



Volume 10 No 1, Mei 2025

MaduRanch: Jurnal Ilmu Peternakan dan Ilmu Agribisnis

DOI: <http://dx.doi.org/10.53712/maduranch.v10i1.2606>

Strategi Pengembangan Usaha Ternak Ayam *Broiler* Pola Mandiri (Studi Kasus Peternakan XYZ) Kabupaten Sampang

Business Development Strategy for Independent Broiler Farms (Case Study of XYZ Farm) Sampang Regency

Cepryana S Widyananda¹⁾, Anisah²⁾, Siti Mukarromah³⁾

^{1,2)}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Madura

³⁾Program Studi Peternakan, Fakultas Pertanian, Universitas Madura

email co-author: anisah@unira.ac.id

Abstrak

Subsektor peternakan unggas berperan penting dalam ketahanan pangan nasional melalui penyediaan protein hewani dan kontribusinya terhadap ekonomi pedesaan. Penelitian ini mengkaji usaha ayam broiler di Peternakan XYZ, Desa Pangongsean, Kecamatan Torjun, Kabupaten Sampang serta merumuskan strategi pengembangannya melalui analisis SWOT. Metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif, dengan data yang dikumpulkan melalui wawancara, kuesioner, FGD dan studi literatur, kemudian dianalisis menggunakan matriks IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM. Hasil menunjukkan posisi Peternakan XYZ berada pada kuadran V (*hold and maintain*) dalam matriks IE. Lima strategi pengembangan dirumuskan, dengan tiga prioritas utama: menjaga relasi dengan mitra dan pelanggan, memastikan kelayakan peralatan produksi, serta menambah populasi ternak untuk memperluas pasar.

Kata Kunci: ayam broiler, strategi pengembangan, analisis SWOT, QSPM, pola mandiri.

Abstract

The poultry farming subsector plays a vital role in national food security by providing animal-based protein and contributing to rural economic development. This study examines the broiler chicken farming business at XYZ Farm, located in Pangongsean Village, Torjun District, Sampang Regency and formulates development strategies using SWOT analysis. A case study method with both qualitative and quantitative approaches was applied. Data were collected through interviews, questionnaires, focus group discussions (FGDs), and literature reviews, then analyzed using IFE, EFE, IE, SWOT, and QSPM matrices. The results indicate that XYZ Farm is positioned in quadrant V (*hold and maintain*) of the IE matrix. Five development strategies were formulated, with three main priorities: maintaining strong relationships with partners and customers, ensuring the feasibility of production equipment, and increasing livestock population to expand market reach.

Keywords: broiler chicken, development strategy, SWOT analysis, QSPM, independent model.

PENDAHULUAN

Subsektor perunggasan memegang peranan penting dalam pembangunan peternakan di Indonesia. Hal ini disebabkan oleh kontribusinya yang signifikan terhadap penyediaan protein hewani bagi masyarakat, terutama dalam bentuk daging dan telur (Dirjen PHK, 2020). Menurut Desianto (2010), sektor ini juga berkontribusi dalam menggerakkan roda perekonomian terutama di pedesaan, melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang memiliki kaitan erat dengan rantai nilai perunggasan. Oleh karena itu,

subsektor ini sangat strategis untuk di prioritaskan dalam upaya peningkatan ketahanan pangan dan pengentasan pengangguran di wilayah pedesaan.

Berbagai jenis unggas yang umum dibudidayakan di Indonesia antara lain ayam ras pedaging (*broiler*), ayam petelur, itik dan burung puyuh. Salah satu komoditas unggas yang memiliki prospek cerah adalah ayam *broiler*, karena tingkat permintaan konsumsinya yang terus meningkat setiap tahunnya seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan kesadaran masyarakat akan pentingnya asupan gizi seimbang (Setiadi & Arifin, 2019).

Kabupaten Sampang merupakan wilayah strategis yang terletak di Pulau Madura, karena menjadi jalur penghubung antara Kabupaten Bangkalan, Pamekasan dan Kabupaten Sumenep. Letaknya yang strategis menjadikan Kabupaten Sampang, khususnya Kecamatan Torjun sebagai salah satu pusat pengembangan peternakan unggas termasuk ayam *broiler*. Berdasarkan data Kecamatan Torjun dalam angka (2022), populasi ayam pedaging di Desa Pangongsean mencapai 26.599 ekor selama periode 2019 – 2021, sehingga menjadikan desa tersebut desa dengan populasi ayam *broiler* tertinggi di Kecamatan Torjun. Dusun Kaseran, yang berada di dalam wilayah administratif Desa Pangongsean, memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha ternak ayam *broiler*. Potensi ini ditunjang oleh ketersediaan lahan yang luas, akses pakan yang memadai serta lokasi yang strategis untuk pemasaran.

Usaha ternak ayam *broiler* di Desa Pangongsean didominasi oleh pola kemitraan. Namun Peternakan XYZ ini merupakan usaha ternak yang dikelola secara perorangan dengan sistem pola mandiri. Usaha dengan pola mandiri menawarkan kemandirian dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan keuntungan namun juga memiliki tantangan berupa terbatasnya akses terhadap modal, resiko kegagalan yang tinggi terutama bila terkait dengan fluktuasi harga pakan dan harga jual ayam (Suharyanto & Permadi, 2020) sehingga pola kemitraan menjadi alternatif yang banyak dipilih oleh peternak karena mampu memberikan kemudahan dalam penyediaan sarana produksi, pendampingan teknis serta jaminan pemasaran hasil produksi (Yusdja et al., 2019). Gomes, 2018 menyatakan bahwa strategi usaha yang tepat harus mempertimbangkan faktor internal (modal, SDM, manajemen) dan faktor eksternal (pasar, pesaing, teknologi, kebijakan pemerintah), sehingga dalam hal ini dibutuhkan sebuah strategi yang tepat guna menjaga eksistensi dan keberlangsungan usaha peternakan XYZ ditengah ketatnya persaingan usaha ternak ayam *broiler* ini baik dengan pola mandiri maupun kemitraan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi karakteristik usaha ternak ayam *broiler* yang dijalankan secara mandiri oleh Peternakan XYZ di Desa Pangongsean, menganalisis berbagai kendala yang dihadapi dalam operasionalnya, serta merumuskan strategi pengembangan yang tepat berbasis analisis SWOT guna mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha di tengah dinamika pasar dan tantangan sektor peternakan ayam *broiler*. Pendekatan SWOT dipilih karena relevan yang bisa menggambarkan kondisi internal dan eksternal usaha ternak secara menyeluruh serta dapat menjadi dasar dalam menyusun strategi yang aplikatif dan adaptif terhadap dinamika pasar dan sumber daya lokal.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan tersebut digunakan untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang karakteristik, permasalahan dan strategi yang diterapkan oleh Peternakan XYZ. Pendekatan kualitatif dinilai relevan karena mampu menggambarkan realitas sosial dan ekonomi peternak secara holistik (Moleong, 2017). Penelitian ini dilakukan di Peternakan XYZ, Desa Pangongsean Kecamatan Torjun Kabupaten Sampang. Lokasi ini dipilih secara purposive karena merupakan desa dengan populasi ayam *broiler* tertinggi di Kecamatan Torjun dan memiliki dua pola usaha ternak. Waktu penelitian berlangsung selama 3 bulan (September – November 2024). Adapun jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer didapatkan melalui proses pengisian kuesioner, wawancara serta FGD yang dilakukan terhadap responden. Sedangkan data sekunder didapat melalui studi literatur dan berbagai sumber yang relevan serta mendukung dalam penelitian ini.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, pengisian kuesioner, FGD dan studi literatur. Wawancara, pengisian kuesioner dan FGD dilakukan pada responden internal dan eksternal, sebanyak 5 orang yang menjadi responden dalam penelitian ini yaitu 4 responden internal dan 1 responden eksternal. Penentuan responden dilakukan dengan cara sengaja (*purposive sampling*) yang

artinya peneliti menentukan sendiri sampel yang dipilih dengan harapan kriteria sampel yang didapat benar-benar sesuai dengan tujuan penelitian yang dilakukan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian yaitu analisis kualitatif dan kuantitatif melalui pendekatan konsep manajemen strategis yang diperoleh melalui literatur ilmiah, pendapat para ahli dalam bidang manajemen strategis serta pendapat praktisi yang memiliki pengalaman empiris.

Analisis deskriptif dan analisis tiga tahap formulasi strategi merupakan analisis yang digunakan dalam penelitian ini, dengan menggunakan alat analisis yaitu matriks IFE dan EFE pada tahap masukkan (*input*) untuk melihat posisi Perusahaan baik dari sisi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Kombinasi matriks IFE dan EFE akan menghasilkan matriks IE yang digunakan sebagai parameter posisi perusahaan dengan melihat kondisi internal dan eksternalnya. Penggunaan matriks SWOT memiliki tujuan untuk menghasilkan strategi – strategi yang sesuai dengan kondisi eksis perusahaan. Kemudian digunakan analisis QSPM untuk menentukan strategi terbaik bagi perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor internal dan eksternal diperoleh dari kegiatan FGD dan wawancara mendalam terhadap responden yang kemudian dianalisis menggunakan matriks IFE dan EFE. Dalam penelitian ini diketahui yang menjadi faktor internal pada Peternakan XYZ yaitu faktor kekuatan potensi lahan, lokasi usaha yang strategis dan populasi ternak. Sedangkan faktor kelemahan yaitu keterbatasan modal usaha, peralatan yang digunakan masih manual dan harga jual daging ayam yang fluktuatif.

Tabel 1. Matriks IFE

No.	Faktor Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Potensi lahan	0,20	4	0,80
2	Lokasi usaha yang strategis	0,15	3	0,45
3	Populasi ternak	0,10	3	0,30
Faktor Kelemahan				
1	Keterbatasan modal usaha	0,20	1	0,24
2	Peralatan yang digunakan dalam beternak ayam masih manual	0,15	1	0,21
3	Harga jual daging ayam yang fluktuatif	0,12	1	0,17
Total				2,17

Sumber : Data diolah, 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa total skor faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 2,17. Nilai ini diperoleh dengan menjumlah nilai skor faktor kekuatan dan nilai skor faktor kelemahan. Nilai 2,17 akan dipergunakan untuk menentukan posisi perusahaan pada sumbu X.

Sedangkan yang menjadi faktor peluang yaitu permintaan daging ayam yang tinggi dan keterampilan serta pengalaman dalam beternak. Dan yang menjadi faktor ancaman yaitu persaingan usaha yang ketat dan wabah penyakit.

Tabel 2. Matriks EFE

No.	Faktor Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Permintaan daging ayam yang tinggi	0,15	4	0,60
2	Keterampilan dan pengalaman beternak ayam	0,15	4	0,54
Faktor Ancaman				
1	Persaingan usaha yang ketat	0,15	4	0,54
2	Wabah penyakit	0,10	3	0,34
Total				2,02

Sumber : Data diolah 2024

Merujuk pada tabel 2, menunjukkan bahwa total skor faktor peluang dan ancaman sebesar 2,02. Nilai 2,02 akan dipergunakan untuk menentukan posisi perusahaan pada sumbu Y.

Posisi Perusahaan dan Perumusan Alternatif Strategi

Matrik IE diperoleh dari total masing-masing faktor internal dan eksternal perusahaan. Total faktor internal berada di sumbu X dan total faktor eksternal berada pada sumbu Y. Nilai total faktor internal sebesar 2,17 pada sumbu X. Sedangkan nilai total faktor eksternal sebesar 2,02 pada sumbu Y. Berikut gambaran matriks IE:

	Kuat (4,0-3,0)	Rata-rata (2,0-2,99)	Lemah (1,0-1,99)
Tinggi (3,0-4,0)	I	II	III
Sedang (2,0-2,99)	IV	V	VI
Rendah (1,0-1,99)	VII	VIII	IX

Gambar 1. Matriks IE

Berada pada kuadran V, mengindikasikan bahwa posisi internal dan eksternal dari usaha Peternakan XYZ berada pada posisi rata-rata/sedang. Skor yang ditunjukkan pada matriks IE memposisikan kondisi Peternakan XYZ berada pada tingkat (*hold and maintain*), alternatif strategi yang tepat dan biasanya digunakan pada kuadran ini adalah strategi penetrasi pasar, pengembangan produk serta memperkuat loyalitas pelanggan.

Dengan melihat posisi pada matriks IE dan hasil analisis SWOT, maka dapat disimpulkan terdapat 5 strategi generik yang cocok untuk diterapkan. Adapun tujuan dari penggabungan analisis SWOT dengan analisis IE adalah untuk menyeimbangkan antara tahapan dalam analisis strategi (Widyananda et al., 2023). Alternatif strategi yang dihasilkan adalah:

1. Strategi SO (Kekuatan-Peluang)

Strategi SO atau kekuatan-peluang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Maksudnya, memanfaatkan kekuatan yang ada dengan memaksimalkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO dalam pengembangan usaha Peternakan XYZ yaitu peningkatan kerjasama dengan mitra untuk menjaga dan mempertahankan kualitas DOC agar populasi ternak semakin baik.

2. Strategi ST (Kekuatan-Ancaman)

Strategi ST atau strategi kekuatan-ancaman menggunakan kekuatan usaha untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi ST dalam pengembangan usaha Peternakan XYZ yaitu dengan menambah populasi ternak guna meningkatkan jaringan pemasaran ayam dan meminimalisir persaingan.

3. Strategi WO (Kelemahan-Peluang)

Strategi WO dalam pengembangan usaha Peternakan XYZ yaitu penetapan harga jual ayam *broiler* dengan menjalin kerjasama kemitraan dengan pihak lain.

4. Strategi WT (Kelemahan-Ancaman)

Strategi WT atau strategi kelemahan-ancaman merupakan taktik defenisif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman lingkungan. Strategi WT dalam pengembangan usaha Peternakan XYZ yaitu menjaga hubungan yang baik dengan kemitran agar saat modal menipis pemilik dapat melakukan lobi agar biaya operasional bisa ditanggungkan dan dibayar pasca panen. Selain kemitran, penting menjaga hubungan baik dengan pelanggan yang sudah ada hal tersebut bertujuan agar produk cepat laku.

Strategi WT yang dapat digunakan dalam pengembangan usaha ternak ayam broiler yaitu menjaga agar peralatan yang ada masih layak dipakai. Pemeliharaan ini bertujuan agar peralatan dapat digunakan dalam produksi selanjutnya.

Prioritas Strategi

Prioritas alternatif strategi yang merupakan hasil dari perhitungan dari analisis QSPM ditunjukkan pada tabel 3 dibawah. Hasil analisis QSPM menunjukkan bahwa prioritas pertama alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Peternakan XYZ yaitu menjaga hubungan baik dengan mitra maupun pelanggan dengan nilai TAS 5,46. Prioritas tersebut dipilih berdasarkan pada tingkat kesesuaian dengan faktor strategis yang diperoleh pada analisis sebelumnya. Strategi lainnya yang dapat dilakukan oleh Peternakan XYZ secara berurutan berdasarkan urutan prioritas yang tersaji pada tabel.

Tabel 3. Hasil Perhitungan Prioritas Alternatif Strategi

No	Alternatif Strategi	TAS	Urutan Prioritas
1	Peningkatan kerjasama untuk dengan kemitran untuk menjaga dan mempertahankan kualitas DOC agar populasi ternak semakin baik	4,86	4
2	Menambah populasi ternak guna meningkatkan jaringan pemasaran ayam dan meminimalisir persaingan	5,06	3
3	Penetapan harga jual ayam <i>broiler</i> dengan menjalin kerjasama kemitraan dengan pihak lain	4,59	5
4	Menjaga hubungan yang baik dengan mitra dan pelanggan	5,46	1
5	Menjaga agar peralatan yang ada masih layak pakai	5,06	2

Sumber : Data Diolah, 2024

Berikut 3 alternatif strategi dengan nilai TAS tertinggi yaitu:

1. Menjaga hubungan yang baik dengan mitra dan pelanggan.

Merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan keberlanjutan usaha peternakan ayam *broiler*, baik dengan pola mandiri ataupun kemitraan. Strategi ini menjadi sangat penting karena berkaitan erat dengan keberlangsungan *supply chain* dan kelangsungan pasar produk ayam *broiler*. Mitra inti mempunyai peran penting dalam distribusi sarana produksi seperti penyediaan DOC, pakan dan obat-obatan. Oleh karena itu, menjaga komunikasi yang terbuka, transparan dan saling menguntungkan antara peternak dan mitra menjadi dasar bagi hubungan yang baik dan berkelanjutan. Hubungan yang terjalin dengan baik dapat meminimalkan konflik dan meningkatkan efisiensi produksi. Menjaga hubungan dengan pelanggan juga faktor utama dalam keberhasilan sebuah usaha, pedagang dalam hal ini adalah pengepul, pedagang besar serta konsumen langsung. Kepuasan pelanggan terhadap kualitas produk, ketepatan waktu pengiriman dan harga yang kompetitif memiliki dampak langsung pada loyalitas dan keberlangsungan permintaan pasar. Selain aspek teknis yang telah disebutkan diatas, hubungan baik juga mencakup aspek sosial dan emosional seperti *trust*, integritas dan komitmen yang juga perlu dijaga.

2. Menjaga agar peralatan yang ada masih layak pakai.

Peralatan yang ada merupakan salah satu aset penting yang mendukung kelancaran operasional dalam kegiatan produksi dalam hal ini yaitu usaha ayam *broiler*, baik skala kecil mandiri maupun pola kemitraan. Menjaga agar peralatan tetap layak dipakai adalah tindakan preventif yang dapat mengurangi risiko kerusakan mendadak, memperpanjang umur pakai alat serta menekan biaya perawatan serta perbaikan. Peralatan yang rusak atau tidak optimal memberikan dampak buruk pada kondisi kesehatan ayam, menurunkan produktivitas dan meningkatkan mortalitas atau kematian pada ternak.

Selain mendukung aspek teknis, strategi ini juga menunjukkan tanggung jawab peternak dalam menjaga aset usahanya dan meningkatkan profesionalisme dalam manajemen peternakan. Peralatan yang terawat baik menciptakan lingkungan kerja yang lebih aman, nyaman, dan higienis—yang pada akhirnya berdampak positif terhadap performa ayam dan kepercayaan mitra maupun konsumen.

Dengan menjaga kelayakan peralatan, peternak tidak hanya menghemat biaya dalam jangka panjang tetapi juga meningkatkan daya saing usahanya terutama pada pola kemitraan yang menuntut standar kualitas pemeliharaan yang tinggi.

3. Menambah populasi ternak guna meningkatkan jaringan pemasaran ayam dan meminimalisir persaingan.

Upaya menambah populasi ternak ayam broiler merupakan strategi penting dalam memperkuat daya saing dan memperluas jaringan pemasaran, terutama dalam pola usaha mandiri yang tidak sepenuhnya bergantung pada kemitraan. Dengan meningkatkan volume produksi, Peternakan XYZ dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih besar dan menjangkau segmen pasar baru, seperti hotel, restoran, dan katering serta pasar tradisional dan modern yang membutuhkan pasokan ayam dalam jumlah konsisten.

Peningkatan populasi ternak juga memungkinkan peternak memiliki posisi tawar lebih baik dalam menetapkan harga jual, karena tidak berada dalam tekanan pasokan terbatas yang sering dimanfaatkan oleh tengkulak atau kompetitor. Dalam jangka panjang, strategi ini dapat meminimalisir persaingan harga yang tidak sehat di antara sesama peternak lokal, karena masing-masing memiliki basis produksi yang cukup untuk memenuhi pasar yang berbeda. Selain itu, volume yang lebih besar akan membuka peluang kemitraan skala kecil dengan pengepul atau distributor regional yang mensyaratkan suplai rutin dan dalam jumlah besar.

Namun, strategi ini perlu didukung dengan kesiapan sumber daya, terutama dalam hal kapasitas kandang, ketersediaan pakan, manajemen kesehatan ternak, dan akses terhadap pembiayaan. Tanpa pengelolaan yang baik, peningkatan populasi justru dapat menimbulkan risiko baru seperti peningkatan angka mortalitas atau ketidakseimbangan *cash flow*. Oleh karena itu, penambahan populasi ternak harus dilakukan secara bertahap dan disertai perencanaan bisnis yang matang agar berdampak positif terhadap keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Penelitian ini memiliki tujuan untuk melakukan tinjauan terhadap manajemen dan sumber daya yang dimiliki perusahaan baik dari segi internal maupun eksternal. Dalam analisis prioritas strategi yang telah dilakukan dalam penelitian ini, menunjukkan nilai TAS tertinggi adalah perlunya peternakan XYZ menjaga hubungan baik dengan mitra maupun pelanggan. Strategi ini dinilai paling menarik dan realistis untuk diimplementasikan karena memiliki daya dorong kuat terhadap keberlanjutan usaha peternakan ayam *broiler*. Strategi ini menggambarkan pentingnya aspek *trust* dalam sistem agribisnis modern. Pada pola mandiri, menjaga kepercayaan pelanggan (pengepul, pedagang besar dan konsumen langsung) menjadi kunci agar produk tetap terserap pasar meskipun tanpa dukungan institusi mitra.

Hubungan yang baik dengan mitra bisnis tidak hanya meningkatkan efisiensi koordinasi, tetapi juga memperkuat jejaring usaha, memungkinkan pertukaran informasi pasar dan teknologi, serta membuka peluang kerja sama berkelanjutan. Sementara itu, hubungan baik dengan pelanggan menciptakan loyalitas konsumen, reputasi positif, serta kestabilan penjualan—faktor yang sangat penting dalam menghadapi fluktuasi harga dan kompetisi pasar.

Lebih lanjut, strategi ini juga memiliki dimensi sosial dan ekonomi yang lebih luas. Kekuatan hubungan interpersonal dalam usaha kecil-menengah, seperti peternakan ayam di Desa Pangongsean, menjadi aset tidak berwujud (*intangible asset*) yang berkontribusi langsung pada daya tahan bisnis. Dalam konteks ini, kepercayaan (*trust*), komitmen, dan komunikasi yang efektif menjadi modal sosial yang tak kalah penting dibandingkan modal finansial.

DAFTAR PUSTAKA

Desianto, D. (2010). *Ekonomi Peternakan*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Dirjen PKH (Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan). (2020). *Statistik Peternakan dan Kesehatan Hewan Tahun 2020*. Kementerian Pertanian RI.

- Gomes, F.C. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kecamatan Torjun dalam Angka. (2022). *Badan Pusat Statistik Kabupaten Sampang*.
- Moleong, L.J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Setiadi, B., & Arifin, B. (2019). Analisis permintaan daging ayam broiler di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Pertanian*, 37(1), 55–66.
- Sudaryanto, T., & Swastika, D.K.S. (2011). Penguatan sistem kemitraan agribisnis dalam meningkatkan daya saing usaha tani. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 29(2), 85–97.
- Suharyanto, & Permadi, D. (2020). Risiko usaha peternakan ayam broiler pola mandiri dan kemitraan. *Jurnal Peternakan Indonesia*, 22(1), 45–52.
- Widyananda, C.S., Zulfaini Shamad, Joko Purdiyanto. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis PT. Dharma Samudera Fishing Industries, Tbk Jakarta. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*. 25(1), 222-232.
- Yusdja, Y., Ilham, N., & Saptana. (2019). Strategi pengembangan usaha peternakan ayam ras pedaging berbasis kemitraan. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 37(2), 123–134.