

**LAPORAN AKHIR
PROGRAM PENELITIAN DOKTOR**



**STRATEGI PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN PEMASOK IKM
UNTUK MENCAPAI VALUE CHAIN PARTNERSHIP**

**Ketua : Yeni Sumantri, S.Si., MT., Ph.D. (NIDN : 0019027211 /
NIP. 197202192006042001)**

**Anggota : 1. Oktavia Regina Putri Nugraha (NIM. 165060700111039)
2. Ghaffar Ramadhan (NIM. 165060701111033)**

**Dibiayai oleh
Universitas Brawijaya
Melalui Dana Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP)
Sesuai dengan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA)
Fakultas Teknik Universitas Brawijaya Malang
Berdasarkan Nomor Kontrak Hibah Penelitian
Nomor : 46/UN10.F07/PN/2019 tanggal 10 Juli 2019**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
(2019)**

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR

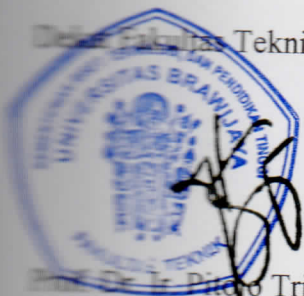
Judul : STRATEGI PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN
PEMASOK IKM UNTUK MENCAPAI VALUE CHAIN
PARTNERSHIP
: Teknik Industri

Nama Rumpun Ilmu : YENI SUMANTRI, S.Si, M.T., Ph.D.
Peneliti/Pelaksana : Universitas Brawijaya
Nama Lengkap : 0019027211/197202192006042001
Peguruan Tinggi : Lektor
NIDN/NIP : Teknik Industri
Jabatan Fungsional : 081334148118
Program Studi : yeni@ub.ac.id
Nomor HP :
Alamat surel (e-mail) :
Sugasta (1) :
Nama Lengkap : Oktavia Regina Putri Nugraha
NIM : 1650607001111039
Peguruan Tinggi : Universitas Brawijaya
Fakultas : Teknik
Sugasta (2) :
Nama Lengkap : Ghaffar Ramadhan
NIM : 1650607011111033
Peguruan Tinggi : Universitas Brawijaya
Fakultas : Teknik

Jumlah Dana Tahun I : Rp. 25.000.000,-
Jumlah Dana Tahun II : Rp. 25.000.000,-

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik UB



Prof. Dr. Ir. Dito Tri Juwono, MT.

NIP. 197007212000121001

Kota Malang, 2 – 10 – 2019

Ketua,

(Yeni Sumantri, S.Si., M.T., Ph.D)

NIP. 197202192006042001

ABSTRAK

STRATEGI PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN PEMASOK IKM UNTUK MENCAPAI VALUE CHAIN PARTNERSHIP

Pada saat ini di Jawa Timur khususnya di Malang Raya baik di Kota Malang, Kabupaten Malang maupun Kota Batu, studi tentang strategi pembinaan dan pengembangan peran pemasok untuk industri pengolahan dan perdagangan makanan dan minuman belum banyak dilakukan khususnya untuk level industri kecil dan menengah. Kondisi ini mendorong diperlukannya sebuah penelitian yang menginvestigasi bagaimana upaya yang diperlukan untuk mencapai hal tersebut di subsektor industri pengolahan dan perdagangan makanan dan minuman di Malang Raya. Setelah strategi pembinaan dan pengembangan pemasok IKM dapat tercapai, selanjutnya informasi tersebut dapat digunakan oleh pihak terkait dalam mengatasi kelancaran proses produksi dan distribusi di industri pengolahan makanan dan minuman.

Berangkat tolak dari kondisi saat ini maka penelitian ini diarahkan untuk menganalisis strategi pembinaan dan pengembangan pemasok industri kecil dan menengah di subsektor pengolahan makanan sehingga tercapai value chain partnership. Tujuan ini dibagi ke dalam 2 tahun penelitian. Tahun 1 : Memetakan status supply risk, profit impact, klasifikasi bahan baku dan relationship attractiveness antara IKM subsektor pengolahan makanan dan minuman dan pemasok di Malang Raya. Tahun 2 : Mengembangkan strategi untuk pembinaan pemasok industri kecil dan menengah di subsektor pengolahan makanan dan minuman di Malang Raya untuk mencapai value chain partnership.

Keywords: IKM, Pemasok, Supplier Relationship Development, Value Chain Partnership