

PROSES DISTRIBUSI BENIH JAGUNG HIBRIDA P27 DI PT QRS CABANG LAMPUNG

Putu Agung Deni Sanjaya¹⁾, Cholid Fatih^{2*}, Fadila Marga Saty²

¹⁾Mahasiswa Jurusan Ekonomi dan Bisnis, ²⁾Dosen Jurusan Ekonomi dan Bisnis
Politeknik Negeri Lampung Jalan Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa, Bandar Lampung, Telp
(0721)703995, Fax: (0721)787309
Email¹⁾: putuagungdeni@gmail.com
Email^{2*}: cholidfatih@gmail.com
Email²: fadilasaty@gmail.com

Abstract

PT QRS is a distributor of agricultural input facilities including fertilizer, seeds and pesticides. The company distributes the best products for corn, rice and horticultural agriculture. The distribution process is done directly and indirectly. Manual distribution at PT QRS has not used promotion through social media. The use of modern distribution will facilitate the sales team in promoting goods and helping companies maximize profits. The purpose of this scientific paper is (1) To describe the process of distribution of hybrid corn seed P27 at PT QRS, (2) To describe the sales division of hybrid corn seed P27 at PT QRS, (3) Explain the application of technology based P27 hybrid corn seed distribution at PT QRS. The analytical method used is descriptive qualitative method. The result of the discussion are (1) The process of distribution P27 hybrid corn seeds at PT QRS through several stages, namely file preparation, vehicle feasibility checking, seed delivery and data filling, (2) the sale of P27 hybrid corn seeds is carried out by the sales team directly in person and stalls in certain areas, (3) Application of technology based P27 hybrid corn seed distribution using a web-based application, the purpose of using the application is to facilitate the sales team in distributing products and help companies achieve maximum profit goals.

Keyword: distribution, P27 hybrid corn seed

Abstrak

PT QRS adalah perusahaan distributor sarana input pertanian meliputi pupuk, benih dan pestisida. Perusahaan tersebut mendistribusikan produk terbaik untuk pertanian jagung, padi dan hortikultura. Proses distribusi dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Pendistribusian secara manual di PT QRS belum menggunakan promosi melalui sosial media. Penggunaan distribusi secara modern akan memudahkan tim penjualan (*sales*) dalam mempromosikan barang dan membantu perusahaan memaksimalkan keuntungan. Tujuan penulisan karya ilmiah ini adalah (1) mendeskripsikan proses distribusi benih jagung hibrida P27 di PT QRS, (2) Mendeskripsikan bagian penjualan benih jagung hibrida P27 di PT QRS, (3) Menjelaskan penerapan distribusi benih jagung hibrida P27 berbasis teknologi di PT QRS. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Hasil pembahasan adalah (1) Proses distribusi benih jagung hibrida P27 di PT QRS melalui beberapa tahapan yaitu penyiapan berkas, pengecekan kelayakan kendaraan, pengiriman benih dan pengisian data (2) Penjualan benih jagung hibrida P27 dilakukan oleh *team sales* secara langsung dengan bertatap muka dengan petani dan kios-kios yang ada di daerah tertentu. (3) Penerapan distribusi benih jagung hibrida P27 berbasis teknologi dengan menggunakan aplikasi berbasis web. Tujuan penggunaan aplikasi tersebut adalah untuk mempermudah *team sales* dalam mendistribusikan produk dan membantu perusahaan mencapai tujuan keuntungan yang maksimal.

Kata Kunci: *distribusi, benih jagung hibrida P27*

PENDAHULUAN

Sektor pertanian mempunyai kontribusi yang sangat besar dalam pembangunan ekonomi suatu negara yang bercorak agraris seperti Indonesia. Indonesia adalah negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian sebagai sumber mata pencaharian dan penompang pembangunan nasional. Pemerintah telah membuat program untuk mendukung ketahanan pangan di Indonesia dengan program pajale (padi, jagung, kedelai) pada tahun 2016. Program pemerintah tersebut menyebabkan tingkat permintaan benih semakin meningkat, salah satunya adalah benih jagung hibrida.

Perkembangan industri peternakan juga meningkatkan permintaan jagung sebagai campuran pakan ternak. Hasil olahan lain produk jagung seperti tepung jagung dan minyak jagung yang beredar di masyarakat Provinsi Lampung adalah salah satu daerah penghasil tanaman jagung yang merupakan pemasok jagung untuk memenuhi kebutuhan konsumsi di Provinsi Lampung, bahkan dapat memenuhi kebutuhan di luar Provinsi Lampung. Luas panen, produksi dan produktivitas tanaman jagung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas panen, produksi dan produktivitas tanaman jagung di Provinsi Lampung Tahun 2011-2016

Kondisi jagung	Tahun		
	2013	2014	2015
Produksi (ton)	17028	17936	15080
Luas panen (ha)	3435	3885	2851
Produktivitas (ton/ha)	508	507	52

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung, 2016.

Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah produksi jagung dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Produksi dan luas panen mengalami penurunan dari tahun ke tahun mulai tahun 2013 sampai dengan tahun 2015. Produktivitas mengalami penurunan dari tahun 2013 ke 2014 yaitu 50,83 ton/tahun menjadi 50,7 ton/tahun, sedangkan pada tahun 2015 mengalami kenaikan menjadi 51,2 ton/tahun. Penurunan produksi disebabkan oleh penurunan luas lahan, karena banyak lahan pertanian dijadikan pemukiman atau perumahan. Penurunan produksi mempengaruhi proses distribusi. Saluran distribusi dapat ikut mengawasi perpindahan kepemilikan aktual dari organisasi, orang kepada organisasi, produsen ke konsumen (Suwarno, 2006).

Saluran distribusi adalah sebuah struktur bisnis yang terdiri atas organisasi-organisasi yang saling berkaitan dimulai dari tempat asal mula produk dibuat sampai penjual terakhir dengan tujuan memindahkan produk kepemilikan ke pemakai terakhir, yaitu konsumen pribadi atau pengguna bisnis (Stanton, 1993). PT QRS merupakan perusahaan distributor sarana input pertanian, meliputi pupuk, benih dan pestisida. Perusahaan menyalurkan benih berupa jagung hibrida dengan varietas P27 dan P36. Keunggulan benih P27 adalah hasil jagung memiliki bonggol yang lebih panjang yaitu $\pm 18,1$ cm dan diameter jagung lebih besar yaitu $\pm 3,1$ cm (Asyifa, 2017). Keunggulan benih jagung P36 adalah dapat tumbuh seragam dan tahan terhadap jamur

Peronoscerosporamaydis atau bulai (Hana, 2018).

Kegiatan yang dilakukan oleh PT QRS adalah mendistribusikan produk benih jagung varietas P27 dan P36. Proses distribusi yang dilakukan adalah secara langsung dan tidak langsung. Distribusi yang dilakukan secara langsung adalah dari perusahaan ke konsumen langsung, sedangkan distribusi secara tidak langsung adalah melalui pedagang perantara (kios) kemudian ke konsumen. Proses distribusi yang dilakukan kadang tidak tepat waktu dalam mendistribusikan benih jagung hibrida ke lokasi pengiriman. Proses distribusi yang dilakukan oleh perusahaan hingga saat ini masih dilakukan secara manual dengan bantuan admin, tenaga penjual dan bagian gudang. Perusahaan belum melakukan promosi produk melalui web yang dimiliki PT QRS. Banyaknya pesaing di wilayah pendistribusian benih jagung hibrida seperti wilayah Sribawono, Jabung, Sungkai Selatan dan Pekalongan menyebabkan perusahaan kurang maksimal apabila hanya menggunakan proses distribusi secara manual. Pesaing dari PT QRS dapat dilihat pada Tabel 2.

Keterangan	Nama Perusahaan	Pesaing
Wilayah Sribawono	a PT Bisi	a Bisi
	b PT Syngenta	b NK
Wilayah Jabung	a PT Bisi	c Bisi
	b PT Syngenta	d NK
Wilayah Sungkai Selatan	a PT Bisi	e Bisi
	b PT Syngenta	f NK
Wilayah Pekalongan	a PT Bisi	g Bisi
	b PT Syngenta	h NK

Sumber: PT QRS, 2019.

Tabel 2 menunjukkan bahwa pesaing pendistribusian benih jagung hibrida yang ada di wilayah Lampung terdiri dari PT Bisi dengan produk jagung varietas Bisi dan PT

Syngenta dengan produk benih jagung varietas NK. Pendistribusian secara manual di PT Agro Kimia Asia belum menggunakan promosi melalui media sosial. Pesaing sudah menggunakan teknologi distribusi modern yang dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk, sehingga dapat mengancam PT QRS. Penggunaan teknologi distribusi secara modern perlu diterapkan di PT QRS agar mampu bersaing dengan produk Bisi dan NK. Penggunaan teknologi distribusi secara modern akan lebih memudahkan tim penjualan (*sales*) dalam mempromosikan barang dan membantu perusahaan memaksimalkan keuntungan. Berdasarkan uraian diatas maka Laporan Tugas Akhir berjudul “Proses Distribusi Benih Jagung di PT QRS”.

METODOLOGI PELAKSANAAN

Penyusunan laporan Tugas Akhir ini berdasarkan pengamatan yang dilaksanakan di PT QRS dari tanggal 4 Maret sampai dengan 4 Mei 2019 di Metode pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Data primer

Data primer diperoleh dari pengamatan dan wawancara langsung pada saat kegiatan praktik kerja lapang dilaksanakan. Data primer yang diperoleh berupa informasi proses distribusi dan pemasaran di PT QRS. Data primer yang dibutuhkan melalui beberapa tahapan, antara lain:

- a. Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap informasi dan unsur-unsur yang tampak. Kegiatan observasi dilakukan selama saat praktik kerja lapang berlangsung.

- b. Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara menanyakan sesuatu secara langsung dengan responden.
- c. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan merekam objek yang terjadi pada saat pengamatan, berupa foto.

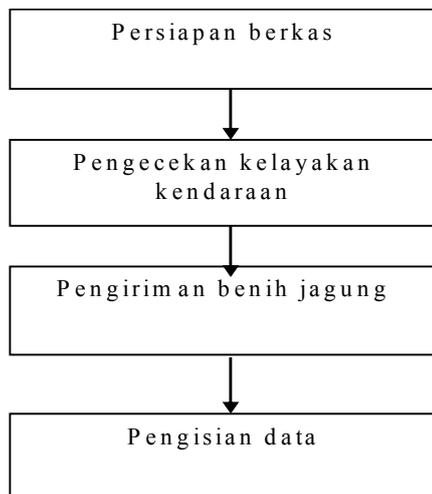
2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang dapat melengkapi data primer. Data sekunder diperoleh secara tidak langsung berhubungan dengan objek yang diamati. Data sekunder yang digunakan untuk melengkapi dan mendukung data primer diperoleh dari buku-buku atau jurnal yang berkaitan dengan pemasaran dan proses distribusi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Distribusi Benih Jagung Hibrida P27

Benih jagung hibrida P27 di PT QRS di pasarkan ke konsumen melalui beberapa tahapan atau alur distribusi. Proses distribusi benih jagung hibrida P27 dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses distribusi benih jagung di PT QRS

Gambar 1 menunjukkan bahwa proses distribusi benih jagung yang dilakukan melalui beberapa tahapan antara lain:

1. Persiapan berkas atau surat jalan yang akan dibawa pada saat pengiriman benih jagung ke wilayah Sribawono, Jabung, Sungkai Selatan dan Pekalongan. Surat jalan yang dibutuhkan dipersiapkan oleh bagian admin dan diberikan kepada *driver* sebagai bukti pendistribusian barang. Surat jalan berisi rincian barang yang akan didistribusikan berupa informasi nama perusahaan, nama toko yang dituju, nama barang, jumlah barang, harga barang dan total yang harus dibayar oleh toko atau petani yang memesan benih jagung tersebut. Surat jalan dibuat untuk bukti adanya pengiriman yang dilakukan oleh bagian distribusi.
2. Pengecekan kelayakan kendaran dilakukan pada saat sebelum pengiriman benih jagung hibrida. Pengecekan kendaraan yang dilakukan meliputi pengecekan kendaraan bagian luar, pengecekan bagian ruang dan pengecekan bagian dalam kendaraan. Pengecekan kendaran bagian luar kendaraan meliputi kelengkapan spion kendaraan, kondisi ban dan baut roda kendaraan. Pengecekan kendaraan bagian ruang mesin kendaraan meliputi pengecekan air radiator, kondisi mesin, minyak *power steering* dan kondisi kabel kendaraan. Pengecekan kendaraan bagian dalam meliputi pengecekan bagian kopling, rem, gas, kemudi, rem tangan dan sabuk pengaman.

3. Pengiriman benih jagung hibrida ke wilayah Sribawono, Jabung, Sungkai Selatan dan Pekalongan dilakukan dengan menggunakan alat transportasi yang disediakan perusahaan berupa mobil *box*. Alat transportasi perusahaan dapat dilihat pada Lampiran 2. Pengiriman dilakukan sesuai dengan pesanan konsumen yang akan dituju, atau tempat pendistribusian yang akan dituju. Pengiriman benih dilakukan oleh bagian distribusi dengan membawa surat jalan. Pengirim benih jagung juga diberikan biaya pengiriman yang digunakan untuk pembelian BBM, uang makan, uang pungli, dan bongkar. Contoh uraian biaya distribusi dapat dilihat pada Lampiran 3. Pengiriman benih jagung hibrida ke wilayah tersebut memerlukan waktu yang berbeda-beda sesuai dengan jarak yang ditempuh. Waktu pengiriman benih jagung hibrida dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Keterangan waktu pengiriman benih jagung hibrida

Keterangan tempat	Waktu ideal (jam)	Realisasi (jam)
Wilayah Sribawono	1,41	2
Wilayah Jabung	2,42	4
Wilayah Sungkai Selatan	2,32	35
Wilayah Pekalongan	1,11	15

Sumber: PT QRS, 2019.

Tabel 3 menunjukkan bahwa waktu yang ditempuh untuk mendistribusikan benih jagung hibrida membutuhkan waktu yang berbeda. Realisasi waktu yang ditempuh dalam pendistribusian tidak sesuai dengan waktu ideal yang ditargetkan. Hal tersebut disebabkan karena kondisi jalan yang kurang

mendukung, waktu isoma dan mengalami kemacetan saat pendistribusian benih jagung hibrida. Pengiriman benih jagung hibrida di setiap wilayah yang didistribusikan memiliki data benih yang berbeda-beda. Jumlah benih jagung yang didistribusikan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah benih yang didistribusikan benih jagung hibrida bulan April-Mei 2019

Keterangan tempat	Jumlah penjualan(ton)	Jumlah toko
Sribawono	4	3
Jabung	3	3
Sungkai Selatan	3	2
Pekalongan	1	1
Jumlah	11	

Sumber: PT QRS, 2019.

Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah benih jagung hibrida yang didistribusikan ke setiap wilayah berbeda-beda sesuai dengan pesanan dan jumlah toko di wilayah tersebut. Jumlah pendistribusian benih terbesar ada di daerah Sribawono dengan jumlah 4 ton untuk 3 toko. Jumlah penjualan terkecil ada di wilayah Pekalongan dengan jumlah 1 ton untuk satu toko.

Petani atau kios-kios yang telah memesan dan menerima benih jagung hibrida akan menerima bukti transaksi. Bukti transaksi tersebut berisi rincian barang berupa informasi nama perusahaan, nama toko yang dituju, nama barang, jumlah barang, harga barang per unit dan total harga yang harus dibayar oleh petani atau kios-kios yang memesan barang tersebut.

Penjualan Benih Jagung Hibrida P27

Benih jagung yang dijual di PT QRS adalah benih jagung hibrida yang terdiri dari dua jenis benih yaitu benih jagung hibrida P27 dan P36. Varietas hibrida merupakan generasi pertama (F1) hasil persilangan antara galur murni yang berbeda *genotype* (Syukur dan Rifianto, 2016). Kelebihan dan kelemahan dari masing-masing benih jagung hibrida P27 dan hibrida P36 adalah benih jagung hibrida P27 memiliki kelebihan yaitu bonggol jagung yang panjang dan diameter ukuran jagung besar, untuk kelemahan sendiri masa panen cenderung lebih lama.

Kelebihan benih jagung hibrida P36 memiliki masa panen lebih cepat dan memiliki kekurangan ukuran jagung lebih kecil. PT QRS lebih memilih benih jagung hibrida P27 sebagai benih andalan untuk dipasarkan karena keunggulan yang terdapat pada benih jagung hibrida P27 lebih disukai oleh konsumen. Keunggulan benih jagung hibrida dibanding benih bersari bebas adalah potensi hasilnya lebih tinggi, pertumbuhannya lebih seragam dan tahan penyakit (Adisarwanto dan Widyastuti, 2000).

Benih jagung hibrida P27 didistribusikan oleh tim penjualan (*sales*) yang telah ditugaskan oleh perusahaan untuk mempromosikan produk ke daerah-daerah tertentu. Proses penjualan benih jagung yang dilakukan oleh tim penjualan (*sales*) adalah promosi secara langsung dengan tatap muka dengan calon konsumen yaitu dengan cara memperkenalkan terlebih dahulu produk dari perusahaan, kemudian tim penjualan (*sales*) meyakinkan konsumen dengan keunggulan-

keunggulan yang dimiliki benih jagung hibrida P27. Sasaran dari penjualan benih jagung hibrida P27 oleh perusahaan adalah petani dan kios-kios. Tim penjualan (*sales*) terdiri dari 2 orang yaitu seorang kepala dan seorang karyawan penjualan. Masing-masing tenaga penjualan mendistribusikan benih ke wilayah yang berbeda. Pembagian wilayah distribusi benih dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Pembagian wilayah distribusi benih jagung hibrida P27 PT QRS.

No	Tim Penjual	Wilayah	Jumlah Toko
1	Karyawan	Redonda Slawo	4
2	Karyawan	Sungai Slawo	5

Sumber: PT QRS, 2019.

Tabel 5 menunjukkan bahwa pendistribusian benih jagung hibrida P27 dilakukan 2 orang tenaga penjual. Masing-masing tenaga penjual mendistribusikan benih ke 2 wilayah yang berbeda dan jumlah toko yang berbeda. Toko yang menjadi tempat distribusi terbanyak ada di daerah Sungkai Selatan dan Jabung yaitu 5 toko. Bagian penjualan benih jagung hibrida P27 terdiri dari:

1. PT Agro Kimia Asia adalah perusahaan yang mendistribusikan beberapa produk pertanian salah satunya adalah benih jagung hibrida varietas P27. Benih tersebut dibeli di PT Dupont Jakarta.
2. Tim sales adalah karyawan yang melakukan promosi dan penjualan benih jagung hibrida P27. Tim sales bekerja dengan cara memperkenalkan produk dan meyakinkan konsumen untuk membeli.
3. Konsumen (kios dan petani)

Kios dan petani adalah sasaran konsumen yang dituju oleh PT Agro Kimia Asia. Konsumen berada di daerah Sribawono, Jabung, Sungkai Selatan dan Pekalongan. Setiap wilayah memiliki beberapa kios pendistribusian benih jagung hibrida P27. Nama toko dan jumlah penjualan benih jagung hibrida P27 dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Nama toko dan jumlah penjualan benih jagung hibrida P27

No	Wilayah	Nama Toko	Jumlah Penjualan (ton)
1	Sribawono	Kios Mitra Tani	1
		Kios Citra Tani	2
		Kios Agro Tani	1
2	Jabung	Kios Tani Mulia	1,5
		Kios Mekar Tani	1
		Kios Jaya Tani	0,5
3	Sungkai Selatan	Kios Sumber Makmur	2
		Kios Pertanian Mitra Jaya	1
4	Pekalongan	Kios Alam Tani	1
Jumlah			11

Sumber: PT QRS, 2019.

Tabel 6 menunjukkan penjualan benih jagung hibrida di berbagai kios pertanian yang ada di 4 wilayah. Penjualan terendah ada di daerah Pekalongan, sedangkan penjualan tertinggi ada di wilayah Sribawono dengan jumlah 4 ton karena lahan pertanian di wilayah tersebut cukup luas dan banyak petani yang menanam jagung.

Penerapan Distribusi Benih Jagung Hibrida P27 Berbasis Teknologi

Perkembangan teknologi perusahaan dalam pendistribusian produk yaitu dilakukan secara langsung oleh tim penjualan (*sales*) di daerah tertentu dengan bertemu langsung dengan petani dan kios-kios untuk memperkenalkan produk. Perusahaan menyadari bahwa tantangan bisnis di masa depan adalah inovasi, oleh karena itu PT QRS terus mengembangkan strategi bisnis untuk semakin meningkatkan kepuasan pelanggan atas pelayanan. Salah satu cara yang akan segera diimplementasikan adalah penggunaan aplikasi berbasis web oleh seluruh tim penjualan (*sales*).

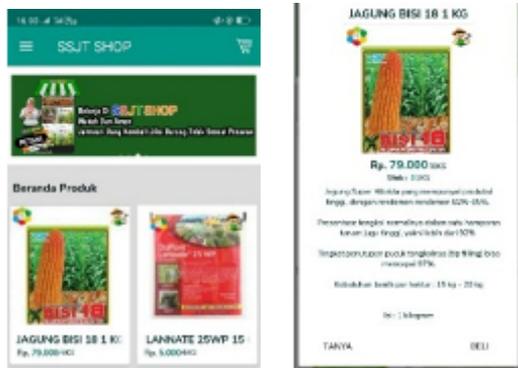
PT QRS sudah memiliki website penjualan yaitu www.agrokimiaasia.com. Website tersebut berisi tentang profil perusahaan dan aplikasi penjualan produk PT QRS. Tampilan website PT QRS dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tampilan website PT QRS

Tujuan penggunaan aplikasi tersebut adalah untuk mempermudah tim penjualan (*sales*) dalam mendistribusikan produk dan membantu perusahaan mencapai tujuan memaksimalkan keuntungan. Website PT Agro Kimia Asia tidak menampilkan deskripsi

produk secara langsung, sehingga calon konsumen harus membuka aplikasi lain untuk melihat deskripsi produk. Contoh aplikasi penjualan berbasis *website* dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Aplikasi penjualan berbasis *website*

Lingkup persaingan yang semakin luas juga menuntut integrasi dan koordinasi antara departemen sistem informasi, pemasaran, layanan pelanggan dan departemen-departemen lainnya dalam organisasi. *Website* berperan penting sebagai *interface* di antara para karyawan, antar perusahaan, antar perusahaan dengan pemasok dan konsumennya. Secara garis besar, manfaat beralih ke website meliputi informasi menejerial yang lebih akurat dan tepat sehingga bisa membantu pengambilan keputusan secara lebih efektif dan efisien, integrasi dengan pemasok dengan distribusi lebih baik, kemitraan distribusi yang lebih baik, biaya teransai lebih murah, pemahaman pasar lebih baik dan cakupan geografis lebih luas (Chandra, 2004).

KESIMPULAN

Proses distribusi benih jagung hibrida P27 di PT QRS melalui beberapa tahapan yaitu

penyiapan berkas, pengecekan kelayakan kendaraan, pengiriman benih dan pengisian data. Penjualan benih jagung hibrida P27 dilakukan oleh *team sales* secara langsung dengan bertatap muka dengan petani dan kios-kios yang ada di daerah tertentu. Penerapan distribusi benih jagung hibrida P27 berbasis teknologi dengan menggunakan aplikasi berbasis web. Tujuan penggunaan aplikasi tersebut adalah untuk mempermudah *team sales* dalam mendistribusikan produk dan membantu perusahaan mencapai tujuan keuntungan yang maksimal.

SARAN

Berdasarkan uraian diatas dapat disarankan bahwa dalam proses distribusi benih jagung hibrida P27 yang dilakukan oleh *team sales* secara langsung ke petani dan kios-kios dapat dipertahankan dan distribusi secara tidak langsung melalui media sosial. Selain itu, distribusi menggunakan aplikasi berbasis web sebaiknya segera diimplementasikan oleh perusahaan agar perusahaan dapat lebih mudah mencapai visi dan misi serta memaksimalkan keuntungan.

REFERENSI

- Adisarwanto, T., dan Widyastuti, Y. E. 2000. *Peningkatan Produksi Jagung*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Asyifa, A. 2017. Respons Beberapa Varietas Jagung (*Zea mays L.*) Terhadap Penyakit Bulai yang disebabkan Oleh *Peronosclerospora sp.* *Universitas Lampung*, 1(1), 50.
- Chandra. 2004. *Pemasaran Global: Internasionalisasi dan Internetisasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

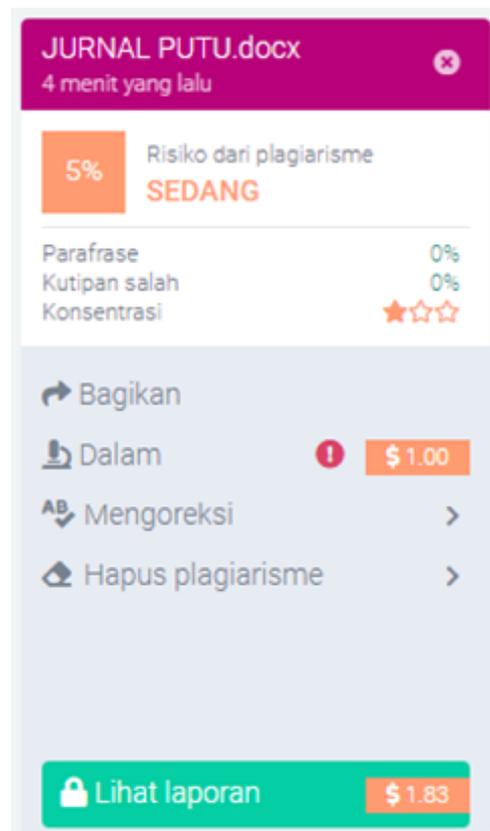
Hana. 2018. *Petani Nambuhan dikenalkan Benih Jagung Varietas P36 Bekisar*.

Stanton, W. J. 1993. *Prinsip Pemasaran Edisi ke Tujuh Jilid Dua*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Suwarno, H. L. 2006. *Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi yang Efektif*. 6(1), 79–87.

Syukur, M., dan Rifianto, A. 2016. *Jagung Manis*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Hasil Pengecekan



TELAH DIPERIKSA DENGAN LAYANAN PENCEGAHAN PLAGIARISME MELALUI MY.PLAGRAMME.COM DAN MEMILIKI:

PARAFRASE

0%

Resiko Plagiarisme

5%