



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 3%

Date: Selasa, April 09, 2019

Statistics: 91 words Plagiarized / 3215 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

Journal Of Economic Management & Business - Vol. 15, No. 3, Juli 2014 243 PELUANG DAN KENDALA KEMITRAAN AGRIBISNIS HORTIKULTURA DI ACEH JOURNAL OF ECONOMIC MANAGEMENT & BUSINESS Volume 15, Nomor 3, Juli 2014 ISSN: 1412 – 968X Hal.

243-251 J A M I L A H Dosen pada Fakultas Pertanian, Universitas Malikussaleh, Lhokseumawe The problem scarce of woof in dry season because breeder can't dominate tech - nology who related with stock woof, weak of technis management and capital and difficult seed pure Aceh are expression development Aceh district development region agribusiness beef The who farmer rare, existence can - tune agroindustry, on the other hand, farmer can't socialization them in group who because they position can be weak in production and marketing. This research is aim for simulation policy og and of beef based partner suitable develop Aceh.

data information could survey examined SWOT The research that policy development and of beef cattle if support by stakeholder and businessman in related business partner with comitment give distribution and field who very at of cultivation, of after har - vest and marketing, if animal husbandry managed with profecional, effecien, strong work, higly facilities development of cattle business te breeder or agroindustry with synergy by stakeholders, hoped this business will be de - velop and can speed up of economic be self and development of superior commodity of breeder, policy development do formation stable, give aid breeder beef seed, woof a aid jerami kompos and aid medicines, teknologi training production woof economic the of - mals clinic and animal market in a sub district.

At rate of agroindustry, the policy of development can are credit small who , of

production productivity beef in (capable beef raising import of meat, of terminal, formation of integrated agroindustry (KAT). Keywords: The policy, beef cattle, business partner 244 J A M I L A H PENDAHULUAN Propinsi memiliki serapan yang tinggi untuk komoditas hortikultura meng - ingat tingginya jumlah penduduk dan tersedianya lahan yang memungkinkan untuk dikembangkan pada skala lebih luas.

Sentral produksi di Kabupat - en Bener Meriah dan Kabupaten Pidie, khususnya kubis, dan Sejauh agribisnis hortikultura hanya diusahakan petani dalam skala kecil, dan berorientasi Ke - terbatasan pengetahuan usahatani, kurangnya in - formasi harga dan bargaining harga jual produk yang rendah menyebabkan petani tidak termoti - vasi untuk meningkatkan kualitas produksinya.

Potensi lahan yang dimiliki cukup besar untuk pengembangan komoditas hortikultura diantaranya - ya lahan pertanian tanah kering seluas 117.161,12 ha, rumput 223.985,00 hutan seluas 3.929.420,05 ha, dan lahan sementara tidak diusahakan 163.151,50 (Aceh Angka, Namun produksi be - sar belum mampu dikelola secara optimal, karena petani menghadapi kendala pemasaran, terkait dengan ketidakpastian pasar dan rendahnya harga pada musim panen.

Sifat hortikultura mudah - sak, dan mengalami susut yang besar merupakan permasalahan yang dialami petani dan pedagang dan dapat menimbulkan resiko fisik dan harga bagi pelaku hortikultura. produk hortikultura yang rendah berkaitan erat dengan sistem produksi, sistem panen, penanganan pasca panen, distribusi pemasaran. - uensinya, agar dapat memenuhi permintaan pasar dan preferensi konsumen baik domestik maupun ekspor, maka masalah efisiensi, produktivitas, dan kualitas mendapatkan perhatian.

Dengan demikian dipandang penting membangun kelembagaan kemitraan usaha yang saling mem - butuhkan, memperkuat dan saling menguntungkan - kan serta menerapkan manajemen mutu yang an - dal, agar komoditas hortikultura dapat berperan dalam global. pergu - ruan tinggi melalui kegiatan penelitian dan peng - embangan merupakan salah satu langkah strategis guna mewujudkan program pembangunan perta - nian berdaya saing unggulan lokal. Kegagalan agribisnis se - lama ini karena pengetahuan dan keterampilan petani hanya difokuskan pada bercocok tanam, se - dangkan terabaikan.

masalah pemasaran membuat petani jera mengembangkan usaha menjadi besar Berdasarkan lapangan, pen - gusaha hortikultura sering terjebak oleh kondisi pasar yang sulit diprediksi, sehingga peningkatan kesejahteraan impian Karenanya, pengembangan hortikultura haruslah secara pro - fesional, artinya adanya pembangunan yang seimbang

antara aspek pertanian, bisnis dan jasa penunjang.

produksi didukung dengan pemasaran yang baik tidak akan memberi manfaat dan keuntungan bagi petani dan pelaku. Berdasarkan tersebut, maka diperlukan langkah-langkah strategis guna mengembangkan agribisnis hortikultura yang bersaing melalui pola kemitraan yang sinergis antara petani, pemerintah dan pelaku bisnis yang ditujukan; agar para di tingkat yang berlahan sempit dapat meningkatkan pendapatan; dengan memproduksi dapat serta impor; dengan pola kemitraan, maka waktu dan jenis serta produksi diatur; secara panjang, diharapkan akan dapat merubah persepsi para dari tradisional (perencanaan) dapat lahan menjadi intensif dan produk hortikultura bernilai tinggi sekaligus meningkatkan pendapatannya.

METODE PENELITIAN Lokasi penelitian ditentukan dengan cara purposive Kabupaten dan Meriah merupakan sentra produksi melinjo dan kubis dalam wilayah Propinsi Aceh menurut luas produksi produktivitas. Dipilih satu kecamatan potensial, dan tiap-tiap kecamatan dipilih (dua). Mengacu pada pendapat dan (1991), and dan (1998) pengambilan dalam penelitian ini dilakukan dengan mempertimbangkan Journal Of Economic Management & Business - Vol. 15, No.

3, Juli 2014 245 kecukupan kerangka sampel, tujuan penelitian, ketersediaan data dan sumberdaya yang diperlukan. desa produksi dengan indikator yang sama dengan pemilihan kabupaten kecamatan. pengambilan sampel petani dan pengusaha dilakukan dengan metode simple random sampling yakni pengambil secara acak sederhana terkait agribisnis hortikultura.

dilakukan peluang dan masalah kemitraan agribisnis hortikultura di Aceh. **HASIL DAN PEMBAHASAN** Identifikasi pola kemitraan agribisnis hortikultura Program kemitraan pada dasarnya dilaksanakan persetujuan keinginan individu atau perusahaan untuk menjalin kerjasama dengan tujuan mendapatkan Pada agribisnis hortikultura, kerjasama dapat dilakukan dalam bidang penyediaan sarana produksi, budi daya, hasil pemasaran. kemitraan yang dapat dibentuk adalah pola sub kontrak pola umum.

adalah pola kemitraan sub kontrak antara petani dengan pedagang dan pengusaha serta pola kemitraan dagang antara pedagang dengan pihak pengelola perhotelan, supermarket dan perusahaan daerah adalah pola dagang. Bank Indonesia (2007) seperti diungkapkan oleh Sayaka (2008) telah mengembangkan Partnership Terpadu yang menyatakan program partnership antara usaha besar dan usaha kecil dengan melibatkan bank sebagai pemberi kredit dalam suatu ikatan kerjasama yang dituangkan dalam nota kesepakatan.

usaha adalah bisnis usaha petani yang melibatkan satu atau sekelompok orang atau badan hukum dengan satu atau kelompok orang atau badan hukum dimana masing-masing pihak memperoleh penghasilan dari usaha bisnis yang sama atau saling berkaitan dengan tujuan menjamin terciptanya keseimbangan - gan, keselarasan dan kesepadanan yang dilandasi rasa saling menguntungkan, memerlukan, dan saling melaksanakan etika bisnis (Suwandi, 1995).

Dengan demikian, tujuan kemitraan usaha antara perusahaan mitra dengan petani mitra adalah peningkatan dan di lini subsistem agribisnis dan terciptanya nilai tambah ekonomi yang merupakan kunci peningkatan daya saing produk. Pada usahatani melinjo, pola kemitraan yang terbentuk antara petani dan pengusaha emping adalah sub Dalam ini, menjual biji melinjo kepada pengusaha untuk dijadikan Harga biji ditentukan permintaan melinjo pasar. Pada tingkat petani, harga biji melinjo berkulit berkisar Rp. harga melinjo muda Rp.

Se - lanjutnya pengusaha melakukan pengolahan biji melinjo menjadi emping dengan memanfaatkan jasa tani upah Rp.9.000/ bambu Rp. biji Ironis - nya, petani terkadang juga berperan sebagai buruh tani pada pengusaha tersebut dengan sistim upah pengolahan melinjo menjadi emping. Umumnya petani telah memiliki lahan sendiri dan melakukan budidaya melinjo dengan memanfaatkan lahan pekarangan rumah dan kebun dan sebagian besar petani melakukan pengolahan biji melinjo emping. kemitraan terbentuk antara petani dengan pedagang adalah pola dagang umum, baik pedagang besar maupun pengecer.

menjual melinjo pedagang di pasar jika lokasi usahatani dekat dengan pasar, namun jika jauh dari pasar, petani menjual emping melalui pedagang pengumpul. Dalam hal ini, ada kesepakatan harga dan mutu emping. Pola sub kontrak dan pola dagang umum juga terbentuk antara petani dengan koperasi yang sebagian anggotanya petani Petani dapat menjual biji melinjo dan emping melinjo kepada koperasi berdasarkan kontrak bersama mencantumkan harga mutu.

Adanya pengembangan dilakukan Dinas Perdagangan & Perindustrian untuk pengembangan koperasi berupa pelatihan peningkatan nilai tambah emping dengan berbagai rasa seperti emping rasa balado dan rasa keju serta pelatihan kemasan Pihak - stansi terkait juga pernah menjembatani koperasi dan pengusaha agar dapat melakukan ekspor em - 246 J A M I L A H Gambar 1.

Simulasi Kemitraan Melinjo dan Emping Melinjo Di Kabupaten Pidie Petani Pedagang Pengumpul Kecamatan Pedagang Pengumpul Kabupaten Jasa Perhotelan Perusahaan Pasar Daerah (Supermarket) Modern Tradisional Gambar 2. Simulasi Kemitraan

Kubis Di Kabupaten Bener Meriah Journal Of Economic Management & Business - Vol. 15, No. 3, Juli 2014 247 ping, namun terkendala oleh ketidak-mampuan koperasi dan pengusaha dalam memenuhi per - mintaan Hal terjadi melinjo adalah tanaman semusim yang memiliki masa panen pada Mei Juli hanya melinjo Kabupaten yang diolah menjadi emping.

Kemitraan antara dengan - gang bersifat dagang Kemitraan terjadi karena - batasan usahatani. yang lahan melakukan budidaya kubis dengan bantuan modal dari pedagang sehingga harus menjual kubis kepada pedagang pengumpul kecamatan tersebut harga 1.000/kg. jika panen harga Rp.

samping itu, diketahui juga bahwa petani dibatasi oleh peraturan non tertulis atau ketentuan bahwa petani tidak boleh menjual kubis langsung kepada pedagang pengumpul dari kabupaten yang da - pat dengan lebih Kondisi ini sangat petani. pengumpul kabupaten membeli kubis melalui pedagang pengumpul di pasar kecamatan den - gan berkisar 1.200/kg.

pen - gumpul selanjutnya dengan pihak perhotelan, perusahaan atau pasar modern (supermarket) pemasaran ukuran - sar. kubis ukuran kecil umumnya dijual di pasar tradisional. Sejauh ini kubis dari Kabupaten Bener Meriah tidak Peluang kubis did - ominasi kubis Brastagi Su - matera Ironisnya, pasokan dari Brastagi dapat permintaan, pedagang kubis Kabupaten Meriah.

ini menggambarkan perhatian instansi terkait terhadap pemasaran dan pengembangan kubis, padahal kubis juga merupa- kan potensi lokal setelah alpokat yang didukung oleh iklim dan tersedianya lahan usahatani yang luas. Ketidak berdayaan petani kubis juga disebabkan - kan karena petani tidak terorganisir dalam wadah kelembagaan resmi sehingga tidak dapat memi - liki legalitas kemampuan dalam penentuan harga jual dan pemasaran kubis serta pengadaan modal usahatani.

umum, terlihat per - masalahan utama dalam pengembangan agribisnis hortikultura adalah belum terwujudnya ragam, kualitas, kesinambungan pasokan, dan kuantitas yang sesuai dengan dinamika permintaan pasar dan preferensi konsumen sehingga mengalami ke- sulitan untuk melakukan ekspansi pasar. Peluang dan Kendala Kemitraan Agribisnis Hortikultura Agribisnis terutama dan kubis memiliki prospek yang baik untuk dikem - bangkan karena didukung oleh iklim dan lahan yang serta potensi Untuk itu, diperlukan partisipasi dan hubungan yang sinergi antara pemerintah daerah, pelaku bis - nis dan kelompok petani agar dapat berdaya saing dan dalam ekspor.

- ing peluang yang bagus untuk dikembangkan, agribisnis hortikultura juga memiliki

kendala dan permasalahan jika dikembangkan dalam skala kemitraan. dijabarkan dan -
dala kemitraan agribisnis hortikultura di daerah penelitian. Untuk dapat mewujudkan
peluang dan pro - gram sebagaimana yang telah dijabarkan pada Tabel 1, maka
diperlukan peran pemerintah dae - rah, Lembaga Perbankan, pelaku bisnis dan petani
yang tergabung dalam kelompok tani atau kope - rasi, sebagai berikut : 1.

Pemerintah daerah - Menjembatani antara petani, koperasi dan pelaku bisnis -
Menetapkan daerah dapat memacu pengembangan agribisnis horti - kultura bersistem
kemitraan - Menciptakan sosial yang kondusif - Membuka mengembangkan do -
mestik dan pasar internasional yang inten - sif bagi melinjo dan produk olahannya. -
Membangun mengembangkan - dustri melinjo. - Mengadakan wirausaha kelompok
tani, koperasi dan pelaku bisnis.

- Memfasilitasi dan banding bagi kelompok peternak 2. Lembaga Perbankan -
Menyediakan lunak sistem agunan agar petani mau mengembalikan 248 J A M I L A H
Tabel 1 Kendala, Peluang, Program dan Indikator Keberhasilan Kemitraan Agribisnis
Melinjo Peluang Kendala Program Indikator Keberhasilan Internal : Tersedianya lahan
usaha- tani yang luas Umumnya memanfaatkan lahan pekarangan dan sis- tem
penanaman campur sari sehingga sulit diukur luas lahan melinjo Usahatani melinjo
intensif dan terpadu Hasil panen lebih banyak dan efisien dalam pengelo - laan Melinjo
mudah dibudi- dayakan Modal usahatani relatif kecil Adanya penggunaan biaya
usahatani untuk memen- uhi kebutuhan rumah tangga petani Pengadaan kredit lunak
oleh lembaga perbankan dengan sistem pendamp- ingan - Terbentuknya kemitraan
antara petani dengan perbankan dengan sis- tem pola bapak angkat - Terbentuknya
kemitraan dengan bantuan modal usahatani dan pengola- han dari pelaku bisnis
Dimungkinkan dilakukan pengembangan olahan emping melinjo dalam berbagai
kualitas, harga dan cita rasa - Adanya penjualan biji melinjo muda oleh petani sehingga
kualitas emping rendah.

- Belum adanya keser- agaman dalam ukuran, kualitas dan ketebalan emping -
Meningkatkan kesadaran petani untuk menjual biji melinjo tua tanpa kulit - Pengusaha
lebih selektif dalam pengadaan bahan baku melinjo - Membentuk kemitraan pola sub
kontrak antara petani yang tergabung dalam kelompok dengan pelaku bisnis
Terbentuknya kemitraan pola sub kontrak berdasar- kan volume, keseragaman kualitas,
harga dan waktu Pengolahan melinjo men- jadi emping relatif mudah Peralatan
pengolahan ber- sifat tradisional sehingga faktor kebersihan kurang terjamin Pengadaan
mesin pengola- han Adanya mesin pengolahan melinjo Eksternal : Potensi lokal yang
berdaya saing Hanya dijadikan usahatani sampingan sehingga pen- gelolaan tidak
intensif Pengelolaan melinjo dan emping melinjo beroren- tasi pasar Dapat
meningkatkan pen- dapatan petani melinjo Dapat meningkatkan nilai tambah jika

dikembangkan skala agroindustri dan perusahaan Bahan baku terbatas dan bersifat musiman - Budidaya melinjo skala luas / perusahaan - Pengadaan bahan baku dari luar Propinsi Aceh Pengelolaan melinjo dan emping melinjo yang berorientasi ekspor Memiliki pangsa pasar yang luas baik di pasar domestik maupun internasional - Kurangnya promosi - Desainemasan kurang menarik - Banyaknya penjualan emping dalam kiloan tanpa kemasan sehingga tidak menunjukkan emping produksi Kabupaten Pidie tetapi produksi daerah lain - Pelatihan pembuatan kemasan dan promosi - Merubah pola pikir petani dan pelaku bisnis agar tidak menjual dalam kiloan tanpa kemasan - Pelaku bisnis dan koperasi dapat membuat kemasan yang menarik - Tidak adanya penjualan dalam kiloan tanpa kemasan Harga jual relatif meningkat setiap tahunnya Harga jual lebih mahal dibanding emping melinjo dari pulau Jawa Penurunan biaya produksi atau subsidi dari pemerintah Harga jual melinjo dan emping melinjo yang kompetitif Permintaan konsumen akan pangan olahan meningkat setiap tahunnya Produk olahan terbatas dan sedikit karena pengolahan bersifat agroindustri rumah tangga dengan memanfaatkan buah melinjo hasil panen sendiri Pengolahan melinjo menjadi emping atau stik dengan skala perusahaan dan orientasi ekspor Sumber : Data Primer (diolah), 2013. Journal Of Economic Management & Business - Vol. 15, No.

3, Juli 2014 249 Tabel 2 Kendala, Peluang, Program dan Indikator Keberhasilan Kemitraan Agribisnis Kubis Peluang Kendala Program Indikator Keberhasilan Internal: Tersedianya lahan yang luas dan iklim yang mendukung untuk usahatani kubis Terkadang gulma di antara tanaman tumbuh bersama kubis Pemanfaatan lahan & penanaman kubis secara berkelompok Hasil panen kubis meningkat Modal usahatani terbatas Petani cenderung meminjam kepada pedagang pengumpul kecamatan karena administrasinya lebih mudah Pengadaan kredit lunak oleh lembaga perbankan atau pelaku bisnis dengan sistem kemitraan Petani memiliki modal usahatani Tanaman kubis mudah dibudidayakan - Bibit kubis sulit dikembangkan.

- Bibit diperoleh dari kios saprodi Pengembangan bibit kubis - Kemitraan dengan lembaga saprodi untuk pengadaan bibit kubis - Tersedianya bibit kubis di tingkat petani Eksternal : Tingginya permintaan konsumen Pemasaran kubis sangat terbatas, sebagian besar di Aceh, hanya sebagian kecil dipasarkan ke Propinsi Sumatera Utara Program peningkatan kualitas dan kuantitas kubis Dapat memenuhi permintaan konsumen Harga jual fluktuatif Peningkatan nilai tambah (ukuran, kemasan, pengolahan) Harga jual kubis meningkat Lokasi usahatani dekat dengan pasar Petani dibatasi hanya bisa menjual kepada pedagang pengumpul kecamatan - Pembinaan saluran pemasaran.

Petani memiliki banyak alternatif pilihan saluran pemasaran yang menguntungkan.

Sumber : Data Primer (diolah), 2013. kredit atau pinjaman secara tepat waktu - Membentuk binaan dengan sistem pendampingan 3. Pelaku bisnis (Pengusaha) - Membentuk dengan petani dan koperasi dalam pengolahan melinjo - Membentuk usaha yang spesifik investment untuk meningkatkan nilai tambah bagi pelaku bisnis dan petani mitra. - Mencari dan membuka pasar domestik dan pasar ekspor olahan melinjo.

- Meningkatkan branded promotion - Menciptakan desain kemasan dalam berbagai ukuran dan model. 4. Koperasi - Membeli dari secara berkelompok dengan menetapkan standar bahan baku melinjo agar petani termotivasi untuk meningkatkan kualitas melinjo yang dihasilkan. - Menetapkan mutu melinjo yang dipasarkan - Memasarkan melinjo petani dan koperasi - Membuka pasar ekspor olahan melinjo untuk meningkatkan pendapatan petani dan koperasi. - Bersinergi pemerintah dan pelaku bisnis untuk pengadaan mesin pengolahan melinjo 5.

Kelompok Petani - Menjadikan melinjo pengolahannya sebagai usaha primer yang berorientasi pasar - Meningkatkan kualitas olahan melinjo. - Melakukan melinjo olahan secara berkelompok atau terorganisir untuk dapat berperan dalam penentuan harga pasar dan mengawasi kebijakan pemerintah di bidang pengembangan melinjo dan produk olahannya.

250 J A M I L A H Berdasarkan 2 atas, menggambar bahwa kubis memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan di Kabupaten Bener Meriah, untuk itu diperlukan beberapa langkah strategis dalam pengembangannya, yaitu : 1. Pemerintah Daerah : - Perlu mengupayakan pembibitan kubis secara kelembagaan resmi - Membuka mengembangkan kubis (ekspansi pasar) - Menjembatani antara petani dengan pelaku bisnis, lembaga perbankan dan koperasi 2.

Lembaga Perbankan - Menyediakan kredit bagi petani kubis dengan sistem agunan - Membentuk kelompok petani binaan 3. Pelaku bisnis - Mengembangkan dengan kelompok petani dalam penyediaan saprodi dan pemasaran kubis - Melakukan ekspansi pasar 4. Kelompok Petani - Membentuk koperasi petani kubis - Bermitra pelaku dan lembaga perbankan dalam meningkatkan kualitas dan pemasaran kubis.

- Memilih pemasaran menggunakan. - Pengolahan untuk peningkatan nilai tambah sehingga dapat meningkatkan harga jual kubis di tingkat petani terutama di saat panen raya. KESIMPULAN 1. Agribisnis cukup dan layak di jika oleh kelembagaan yang sinergi dalam kegiatan terutama pada kegiatan pengadaan sarana produksi, pengolahan dan pemasaran mengingat belum adanya ragam, kualitas, kesinambungan pasokan, dan kuantitas yang sesuai dengan dinamika permintaan pasar dan preferensi konsumen dan kesulitan dalam melakukan ekspansi pasar. 2.

Pola yang dikembangkan dalam agribisnis hortikultura adalah pola dagang umum, pola contract, pola waralaba dengan mengedepankan peranan koperasi tani dan pelaku bisnis sehingga di - harapkan dapat mempercepat pemberdayaan ekonomi dan pengembangan komoditas unggulan daerah. SARAN 1. Kegiatan pengembangan agribisnis hortikultura hendaknya ditujukan kepada kepentingan petani dan pelaku bisnis melalui penerapan kebijakan pemerintah yang mempercepat pertumbuhan koperasi, agroindustri dan usaha- usaha ekspansi pasar. 2.

Pemerintah lebih terhadap permasalahan petani dan menjembatani hubungan antara petani dan pelaku bisnis dalam kemitraan serta lebih pro aktif dalam pengawasan pelaksanaan kemitraan sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. 3. Pemerintah harus membumikan usahatani hortikultura pada tingkat petani dan pelaku bisnis sehingga agribisnis hortikultura dapat dikembangkan dalam skala perusahaan dan bertujuan ekspor. Journal Of Economic Management & Business - Vol. 15, No. 3, Juli 2014 251
REFERENSI Badan Pusat Statistik Aceh. Aceh dalam Angka. 2009.

Biro Pusat Statistik Nanggroe Aceh Darussalam. Banda Aceh. Dillon, and B. 1993. Farm Research Small Development. Food and Agriculture Organization of The United Nations, Rome. Kalirajan, K. and Chruch, P.E. 1991. Elementary statistical procedures and statistical measures. in Basic Procedures for Agroecconomics Research, 9-30. International Rice Research Institute, Philipines. Sayaka, I.W.

Supriyati, Sejati, Agustian, Anugerah, Elizabeth, Y. Supriyatna, Sayuti, Situmorang, Pengembangan Partnership Peternakan - masaran Pertanian. Seminar Penelitian 2008. Sosial Ekonomi Kebijakan Badan dan Pertanian. Pertanian. Bogor. Sinaga, 1998. pengumpulan dalam sosial bahan pelatihan - metodologi dan Manajemen Penelitian Bidang Pertanian, Departemen Pertanian, Bogor. Suwandi. 1995.

Strategi Pola Kemitraan dalam Menunjang Agribisnis Bidang Peternakan. Industrialisasi Prosiding Kemitraan Usaha Ternak. Sarjana Peternakan (ISPI) dengan Balai Penelitian Ternak Ciamis. Bogor.

INTERNET SOURCES:

0% - Empty
0% - <https://repository.ipb.ac.id/jspui/bitst>
1% - <https://blogcicisgreen.blogspot.com/2014>
1% - <https://khairilanwarsemi.blogspot.com/2>
0% - <https://www.academia.edu/11723234/STRATE>

1% - <https://liakristianamadura.wordpress.com>
0% - <http://www.marno.lecture.ub.ac.id/files/>
0% - <https://avicennaedu.wordpress.com/2013/0>
1% - <https://khairilanwarsemi.blogspot.com/2>