menjangkau pasar yang lebih besar. Kerja sama dalam promosi produk untuk menarik lebih banyak konsumen. Dukungan teknis secara berkelanjutan untuk meningkatkan produktivitas Dengan berbagi sumber daya dan pengetahuan, risiko terkait dengan fluktuasi pasar dan kesehatan ayam dapat diminimalkan Adanya dukungan finansial dari mitra untuk menghadapi situasi darurat Standar kualitas yang ditetapkan oleh mitra memastikan produk akhir memenuhi ekspektasi pasar Pemeliharaan ayam dengan metode yang baik untuk menghasilkan daging berkualitas Melakukan evaluasi berkala untuk menilai efektivitas kemitraan dan melakukan perbaikan. Inovasi dalam teknik pemeliharaan dan pemasaran untuk meningkatkan daya saing. Dengan strategi kemitraan yang baik, usaha ayam pedaging bisa menjadi lebih berkelanjutan dan menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.

b.Strategi WO (Weakness-Opportunity)

Strategi WO adalah strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal suatu usaha dengan memanfaatkan peluang eksternal yang dimiliki. Kelemahan internal berupa tingkat pendidikan yang rendah, keterbatasan modal, peralatan yang masih konvensional, kualitas bibit yang belum maksimal, kurangnya informasi mengenai inovasi dalam melakukan usaha. Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu “R” selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa:

“tentunya dalam suatu kegiatan usaha tidak ada yang namanya langsung jadi atau langsung berhasil, tentunya akan ada beberapa masalah-masalah yang mungkin saja dapat terjadi. Bukan berarti masalah yang datang itu tidak bisa kita atasi atau selesaikan, melainkan perlahan kita akan berusaha menambal masalah-masalah terus tahap demi tahap dan melakukan komunikasi dengan peternak saya bahwa bagaimana menghadapi masalah yang sedang di hadapi di peternakan ini”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa pengelola usaha ayam pedaging membenarkan bahwa usahanya tidak serta merta akan langsung berhasil, melainkan mendapatkan beberapa masalah yang mesti segera di selesaikan. Untuk mengatasi masalah yang dihadapi pengelola melakukan komunikasi bersama peternak kemudian membahas bagaimana cara

mengatasi masalah tersebut.

Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni "P" selaku peternak AFF Community, beliau menjelaskan bahwa:

"selama di peternakan itu tentunya banyak cara-cara yang kita gunakan dan terapkan untuk budidaya ayam pedaging. Tentu saja kita sebagai peternak mencari teknik dan cara apa yang paling tepat untuk kita gunakan. Karena tentu saja kita menginginkan hasil budidaya yang berhasil dan sesuai dengan keinginan pengelola."

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa peternakan ayam pedaging AFF Community memperhatikan dengan cermat terkait cara dan teknik budidaya yang digunakan dalam usaha peternakan ayam pedaging. Hal ini dilakukan agar usaha peternakan ayam pedaging bisa berhasil dan sesuai dengan harapan pengelola usaha peternakan ayam pedaging AFF Community.

Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni "MI" selaku mitra Divia Farm, beliau menjelaskan bahwa:

"tentunya dalam usaha kemitraan ayam pedaging berbasis kemitraan kita sebagai mitra mengupayakan agar pemasaran ayam pedaging bisa tersalur dengan baik ke konsumen. Kita mengupayakan teknik pemasaran agar bisa menguntungkan pihak pengelola peternakan dan menguntungkan kami selaku mitra Divia Farm. (Wawancara Muhammad Idris, 26 Juli 2024)"

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa usaha peternakan ayam pedaging AFF Community juga harus memperhitungkan tekni pemasaran yang digunakan dalam penyaluran ayam pedaging ke konsumen. Mitra harus mampu meyakinkan konsumen bahwa usaha ayam pedaging AFF Community sudah teruji kualitas maupun beratnya sehingga konsumen merasa yakin, dan pemasaran ayam pedaging lebih meningkat. Pertama, identifikasi kelemahan yang dimiliki oleh usaha, seperti kurangnya pengalaman, keterbatasan modal, atau fasilitas yang tidak memadai selanjutnya, tinjau peluang yang tersedia, seperti permintaan pasar yang meningkat, dukungan pemerintah, atau tren konsumsi yang menguntungkan. Rencanakan langkah-langkah untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Contohnya: Pelatihan dan Pendidikan: Jika kelemahan terletak pada kurangnya pengetahuan, manfaatkan pelatihan dari institusi atau mitra untuk meningkatkan keterampilan. Kemitraan: Bekerja sama dengan perusahaan yang lebih mapan untuk mengakses sumber daya dan pasar gunakan peluang yang ada untuk melakukan inovasi. Misalnya, jika ada permintaan untuk produk organik, pertimbangkan untuk beralih ke metode pemeliharaan yang lebih ramah lingkungan. Jika kelemahan terletak pada pemasaran, manfaatkan peluang digital marketing untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru setelah menerapkan strategi, lakukan evaluasi untuk menilai efektivitas langkah yang diambil. Sesuaikan strategi berdasarkan hasil evaluasi tersebut. Dengan menggunakan strategi WO, usaha dapat berkembang dengan lebih optimal meskipun menghadapi kelemahan yang ada.

c.Strategi ST (Strength-Threat)

Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal pada suatu usaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal yang ada. Ancaman eksternal berupa adanya ancaman wabah penyakit, ketergantungan pakan pada kemitraan, Harga jual yang tidak stabil, perubahan iklim yang tidak menentu, banyaknya usaha peternakan ayam sejenis. Pernyataan diatas Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu "R" selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa:

"tentunya dalam menjalankan usaha peternakan ayam pedaging musuh terbesar saya sebagai pengelola itu ancaman eksternalnya, kenapa demikian? Karena ancaman eksternal ini tidak bisa kita perhitungkan dan tidak bisa kita duga-duga akan kondisinya, apa lagi berbicara musim atau iklim bisa saja kita perhitungkan musim hujan hanya sekian bulan tapi kenyataannya bisa lebih lama lagi, maka untuk itu saya biasa arahkan kepada peternak untuk mewanti-wanti dan terus waspada akan kondisi iklim ini".

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa pengelola usaha peternakan ayam pedaging sudah menduga akan adanya ancaman eksternal. Pengelola merasa ancaman eksternal akan perubahan iklim adalah yang mempengaruhi hasil dari budidaya peternakan ayam pedaging, perubahan iklim yang tidak menentu tentunya menjadi hal yang mengkhawatirkan dikarenakan menjadi sumber datangnya penyakit bagi ayam pedaging sehingga harus dapat segera di berikan solusi dan cepat diatasi. Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni “P” selaku peternak AFF Community, beliau menjelaskan bahwa:

“seperti yang dijelaskan oleh pemilik atau pengelola tentunya ancaman eksternal bukan sesuatu yang dapat kita hindari dengan mudah, tentunya saya sebagai peternak perlu mempersiapkan segala kondisi yang akan muncul, seperti yang di khawatirkan pengelola yaitu tentang iklim yang berubah atau tidak menentu, tentu saja yang bisa saya lakukan adalah bagaimana mempertahankan kualitas ayam pedaging, selama kita mempersiapkan dengan serius seperti vitamin mau kondisi iklim bagaimana pun kita sudah siap untuk hadapi” (Wawancara Purnomo, 28 Juli 2024)

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa peternak mampu mempersiapkan segala kebutuhan ayam pedaging, peternak bahkan menjamin kualitas ayam pedaging tidak akan mengalami penurunan. Selama ketersediaan vitamin dan obat-obatan terpenuhi peternak tidak perlu mengkhawatirkan akan adanya ancaman eksternal.

Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni “MI” selaku mitra Divia Farm, beliau menjelaskan bahwa:

“kami selaku mitra harus mendukung dan mensupport penuh peternak dengan vitamin, kami akan selalu mengontrol ketersediaan obat-obatan yang disimpan oleh peternak. Karena ancaman eksternal ini tidak hanya pada perubahan iklim melainkan kepada persaingan juga. Sehingga penggunaan pakan pada ayam pedaging perlu untuk dimaksimalkan untuk mendapatkan hasil yang di inginkan sesuai dengan kebutuhan pasar”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa mitra Divia Farm juga menemukan ancaman eksternal yaitu persaingan usaha. Tentunya ini menjadi tantangan sebagai mitra dikarenakan persaingan mendapatkan konsumen begitu massif. Tidak mudah meyakinkan konsumen akan produk yang dimiliki sehingga mitra juga perlu memperhatikan perkembangan usaha peternakan ayam pedaging dan Kekuatan yang Dapat Dimanfaatkan Kualitas Produk, Peternak dengan ayam berkualitas tinggi dapat menonjolkan produk mereka di pasar. Reputasi dan Loyalitas Pelanggan Memiliki pelanggan setia dan reputasi yang baik memberikan keunggulan saat bersaing. Ancaman yang Dihadapi Kompetisi yang Ketat Banyaknya pesaing yang menawarkan harga lebih rendah Fluktuasi Harga Pakan Kenaikan harga pakan dapat meningkatkan biaya produksi. Regulasi Lingkungan Peraturan yang ketat tentang peternakan bisa menjadi tantangan. Fokus pada Diferensiasi Gunakan kualitas produk sebagai alat pemasaran untuk menarik konsumen yang peduli pada kesehatan dan keamanan pangan. Efisiensi Operasional Tingkatkan efisiensi dalam pengelolaan pakan dan kesehatan ayam untuk menekan biaya, sehingga dapat bersaing meskipun harga bahan baku naik. Membangun Hubungan dengan Konsumen Memanfaatkan reputasi baik untuk memperkuat loyalitas pelanggan dan menciptakan komunitas sekitar yang mendukung produk lokal. Kembangkan produk olahan seperti ayam organik atau produk berbasis nilai tambah lainnya yang dapat menarik pasar yang lebih luas. Lakukan evaluasi berkala terhadap strategi yang diterapkan untuk memastikan efektivitas dalam mengatasi ancaman dan memanfaatkan kekuatan. Dengan strategi ST ini, peternak ayam dapat tetap kompetitif dan beradaptasi dengan dinamika pasar, sambil memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mengurangi dampak ancaman.

d.Strategi WT (Weakness-Threat)

Strategi WT adalah strategi defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan pada suatu usaha serta menghindari ancaman eksternal yang ada. Usaha peternakan ayam pedaging

perlu menjaga kestabilan usahanya, agar hasil budidaya peternakan ayam pedaging tidak mengalami penurunan. Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan penelitian yang telah diwawancarai oleh peneliti yaitu "R" selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa:

"selama saya mengelola usaha peternakan ayam pedaging tentunya saya selalu memiliki sikap waspada dan kehati-hatian yang tinggi dalam memulai usaha peternakan ayam pedaging ini. Tentunya sebagai pengelola atau pemilik kita tidak ingin mengalami kerugian, sebisa mungkin kita harus bisa meminimalisir itu, karena kita sudah mengeluarkan modal yang cukup besar dalam usaha peternakan ayam pedaging ini"

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa pemilik selalu merasa waspada dan hati-hati dalam mengelola usaha peternakan ayam pedaging. Perlu kehati-hatian ekstra dalam mengelola usaha yang memerlukan modal besar, menjaga kualitas produk ayam pedaging agar di terima masyarakat menjadi kunci bertumbuhnya produksi usaha peternakan ayam pedaging AFF Community. Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni "P" selaku peternak AFF Community, beliau menjelaskan bahwa:

"sebagai peternak ayam pedaging saya merasa perlu untuk meningkatkan kemampuan saya, banyak hal-hal dan pengetahuan baru yang bisa saya pelajari dalam hal beternak terutama ayam pedaging, mengenali kondisi ayam, cucaca, obat-obatan dan lainnya perlu saya cari tahu lebih dalam lagi, agar saya tidak ketinggalan terkait inovasi- inovasi apa yang baik untuk perkembangan usaha peternakan ayam pedaging".

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa peternak harus bisa mengupgrade dirinya mengikuti perkembangan teknologi. Banyak temuan baru terkait teknologi peternakan dan banyak hal-hal baru yang perlu diketahui, sehingga peternak juga perlu untuk membiasakan diri menerima pembaharuan terkait usaha peternakan ayam pedaging.

Untuk memperkuat hasil wawancara peneliti dengan informan pertama, peneliti juga melakukan wawancara kepada informan lainnya yakni "MI" selaku mitra Divia Farm, beliau menjelaskan bahwa:

"kami selaku mitra kembali lagi hanya bisa mensupport peternak yang menjadi mitra kami. Segala bentuk vitamin terbaru sebisa mungkin kami suvlay kepada peternak, apalagi tentang pakan. Sebisa mungkin pakan yang kami salurkan itu cocok digunakan oleh peternak ayam pedaging agar kualitas ayam pedaging juga bisa sesuai dengan yang diharapkan".

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa mitra Divia Farm juga berusaha untuk memberikan suplay yang terbaik kepada peternak baik itu berupa vitamin maupun dari segi pakan dan bibit. Hal ini bertujuan agar dapat meningkatkan kualitas dari budidaya ayam pedaging itu sendiri. Kualitas yang baik akan menjadi suatu nilai tambah dalam pemasarannya kedepan sehingga menarik minat para konsumen dan pasar, Strategi WT (Weakness-Threat) dalam usaha peternakan ayam berfokus pada mengatasi kelemahan sambil menghadapi ancaman yang ada. Keterbatasan Modal Kesulitan dalam investasi untuk peralatan atau pakan berkualitas, pengalaman yang Minim Kurangnya pengetahuan tentang manajemen peternakan yang efisien. Kompetisi yang Meningkat dan Banyaknya peternak baru yang menawarkan harga rendah, Fluktuasi Harga Pakan Ketidakstabilan harga pakan yang dapat meningkatkan biaya operasional. Regulasi yang Ketat Perubahan regulasi yang dapat membatasi praktik peternakan. Strategi untuk Mengatasi Kelemahan dan Ancaman Pelatihan dan Edukasi Mengikuti pelatihan atau seminar untuk meningkatkan pengetahuan manajemen dan kesehatan ayam, sehingga dapat mengurangi risiko yang ditimbulkan oleh kurangnya pengalaman. Diversifikasi Sumber Pakan Mencari alternatif sumber pakan yang lebih murah atau lokal untuk mengurangi ketergantungan pada bahan baku yang mahal. Kemitraan Strategis Bekerja sama dengan peternak atau perusahaan yang lebih berpengalaman untuk berbagi sumber daya dan pengetahuan. Pengelolaan Keuangan Membuat rencana keuangan yang ketat untuk mengelola pengeluaran dan memprioritaskan investasi pada aspek yang paling berdampak. Monitoring dan Adaptasi Melakukan evaluasi berkala terhadap strategi yang diimplementasikan untuk memastikan efektivitas dalam mengatasi kelemahan dan ancaman. Dengan strategi WT ini, peternak ayam dapat berupaya meminimalkan risiko dan

dampak negatif dari kelemahan dan ancaman yang ada, sekaligus membangun fondasi yang lebih kuat untuk keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Peternakan ayam pedaging merupakan usaha peternakan rakyat yang rata-rata masih menggunakan teknologi konvensional. Strategi perkembangan usaha ayam pedaging melalui strategi kemitraan di Desa Bontomacinna Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba adalah strategi SO (Strength-Opportunity) yaitu:

- 1) Meningkatkan kapasitas jumlah produksi ayam pedaging.
- 2) Penetrasi pasar melalui pembukaan kandang di wilayah baru.
- 3) Memaksimalkan teknologi budidaya yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, P. (2007). Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi, Jakarta: Rineka Cipta.
- Arwita, P. (2013). Analisis risiko usaha peternakan ayam broiler dengan pola kemitraan dan mandiri di Kota Sawahlunto/Kab. Sijunjung.
- Alfred, D. Chandler, Jr. 1962. Strategy and Structure: Chapters in The History of The industrial Enterprise. Cambridge Mass: MIT Press.
- Abidin, Z. 2002. Penggemukan Sapi Potong. Agro Media Pustaka, Jakarta.
- Achmad Gusasi dan Muh. Amir Saade, 2006. Analisis Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Ternak Ayam Potong Pada Skala Usaha Kecil. Dosen Sekolah Tinggi Penyuluhan Pertanian Gowa. Jurnal Agrisistem, Juni 2006, V 2 No. 1 1858- 4330
- Arikunto, S. 2010. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Beik, Irfan Syauqi, dkk, Ekonomi Pembangunan Syariah, Depok: Rajawali Pers, 2019
- Achmad, I. A., & Hasdiansyah, A. (2023). Kompetensi Profesional Pamong Belajar dalam Penyusunan Perencanaan Pembelajaran di Sanggar Kegiatan Belajar. Continuing Learning Society Journal, 1(1), 1-20.
- Yusram, S., Achmad, I. A., & Hasdiansyah, A. (2024). Kontribusi Perseroan Terbatas Lonsum Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Komunal. Journal of Education Sciences: Fondation & Application, 3(1), 133-146.
- Bungin Burhan, 2001, metodologi penelitian kualitatif, edisi 1-6, penerbit PT. Rajagrafindo Persada, Jakarta
- Cepriadi, dkk. 2010. Analisis perbandingan pola kerja sama kemitraan peternak ayam broiler di Kota Pekanbaru (Studi Kasus PT. Ramah Tamah Indah). Jurnal Peternakan. Universitas Riau, Riau. Vol. 7 (1). 20 – 22
- David, Fred R. 2005. Manajemen Strategi. Jakarta: Salemba Empat
- Fadilah. 2004. Panduan Mengelola Peternakan Ayam Broiler Komersial. Cetakan Ke-1. Agromedia Pustaka, Jakarta
- Fitrah, H. 2013. Analisis break even point usaha peternakan ayam broiler (pedaging) di desa ujung baru kecamatan bati-bati kabupaten tanah laut provinsi Kalimantan selatan. Fakultas Pertanian Universitas Achmad Yani Banjarmasin. Jurnal Enviro Scienceae (9) : 72-80.
- Foenay. T. A. Y., Tulle, D. R., Jermias, J. A., dan Jaya, I. K. 2007. Karakteristik Pemasaran Ayam Broiler pada Beberapa Skala Pemeliharaan di Kota Kupang, Partner. 16 (2) : 95-102.
- Glos, R. E., Steade, R. D., & Lowry, J. R. (1980). Business, its nature and environment: an introduction. South-Western Pub Pub. Co
- Hamid, A. (2019). Analisis Hukum Islam Terhadap Pola Kemitraan Usaha Peternakan Ayam Potong di Panca Rijang Sidrap. DIKTUM: Jurnal Syariah dan Hukum, 17(2), 245-263
- Komariah, Djam'an Satori. 2009. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung, Alfabeta Masdar, Adjat Sudradjat dan Unang Yunasaf. 2010. Kemitraan bidan Perunggasan dan Pengaruhnya

- Terhadap Pendapatan Peternak (The Partnership Of Poultry Husbandry And Its Influence Of Farmer Income). Bandung: Universitas Padjadjaran.
- Moleong, Lexy J. (2012). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Putri, Kartika dkk, (2016). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan-gan.
- Prayitno, D. Sunarti dan Yuwono. 1997. Manajemen Kandang Ayam Ras Pedaging. Trubus Agriwidya, Semarang.
- Primaprakoso, M. A., Rosad, M. E. H., & Arini, I. Y. (2023). Perancangan Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Usaha Ternak Ayam Broiler Dengan Pola Kemitraan. *Eproceedings Of Engineering*, 10(3).
- Rangkuti, Freddy. 2009. Strategi Promosi yang kreatif & Analisis kasus – Integrated
- Raharjo, Weda, T., & Rinawati, H. (2014). Penguatan Strategi Pemasaran Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata. Surabaya: Jakad Publishing Surabaya
- Rohmad. 2013. Analisis produktivitas usaha peternakan ayam pedaging pola kemitraan perusahaan pengelola di kecamatan kandat kabupaten kediri. *Jurnal Manajemen Agribisnis XIII* (1): 71-82
- Stephanie & K. Marrus. (2002). Desain Penelitian Manajemen Strategik. Jakarta: Rajawali Press
- Steiner George A dan Milner John B, Kebijakan dan Strategi Manajemen Edisi Ke-2, Jakarta: Erlangga, 1997.
- Shella Aulya, S. H. E. L. L. A. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Broiler Sistem Kemitraan Di Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Suryana, (2006). Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju Sukses, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba, Jakarta
- Suharno. (2003). Potret Perjalanan Pajak Bumi dan Bangunan. Perpustakaan Nasional. Jakarta
- Susanto. 2014. Alat Pembuat Pakan Ternak Ayam Jenis Pelet. JCONES. Vol 3(2):51-58.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, Cetakan ke-24. Bandung: Alfabeta.
- Tanjung, R. P. H., Ramadhani, S., & Aslami, N. (2023). Analisis Risiko Usaha Peternakan Ayam Broiler Dengan Pola Kemitraan Di Desa Sampean Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhanbatu Selatan Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)*, 3(2), 967-977.
- Ward J, Peppard J. 2002. Strategic Planning for Information System 2nd edition. Windarsari, L. D. 2012. Kajian Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging di Kabupaten Karanganyar membandingkan antara pola kemitraan dan pola
- Kurnianto, A., Subekti, E., & Nurjayanti, E. D. (2019). Analisis usaha peternakan ayam broiler pola kemitraan inti-plasma (studi kasus peternak plasma PT. Bilabong di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang). *Mediagro*, 14(2).
- mandiri. Tesis. Ilmu Ekonomi Pertanian. Sekolah Pascasarjana. Institut Pertanian Bogor
- Yulianti. 2012. Analisis Partisipasi Masyarakat Dalam Pelaksanaan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perkotaan di Kota Solok. Universitas Andalas
- Yunus, R. (2009). Analisis Efisiensi Produksi Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging Pola Kemitraan Dan Mandiri Di Kota Palu Provinsi Sulawesi Tengah (Doctoral Dissertation, PROGRAM PASCA SARJANA UNIVERSITAS DIPONEGORO).
- Yemima. 2014. Analisa Usaha Peternakan Ayam Broiler Pada Peternakan Rakyat di Desa Karya Bakti, Kecamatan Rungan, Kabupaten Gunung Mas, Provinsi Kalimantan Tengah. Kalimantan Tengah.