

Pola Hubungan Patron-Klien Peternak Ayam Potong Broiler di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe

I Made Sukratman¹, Komang Juni Saptiani²

Universitas Lakidende

Correspondance email: imadesukratman@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari pola hubungan patron-klien peternak ayam potong broiler di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe dan pendapatan peternak ayam potong broiler berdasarkan pola hubungan patron-klien Di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 10 orang klien dan 3 orang patron. Data terdiri dari data primer dan data sekunder, dianalisis secara kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola hubungan patron-klien peternak ayam potong broiler di desa puasana kecamatan amonggedo kabupaten konawe adalah hubungan ekonomi yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan atau perekonomian masyarakat, terutama dalam usaha budidaya ayam broiler ataupun usaha lainnya karena hubungan ekonomi sangat dibutuhkan dalam menjalankan usaha, hubungan resiprositas yang merupakan pertukaran timbal balik antar individu atau antar kelompok yang saling menguntungkan saling memberi dan menerima walau tidak seimbang dari masing-masing pihak, hubungan loyalitas yang merupakan suatu tindakan balas jasa atau pemberian antara si klien atas apa yang telah diterima selama ini dari patron, sehingga patron dapat merasakan kepuasan dari si klien, hubungan personal yang merupakan suatu hubungan komitmen yang disengaja antara individu-individu yang tidak dapat digantikan serta yang dipengaruhi oleh suatu aturan, Pendapatan rata-rata peternak dalam satu siklus produksi sebesar Rp 47.774.966,-.

Kata Kunci: Pola Hubungan, Patron-Klien

Abstract: This study aims to determine the pattern of the patron-client relationship of broiler breeders in Puasana Village, amonggedo District, Konawe Regency and the income of broiler breeders based on the pattern of patron-client relationship in Puasana Village, amonggedo District, Konawe Regency. This research was carried out in the village of fasting, amonggedo district, konawe, the population in this study were 10 clients and 3 patrons, data consists of primary data and secondary data, analyzed qualitatively. The results showed that the pattern of patron-client relationship among broiler chicken breeders in the fasting village, amonggedo sub-district, konawe district is an economic relationship that can affect the level of income or the economy of the community, especially in broiler farming or other businesses because economic relations are needed in running a business relationship reciprocity which is a reciprocal exchange between individuals or between groups that mutually benefit each other and accept even though it is not balanced and each party, the ridge of loyalty which is an act of retribution or giving between the client for what has been received so far from the patron, so that patron can feel satisfaction from the client personal relationship which is an international kornitinen relationship between individuals that cannot be replaced and which is influenced by a rule the average income of a farmer in one production cycle is Rp.47.774.966,-.

Keywords: Gola Patron, Relationship-In

PENDAHULUAN

Negara Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang seiring dengan naiknya jumlah pendapatan penduduk perkapita, serta meningkatnya pula kebutuhan akan protein hewani. Masyarakat semakin menyadari bahwa kebutuhan protein hewani sangat diperlukan untuk pertumbuhan jaringan tubuh. Ayam broiler merupakan salah satu jenis komoditi yang dapat memenuhi kebutuhan energi dan protein hewani, sehingga perkembangan yang pesat dari ayam pedaging ini merupakan upaya yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap daging.

Ayam broiler merupakan hasil dari perkawinan silang sehingga dapat dikatakan memiliki mutu genetik yang baik. Mutu genetik yang baik akan maksimal jika diberi faktor lingkungan yang mendukung, misalnya dari kualitas pakannya, sistem perkandungannya yang memenuhi standar termasuk di dalamnya yaitu temperature dan sirkulasi udara yang terjadi, serta perawatan kesehatan agar terhindar dari penyakit seperti teori yang diungkapkan menurut (Uman, 2015) tingkat keberhasilan dalam pemeliharaan dapat dipengaruhi oleh kandang, karena broiler merupakan ternak yang memiliki ketahanan tubuh yang rendah sehingga sangat sensitif terhadap suhu, kelembaban, dan sirkulasi udara.

Di Indonesia perkembangan produksi ayam potong boiler sempat mengalami dinamika sebelum jenis ayam ini memiliki popularitas seperti sekarang. Pada tahun 1950-an, ayam boiler pertama kali di impor dengan jenis *white leghorn*, *Island Red*, *New Hampshire*, dan *Australop* oleh komunitas gabungan penggemar unggas Indonesia (GAPUSI). Saat itu tujuan impor dilakukan untuk menyilangkan ayam kampung dengan ayam impor sebagai sebuah hobi. Berlanjut di tahun 1961-1970, ayam impor mulai dijadikan ternak komersil karena untuk meningkatkan konsumsi protein hewani pada masyarakat Indonesia. Sedangkan untuk ayam kampung juga terdapat kandungan protein hewani tetapi popularitas ayam kampung tidak sama seperti ayam boiler, hal ini disebabkan karena ayam kampung bisa dipanen setelah umur 8 bulan sedangkan ayam boiler hanya 5-6 minggu saja. Menurut (Santoso, 2010) sebagaimana diketahui ayam boiler merupakan ternak penghasil daging yang relative lebih cepat masa produksinya dibandingkan dengan ternak potong lainnya.

Usaha peternakan ayam pedaging ini sangat berkembang pesat dan sudah menyebar hampir di seluruh wilayah, baik dengan skala besar (perusahaan) maupun skala kecil (peternakan ayam). Selain itu usaha ayam pedaging merupakan salah satu usaha yang memiliki prospek yang cukup tinggi, karena produk yang dihasilkan adalah daging ayam yang banyak diminati masyarakat.

Untuk memenuhi kebutuhan protein hewani dimasyarakat, hal ini menjadi pendorong pengusaha-pengusaha yang bergerak dibidang peternakan dalam skala besar dalam rangka mengembangkan usahanya. Salah satu tantangan pengusaha yang bergerak dibidang ayam boiler yaitu sering terjadinya perubahan harga yang berfluktuasi, sehingga menyebabkan ketidakpastian harga yang diterima oleh pihak peternak. Tingginya resiko dalam budidaya ayam boiler dan terbatasnya modal yang dimiliki oleh peternak, hal ini mendorong peternak untuk mencari solusi alternatif agar usahanya tetap stabil. Oleh karena itu banyak peternak (klien) yang mencari patron (penyuplai modal) untuk mengembangkan usahanya dengan harapan meminimalisir kerugian. Strategi yang dilakukan oleh peternak di daerah tersebut untuk mengatasi kesulitan dalam membudidayakan ayam broiler adalah menjalin hubungan patron-klien dengan pihak perusahaan.

LANDASAN TEORI

Patron-Klien

Patron-klien merupakan hubungan timbal balik yang bersifat universal, karena merupakan hubungan pertukaran yang dapat dinyatakan sebagai suatu ikatan yang melibatkan persahabatan instrumental dimana seorang individu yang memiliki status sosial-ekonominya lebih tinggi (patron) menggunakan pengaruh dan sumber dayanya sebagai perlindungan, serta keuntungan-keuntungan bagi seseorang yang dianggap dengan status lebih rendah (klien). Istilah “patron” berasal dari ungkapan bahasa spanyol yang secara etimologis berarti “seseorang yang memiliki kekuasaan (*power*), status, wewenang dan pengaruh”(Usman, 2004), sedangkan klien berarti “bawahan” atau orang yang diperintah dan yang disuruh.

Ayam Broiler

Ayam broiler merupakan ayam jantan atau betina yang umumnya dipanen saat sudah berusia 5-6 minggu dengan tujuan sebagai penghasil daging (Kartasudjana dan Suprijatna, 2006). Popularitas ayam broiler di Indonesia dimulai sejak tahun 1970-an dan berkembang pesat sampai sekarang. Perkembangan tersebut dikarenakan masyarakat Indonesia semakin banyak yang membutuhkan sumber protein hewani sehingga inilah yang menyebabkan permintaan semakin meningkat. Menurut (Santoso dan Sudaryani, 2009) waktu pemeliharaan yang singkat menjadikan peternak semakin bergairah untuk mengembangkan usaha peternak boiler disamping karena modal usaha cepat kembali.

METODE

Teknik pengumpulan data menurut Arikunto (2010) terdiri dari data primer dan sekunder.

- 1). Data Primer, adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, yakni subjek penelitian atau informan yang berkenaan dengan variabel yang diteliti atau data yang diperoleh dari informan secara langsung. Dalam penelitian ini diperoleh dari hasil observasi dan wawancara mendalam yang dilakukan oleh penulis dari informan kunci.

2). Data sekunder, adalah data yang diperoleh dari teknik pengumpulan data yang menunjang data primer. Dalam penelitian ini diperoleh studi pustaka. Dapat dikatakan data sekunder ini bisa berasal dari dokumen-dokumen grafis seperti tabel, catatan, SMS, foto dan lain-lain.

Berbagai teknik pengumpulan data yang telah di gambarkan tersebut digunakan peneliti secara bersamaan dan juga berdasarkan kebutuhan sebagai upaya dalam mendapatkan dan menghasilkan data yang rinci dan utuh serta memaksimalkan instrument tersebut.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis penelitian kualitatif terdiri dari empat alur kegiatan, yaitu catatan lapangan, pengumpulan informasi, penyajian informasi dan penarikan kesimpulan, Mills (2002). Data yang diperoleh dari hasil penelitian akan dianalisis secara kualitatif, dimana data yang didapat dilapangan, diolah kemudian disajikan dalam bentuk tulisan, dan table frekuensi. Menyangkut analisis data kualitatif, menganjurkan tahapan-tahapan dalam menganalisis data kualitatif sebagai berikut:
 - a) Reduksi data, yaitu menyaring data yang diperoleh dilapangan yang masih ditulis dalam bentuk uraian atau laporan terperinci, laporan tersebut direduksi, dirangkum, dipilih, difokuskan pada peningkatan produksi, disusun lebih sistematis, sehingga mudah dipahami.
 - b) Penyajian data, yaitu usaha untuk menunjukkan sekumpulan data atau informasi, untuk melihat gambaran keseluruhannya atau bagian tertentu dari penelitian tersebut.
 - c) Kesimpulan, merupakan proses untuk menjawab permasalahan dan tujuan sehingga ditentukan saran dan masukan untuk pemecahan masalah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hubungan Ekonomi

Hubungan ekonomi merupakan hubungan antara dua individu atau lebih yang saling menguntungkan seperti pada teori yang diungkapkan menurut (Adlin, 2019) menyatakan bahwa salah satu wujud pembedayaan ekonomi adalah sumber peluang kesempatan usaha lain diluar pertaniannya itu usaha peternakan, sedangkan teori yang diungkapkan menurut (Ulfaet *al*, 2019) bahwa dalam hal ini juga dapat mendukung mewujudkan program pemerintah yaitu percepatan pemulihan ekonomi melalui pemberdayaan dan peningkatan system ekonomi kerakyatan. Berdasarkan wawancara yang saya lakukan di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe terjadi sebuah pola hubungan ekonomi dimana hubungan ekonomi dapat mempengaruhi tingkat pendapatan atau perekonomian masyarakat, terutama dalam usaha budidaya ayam broiler ataupun usaha lainnya karena hubungan ekonomi sangat dibutuhkan dalam menjalankan usaha.

Dari keterangan informan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa hubungan ekonomi penyebab terbentuknya hubungan yang saling menguntungkan antara si patron dengan si klien. Rata-rata peternak dalam satu siklus produksi menghasilkan pendapatan sebesar Rp 47.774.966,-. Sedangkan pendapatan yang diterima oleh patron adalah berupa bentuk daging yang siap dipasarkan ke konsumen.

2. Hubungan Resiprositas

Hubungan resiprositas merupakan pertukaran timbal balik antar individu atau antar kelompok yang saling menguntungkan saling memberi dan menerima walau tidak seimbang dari masing-masing pihak di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe. Adapun teori yang dikemukakan menurut (Polanyi *dalam* Damsar 2005:54) rasa timbal balik (resiprositas) sangat besar yang difasilitasi oleh bentuk simetri institusional. Berdasarkan hasil wawancara di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe yang saya lakukan terjadi sebuah pola hubungan resiprositas yang dipengaruhi oleh fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh pihak patron kepada klien berupa bibit DOC, pakan dan vaksin sedangkan fasilitas yang diberikan oleh pihak klien kepada patron berupa kandang dan perlengkapan kandang.

3. Hubungan Loyalitas

Hubungan loyalitas secara umum dapat didefinisikan sebagai perilaku yang bersifat setia dan patuh. Dalam hal ini hubungan loyalitas merupakan suatu Tindakan balas jasa atau pemberian antara si klien atas apa yang telah diterima selama ini dari patron, sehingga patron dapat merasakan kepuasan dari si klien. Menurut (Berry, 2014) menyatakan bahwa loyalitas dapat didefinisikan sebagai keterikatan antara janji dan komitmen yang dipegang teguh untuk keberlangsungan relasi dan biasanya terjadi dalam pembelian ulang

yang bertahan. Berdasarkan hasil wawancara di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe yang saya lakukan terjadi pola hubungan loyalitas yaitu terbentuknya hubungan yang disebabkan oleh adanya aturan-aturan yang sudah ditetapkan oleh patron berdasarkan undang-undang dan telah disepakati dari kedua belah pihak dan harus diikuti oleh pihak klien seperti aturan tidak boleh menjual pakan dan daging selain kepada pihak patron. Hubungan Personal

Hubungan personal merupakan suatu hubungan komitmen yang disengaja antara individu-individu yang tidak dapat digantikan serta yang dipengaruhi oleh suatu aturan. Dalam hal ini hubungan personal tidak hanya bersifat semata-mata hanya mencari keuntungan akan tetapi juga mengandung unsur perasaan yang biasa terdapat dalam hubungan yang sifatnya pribadi. Adapun indicator hubungan personal menurut (Rustinsyah, 2011), salah satu upaya patron dalam menjaga hubungan baik dengan kliennya adalah menunjukkan kedermawanan terhadap kliennya, misalnya tidak pelit dan suka membantu.

Pendapatan Peternak Ayam Potong Broiler Berdasarkan Pola Hubungan Patron-Klien Di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe

Pendapatan merupakan hasil dari kegiatan penjualan barang atau jasa di sebuah perusahaan dalam suatu periode tertentu. Pendapatan juga diartikan sebagai jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari jumlah penjualan produk atau jasa kepada pelanggan.

Salah satu konsep yang mendasar dalam ilmu ekonomi adalah konsep pendapatan, manusia disebut sebagai pelaku ekonomi juga merupakan faktor produksi, yang dimana dapat menyumbangkan tenaga, modal, dan skill yang dimilikinya. Pada umumnya tujuan dari aktivitas manusia memanfaatkan faktor-faktor produksi tersebut adalah untuk meningkatkan pendapatan.

Produksi

Produksi merupakan hasil kegiatan barang atau jasa, kegiatan ini dilakukan dalam rangka menambah nilai kegunaan atau manfaat suatu barang dan jasa yang nantinya barang dan jasa tersebut akan diperjualbelikan untuk dikonsumsi masyarakat. Berdasarkan data tabel 9 jumlah rata-rata produksi yang dihasilkan dari kegiatan budidaya ayam broiler yaitu Rp 8.600,-.

Harga

Harga merupakan sesuatu yang dijadikan sebagai indikator nilai, harga memiliki fungsi sebagai alat ukur nilai suatu barang, cara membedakan suatu barang, menentukan jumlah barang yang akan diproduksi dan pembagiannya kepada konsumen. Berdasarkan data tabel 9 harga rata-rata yang diberikan oleh pihak perusahaan yaitu Rp 22.086,-.

Biaya

Biaya merupakan jumlah uang yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa. Menurut (Supriyono, 2011) mendefinisikan “biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh pendapatan (*revenues*) dan akan dipakai sebagai pengurangan pendapatan”. Jenis beban yang dikeluarkan mencakup persediaan, bahan baku, tenaga kerja, produk, peralatan, layanan, dan lainnya. Berdasarkan hal tersebut terdapat dua jenis biaya yaitu:

a. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan jenis beban yang mengalami fluktuasi atau bervariasi sesuai dengan jumlah output yang diproduksi. Biaya variabel akan meningkat ketika volume produksi meningkat, sebaliknya akan turun ketika volume produksi menurun. Semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula jumlah beban yang harus dikeluarkan. Berdasarkan data tabel 9 jumlah rata-rata biaya variabel yang terdiri dari biaya penyusutan alat, biaya DOC, biaya pakan serta biaya vaksin yaitu sebesar Rp 118.821.885,-.

b. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan jenis beban yang selalu konstan dan tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Jenis memiliki dua karakteristik yaitu biaya tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode atau aktivitas tertentu dan *Cost* per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume. Jika volumenya

rendah maka biaya tetap tinggi, sebaliknya pada volume yang tinggi biaya tetap per unitnya rendah. Berdasarkan data tabel 9 jumlah rata-rata biaya tetap yang terdiri dari biaya upah tenaga kerja dan biaya pajak yaitu sebesar Rp 3.367.150,-.

Penerimaan

Penerimaan merupakan total pendapatan yang diterima oleh perusahaan berupa uang dari penjualan produk yang dihasilkan. Menurut (Sukirno, 2004), bahwa “penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima dari penjualan produknya kepada pedagang atau langsung kepada konsumen”. Ada tiga konsep penerimaan sebagai berikut:

a. Penerimaan Total Atau Total Revenue (TR)

Penerimaan total atau total revenue merupakan hasil perkalian antara jumlah produksi dengan harga per satuan produksi.

b. Penerimaan Rata-Rata Atau Average Revenue (AR)

Pada hakekatnya penerimaan rata-rata sama dengan harga per satuan produksi atau merupakan hasil bagi antara penerimaan total dengan jumlah barang yang diproduksi.

c. Penerimaan Marginal Atau Marginal Revenue (MR)

Penerimaan marginal merupakan tambahan penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan satu kesatuan produksi terakhir sebagai akibat peningkatan produksi.

Berdasarkan data tabel 9 jumlah rata-rata penerimaan yang diterima peternak dalam satu siklus produksi dalam melakukan kegiatan budidaya ayam broiler yaitu sebesar Rp 189.939.600,-.

Tabel 9 menunjukkan rata-rata pendapatan peternak dalam satu siklus produksi diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan dalam usaha budidaya ayam broiler. Biaya total yang dikeluarkan usaha budidaya ayam broiler cukup besar hal ini disebabkan frekuensi masa panen ayam broiler dalam satu siklus diperoleh waktu 28-35 hari sehingga jumlah biaya yang dikeluarkan cukup besar, sehingga rata-rata pendapatan usaha budidaya ayam broiler dalam satu siklus produksi sebesar Rp 47.774.966,-.

SIMPULAN

Pola Hubungan Patron-Klien Peternak Ayam Potong Broiler Di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe yaitu:

- 1) Hubungan ekonomi mempengaruhi tingkat pendapatan klien dan patron, rata-rata pendapatan yang diterima dari pihak klien dalam satu siklus produksi menghasilkan Rp 47.774.966,-. Sebaliknya pendapatan yang diterima dari pihak patron adalah dalam bentuk daging yang siap dipasarkan ke konsumen.
- 2) Hubungan Resiprositas
Hubungan resiprositas yang merupakan pertukaran timbal balik seperti Fasilitas yang diberikan patron kepada klien yaitu berupa bibit, pakan dan vaksin. Sebaliknya, fasilitas yang diberikan klien yaitu berupa kandang dan perlengkapan kandang.
- 3) Hubungan Loyalitas
Hubungan loyalitas dipengaruhi oleh perilaku yang setia dan patuh seperti adanya aturan-aturan yang dibuat oleh perusahaan yang sudah ditetapkan berdasarkan undang-undang dan disepakati antara kedua belah pihak dalam surat perjanjian dan harus dipatuhi oleh peternak.
- 4) Hubungan Personal
Hubungan personal merupakan hubungan yang sifatnya pribadi seperti bentuk edukasi-edukasi yang diberikan dari pihak perusahaan ke peternak seperti komunikasi melalui media telfon atau lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adlin. 2019. *Pengembangan Political Will Pemerintah Desa*. Nakhoda: Jurnal Ilmu Pemerintahan, 18(2), 117-128. File:///D:/Proposal/Pengembangan_Political_Will Pemerintah_Desa_Member.Pdf
- Anggorodi. R. 1994. *Ilmu Makanan Ternak Umum*. PT. Gramedia. Jakarta.

- I Made Sukratman dan Komang Juni Saptiani, Pola Hubungan Patron-Klien Peternak Ayam Potong Broiler di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe*
- Anindyojati, R. 2012. *Hubungan Antara Cinta (Strenberg's Triangular Theory Of Love) Dan Kesiapan Menikah Pada Dewasa Muda Yang Menjalani Long Distance Relationship*. (Skripsi Tidak Dipublikasi) Program Sarjana Fakultas Psikologi Universitas Indonesia Depok, Indonesia.
- Ary Saputra, 2018. *Hubungan Sosial Patron Klien Antara Tauke Sawit Dan Petani Sawit Di Desa Menggala Teladan Kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir*. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau. Vol 5(1):1.
- Badriadi, Ine fausayana, Meisanti, 2018. *Pola Hubungan Patron Klien Pada Komunitas Petani Rumput Laut Di Desa Bungin Permai Kecamatan Tinanggea Kabupaten Konawe Selatan*. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian UHO. Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian
- Badriyah N, Ubaidillah M. 2013. *Pengaruh Frekuensi Penyemprotan Desinfektan Pada Kandang Terhadap Inovasi Teknologi Pengembangan Ayam*.
- Berry, 2014. *Konsep Pemasaran: Loyalitas Dalam Fandy, Tjiptono*. Strategi Pemasaran Edisi 3 (Hlm. 48-53). Andi, Yogyakarta.
- Damsar, 2005. *Sosiologi Pasar*. Jakarta Prenada Media Group.
- Dipa Teruna Awaloedin dan Riza Nugroho, 2019. *Pengaruh Ukuran Perusahaan Rasio Utang Dan Umur Perusahaan Terhadap Biaya Utang*. Jurnal Rekayasa Informasi. Vol 8(1):59
- Edilius dan Sudarsono. 2001. Kamus Ekonomi Uang & Bank. Jakarta: Rineka Cipta.
- 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 Scienteae (9) : 72-80.
- Hardjosworo, P. S. dan Rukmiasih. 2000. *Peningkatan Produksi Ternak Unggas*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Ine Fausayana, 2014. Dertasi. *Budaya Teknologi Dan Lending Model Usaha Rumput Laut Pada Kelembagaan Lokal Di Kabupaten Konawe Selatan Provinsi Sulawesi Tenggara*.
- Kartasudjana, R dan E. Suprijatna. 2006. *Manajemen Ternak Unggas*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kausar dan Komar Zaman, 2011. *Analisis Hubungan Patron Klien (Studi Kasus Hubungan Toke Dan Petani Sawit Pola Swadaya Di Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu)*. Universitas Riau. Indonesian Journal Of Agricultural Economics (IJAE) Vol 2(2):7.
- Mohammad Taufiq H, 2020. *Analisis Kualita Fisik Dan Kadar Kalsium Cangkang Telur Ayam Ras Setelah Penambahan Hidrolisat Ikan Pada Pakan*. (Skripsi Tidak Dipublikasi) Program Sarjana Fakultas Matematika Dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Jember. Hal:20.
- Murtidjo, B.A., 1987. *Pedoman Peternak Ayam Broiler*. Kanisius. Yogyakarta.
- Muhammad Khairul U *et al*, 2014. *Menampilkan Produksi Ayam Pedaging Yang Dipelihara Pada Sistem Lantai Kandang Panggung Dan Kandang Bertingkat*. Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya Malang. Vol 24(3)3-5.
- Mukhammad L, 2020. *Pola Hubungan Patron-Klien Pada Usaha Perikanan Tangkap Di Pelabuhan Pasuruan Kota Pasuruan Jawa Timur*. Universitas islam negeri sunan ampel.
- Mankiw, N Gregory. 2006. *Pengantar Ekonomi*. PT. Gelora Aksara Pratama. Jakarta. Erlangga.
- Nadzir A, Tusi A, Haryanto. 2015. *Evaluasi Desain Kandang Ayam Broiler Di Desa Rejobinangun, Kecamatan Raman Utara, Kabupaten Lampung Timur*. Jurnal Teknik Pertanian, Lampung 4(4):255-266.
- Nurlaila dan Safuridar, 2018. *Analisis Kondisi Social Ekonomi Keluarga Terhadap Kesejahteraan Keluarga di Gampong Karang Anyar Kota Langsa*. Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Samudra Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis. Vol 9(1):44
- Ramida. M, Ahmadin dan Journadi, 2019. *Hubungan Patron Klien Pada Masyarakat Tani Marayoka Di Jejeponto 1970-2018*. Prodi Pendidikan Sejarah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar. Jurnal Pemikiran Pendidikan Dan Penelitian Kesejarahan Vol 6(3):1.

- I Made Sukratman dan Komang Juni Saptiani, Pola Hubungan Patron-Klien Peternak Ayam Potong Broiler di Desa Puasana Kecamatan Amonggedo Kabupaten Konawe*
- Rasyaf, M. 1992. *Memelihara Ayam Buras*. Kanisius. Yogyakarta.
- Rustinsyah, 2011. *Hubungan Patron Klien Di Kalangan Petani Desa Kebonrejo*. Surabaya. Surabaya: Departemen Antropologi FISIP Universitas Airlangga.
- Rustinsyah, 2012, *Hubungan Patron-Klien Sebagai Strategi Pengembangan Ternak Sapi Perah Di Perdesaan (Studi Kasus Peternak Sapi Perah Di Desa Telogosari, Kecamatan Tutur, Kabupaten Pasuruan Propinsi Jawa Timur)*.
- Santoso, H. Dan Sudaryani T. 2009. *Pembesaran Ayam Pedaging Hari Perhari Di Kandang Panggung Terbuka*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soeparno. 2004. *Ilmu Dan Teknologi Daging*. UGM-Press:Yogyakarta.
- Syafriyatin, Y., Kaswarina, S. 2012, “*Pola Hubungan Antara Petani Karet Dan Toke (Patron-Klien) Di Desa Sawah Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar*”. Skripsi. Riau: Fakultas Pertanian Universitas Riau.
- Sukirno, 2006. *Ekonomi Pembangunan. Proses Masalah dan Kebijakan*, Kencana Prenada Media Group.
- Sukirno, 2013. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta PT. Radja Grafindo Persada.
- Shary Shartykarini, Riza Firdaus, Rusniati, 2016. *Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan*. Jurnal Wawasan Manajemen. Vol 4(1):5.
- Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: PT.Raja Grafindo
- Soekartawi, 2006. *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: UI Press
- Sriyono, 2015. *Pengaruh Tingkat Pendidikan Dan Pemahaman Masyarakat Tentang Ikan Berformalin Terhadap Kesehatan Masyarakat, Factor Exacta*, 8(1):79-91
- Sukirno, 2004. *Pengantar teori mikro ekonomi*. Penerbit:PT Raja Grifando. Jakarta
- Tatipikilawan, J. M. 2012. *Analisis Produktivitas Tenaga Kerja Keluarga Pada Usaha Peternakan Kerbau Di Pulau Moa Kabupaten Maluku Barat Daya*. Jurnal Agroforestry 7(1):9-10,12.
- Ulfa, R., Asrida, W., Amin, R.M., & Wicaksono, B, (2019). *Analisis Faktor-Faktor Dalam Pembangunan Di Desa Sei Putih Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar*. Nakhoda: Jurnal Ilmu Pemerintahan, 18(31), 54-63. [Http://Doi.Org/10.35967/Jipn.V18i31.7806](http://doi.org/10.35967/Jipn.V18i31.7806).
- Ulumi N, 2016. *Relasin Antara Etnis Dan Tionghoa Dan Melayu Dalam Pemilukada Tahun 2013*. Universitas muhammadiyah Yogyakarta. Hal:4.