

Cakrawala, 12(1) 2018

p-ISSN 1978-0354

e-ISSN 2622-013X



Cakrawala

JURNAL LITBANG KEBIJAKAN

Cakrawala Jurnal Litbang Kebijakan	Volume : 12	Nomor : 1	Halaman : 1 - 117	Surabaya Juni 2018	p-ISSN 1978-0354 e-ISSN 2622-013X
---------------------------------------	----------------	--------------	----------------------	-----------------------	--------------------------------------

Diterbitkan oleh :
Badan Penelitian dan Pengembangan
Provinsi Jawa Timur

Cakrawala

JURNAL LITBANG KEBIJAKAN

Cakrawala merupakan media ilmiah (Jurnal) yang menginformasikan hasil penelitian dan pengembangan khususnya yang berupa *public policy research*. Materi tulisan meliputi empat bidang kajiannya itu Bidang Pemerintahan, Ekonomi dan Keuangan, Sumber Daya alam dan Teknologi, serta Bidang Kemasyarakatan. Redaksi menerima naskah berupa hasil Penelitian dan Pengembangan. Naskah yang dikirim harus asli dan belum pernah dipublikasikan pada jurnal lainnya.

REDAKSI

Pembina

Kepala Balitbang Prov. Jawa Timur

Pengarah

Kepala Bidang Pengembangan Hasil Penelitian dan Teknologi Terapan Balitbang Prov. Jawa Timur

Penanggung Jawab

Kepala Sub. Bidang Desiminasi dan Pengembangan Hasil Penelitian Balitbang Prov. Jawa Timur

Ketua Redaksi

Drs. Priyambodo, DESS., MPM ; Manajemen Transportasi

Mitra Bestari

Prof. Dr. V. Rudy Handoko, MS ; Adm. Publik/ Kebijakan Publik

Prof. Dr. Zainuddin Maliki, M.Si ; Ilmu Sosial

Prof. Dr. Agus Sukristyanto, MS ; Ilmu Politik (*Political Science*) dan Development Studies

Prof. Dr. Ir. H. Achmadi Susilo, MS ; Pertanian (agro komplek) , Biologi dan Lingkungan Hidup

Prof. Ir. Daniel M. Rosyid, Ph.D ; Teknik Kelautan

Dr. Ir. Hary Sastrya Wanto, MS ; Manajemen Binis (Agribisnis)

DR. Ir. Rachmat Boedisantoso, MT ; Pengelolaan Kualitas Lingkungan

Dr. Akhmad Farid, S.Pi.MT; Pengelolaan SDA

Penyunting Pelaksana

Eka Prabawati, SE, M.Si

Yudiyanto Tri K, ST, S.Mn

Slamet Hari Sutanto, S.Sos

Kristian Buditiawan, S.T

Hariyadi, SE.

IT. Support

Umar Kasan, S.Agr.

Staf Administrasi

Rahmawati, SH., M.Si

Akhmad Ainur Rokhim, SE. MSi

Sih Pambudi, SE

M. Hendra Herdianto, SE

Rachmad Basuki

Alamat Redaksi/ Penerbit :

Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur

Jl. Gayung Kebonsari No. 56 Surabaya Telp. (031) 8295663 – Fax. (031) 8290719

E-mail : litbang.jatimprov@gmail.com

PENGANTAR REDAKSI

Jurnal Cakrawala adalah jurnal kebijakan yang dimaksudkan sebagai sarana untuk mempublikasikan hasil-hasil penelitian, pengembangan, maupun kajian di bidang kebijakan dari para peneliti serta kalangan akademisi yang menyangkut kebijakan-kebijakan disegala bidang yang dibutuhkan oleh Pemerintah, pemerintah daerah, swasta, maupun stakeholder dalam upaya meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat.

Jurnal Cakrawala saat ini memasuki publikasi Volume 12 nomor 1 bulan Juni 2018 dengan menyajikan delapan (8) tulisan, yaitu pertama sebuah tulisan yang ditulis oleh *Annisa Widya N. dan kawan-kawan* dengan judul “Analisis Fungsi dan Saluran Pemasaran Komoditas Jeruk (Studi Pada Petani Jeruk Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)”. Tulisan ini mengupas hal-hal yang terkait dengan fungsi dan saluran pemasaran pada komoditas jeruk di Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang.

Bayu Aji Prasetyo dan kawan-kawan, menulis tentang “Analisis Kemitraan Peternak Sapi Perah dengan KUD “Mitra Bhakti Makmur” untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi pada Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)”, yang bertujuan untuk mengetahui kemitraan peternak sapi perah dalam upaya meningkatkan ekonomi masyarakat peternak sapi perah.

Selanjutnya *M. Wildan Habibillah dan kawan-kawan* menulis tentang “Pengaruh CRM Terhadap Kepercayaan Konsumen Serta Dampaknya Terhadap Loyalitas Pelanggan (Survey Pada Petani Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)”. Kemudian *Maulidya Alfi A. Z dan kawan-kawan* dalam penelitiannya mengangkat topik “Analisa *Segmenting, Targetting, Positioning*, dan SWOT Sebagai Strategi Pemasaran Kopi Karlos (Studi Pada Produsen Kopi Karlos Desa Donowarih Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)”, mengupas tentang komoditas unggulan kopi dengan berbagai daya tariknya, yakni Kopi Karlos di daerah Kabupaten Malang.

Rahma Asiela dan kawan-kawan menganalisis model kelembagaan pertanian melalui inovasi *business model* dan perencanaan pengorganisasian. Analisis tersebut dituangkan dalam tulisannya yang berjudul “Revitalisasi Model Kelembagaan Pertanian Melalui Inovasi *Business Model* Dan Perencanaan Pengorganisasian (Studi Kasus Pada Gapoktan Sumber Rejeki, Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)”.

Sementara keunikan wisata uji petik jeruk bisa pembaca temukan di Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. Ini terangkum dalam tulisan *Rini Puji Lestari dan kawan-kawan* dengan judul “Analisis Modal Sosial untuk Kesejahteraan Masyarakat Lokal (Studi pada Wisata Petik Jeruk di Dusun Borogragal, Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)”.

Yudiyanto Tri Kurniawan dalam tulisannya berjudul “Strategi Optimalisasi Program Penanggulangan Kerentanan Kemiskinan (Studi Kasus Program Jalinmatra PK2 di Desa Ngroto Kecamatan Pujon Kabupaten Malang)”, menguraikan tentang ketahanan ekonomi rumah tangga rentan miskin di Desa Ngroto Kecamatan Pujon Kabupaten Malang.

Dan yang terakhir adalah *Rizky Dwi R. P. H* menganalisis tentang pengembangan *key resources* dan *key partnership* di UKM Garuda Jaya Kota Malang yang merupakan salah satu industri kreatif yang ada di Kota Malang yang memproduksi barang-barang yang berasal dari limbah yang pada awalnya merupakan limbah yang tidak bernilai guna menjadi barang yang bernilai guna, melalui tulisannya yang berjudul “Pengembangan *Key Resources* Dan *Key Partnership* dalam Aktivitas Bisnis Industri Kreatif UKM Garuda Jaya Malang”.

Selamat membaca

Redaksi

Cakrawala

JURNAL LITBANG KEBIJAKAN

DAFTAR ISI

<p>Annisa Widya N. , Nadia Ananda H. , Raditya Yuzril M. , Restu Mulya P. , Siti Nur Dianti, Tsabitah Dinniyah, Liana Parquinda, Bagus Prastyo A., M. Khoirur Roziqin Analisis Fungsi dan Saluran Pemasaran Komoditas Jeruk (Studi pada Petani Jeruk Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang) <i>Analysis of Function and Marketing Channel on Citrus Reticulata Commodities (Study on Citrus Reticulata Farmers at Donowarih Village, Karangploso Districts, Malang Regency)</i></p>	1 - 11
<p>Bayu Aji Prasetyo, Yoda Mahfudin Halim, Nora Galuh Candra A, Zakariya Al Anshori, M. Anas Faradisa, Rahma Wulan S, Diah Retno S. F. Analisis Kemitraan Peternak Sapi Perah dengan KUD “Mitra Bhakti Makmur” untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi pada Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang) <i>Dairy Farmers Partnership Analysis with KUD Mitra Bhakti Makmur to Increase Community Economy (Case Study on Donowarih Village, Karangploso Districts, Malang Regency)</i></p>	13 - 23
<p>M. Wildan Habibillah, Egha Gyska Amanda, Vina Chandrawati, Zeni Firdayani, Randy Pribadi, Ardita Kurniawan Pengaruh CRM Terhadap Kepercayaan Konsumen serta Dampaknya terhadap Loyalitas Pelanggan (Survey pada Petani Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang) <i>The Effect of CRM on Consumer Trust and its Impact on Customer Loyalty (Base on Farmerssurvey at Donowarih Village, Karangploso Districts, Malang Regency)</i>.....</p>	25 - 39
<p>Maulidya Alfi A. Z., Vira Rizky Augusta, Annisa Nur Hidayah, Zehri Dwi Irwansyah, Septian Eka Prastiwi, Puguh Pedana Putra, Ventisiya Tri Arima, Han Arveian Analisa <i>segmenting, targetting, positioning</i>, dan SWOT sebagai Strategi Pemasaran Kopi Karlos (Studi pada Produsen Kopi Karlos Desa Donowarih Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang) <i>Segmenting, Targetting, Positioning, and Swot Analysis as A Market Strategy of Kopi Karlos (Study on Karlos Coffe Producers at Donowarih Village, Karangploso District, Malang Regency)</i></p>	41 - 62
<p>Rahma Asiela, Wariz Hartawan Syahputra, Wahyu Rizky Nugroho, Muhamad Robith Alil Fahmi, dan Hidayatul Munawaroh Revitalisasi Model Kelembagaan Pertanian Melalui Inovasi <i>Business Model</i> dan Perencanaan Pengorganisasian (Studi Kasus pada GAPOKTAN Sumber Rejeki, Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang) <i>Revitalization of Agricultural Organization Model by Innovating Business Model and Organization Planning (Case Study to GAPOKTAN Sumber Rejeki, Donowarih Village, Karangploso District, Malang Regency)</i></p>	63 - 83
<p>Rini Puji Lestari, Sevi Nur Latifa Musyaffa', Zahria Latifatulhanim, Prayogi Aprilianto, Aprili Kristiani Simbolon, Irfanuddin, dan Azis Arief Anggara Analisis Modal Sosial untuk Kesejahteraan Masyarakat Lokal (Studi pada Wisata Petik Jeruk di Dusun Borogragal, Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang) <i>Social Capital Analysis for Welfare Local Community (Study on the Tours Pick Oranges in the Hamlet of Borogragal, Village Donowarih, District Karangploso, Malang Regency)</i></p>	85 - 96
<p>Yudiyanto Tri Kurniawan Strategi Optimalisasi Program Penanggulangan Kerentanan Kemiskinan (Studi Kasus Program Jalinmatra PK2 di Desa Ngroto Kecamatan Pujon Kabupaten Malang) <i>Optimization Strategy of Poverty Vulvenary Reduction Program (Case Study of Jalinmatra PK2 Program on Ngroto Village Pujon Distric Malang Regency)</i></p>	97 - 105
<p>Rizky Dwi R. P. H, Liana Parquinda, Lisa Purwanti, Mawar Farida, Nia Mardiana dan Taufik Hidayat Pengembangan <i>Key Resources</i> dan <i>Key Partnership</i> dalam Aktivitas Bisnis Industri Kreatif UKM Garuda Jaya Malang <i>The Development of Key Resources and Key Partnership in the Business Activities of Smes Creative Industry, Garuda Jaya Malang</i></p>	107 - 117

Lembar abstrak boleh diperbanyak tanpa izin dan biaya

DDC: 658.83 Ann.a

✉ **Annisa Widya N. , Nadia Ananda H. ,**
 ✉ **Raditya Yuzril M., Restu Mulya P., Siti Nur**
Dianti, Tsabitah Dinniyah, Liana Parquinda,
Bagus Prastyo A., M. Khoirur Roziqin
 Fakultas Ilmu Administrasi Universitas
 Brawijaya Malang

Analisis Fungsi dan Saluran Pemasaran
 Komoditas Jeruk (Studi pada Petani Jeruk
 Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso,
 Kabupaten Malang)

J.L.Kebijakan “CAKRAWALA”
 Vol.12 No.1 Juni 2018: Hal.1-11

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui fungsi dan saluran pemasaran pada komoditas jeruk Desa Donowarih Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. Penelitian ini dilakukan di Desa Donowarih Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung di lapangan dan wawancara kepada petani jeruk dengan menggunakan pertanyaan yang telah dipersiapkan. Data sekunder diperoleh dari berbagai literatur yang berkaitan dengan penelitian. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis menggunakan teknik analisis Denscombe. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 2 macam bentuk saluran pemasaran, yaitu saluran tingkat 0 dan tingkat 3. Saluran tingkat 0 yaitu dari petani langsung menjual ke konsumen yang dilakukan oleh seorang petani, sedangkan saluran tingkat 3 dilakukan oleh beberapa petani yaitu dengan menjual ke pedagang besar, pemborong, lalu ke pengecer dan konsumen. Sedangkan pada fungsi saluran pemasaran terdapat fungsi yang dijalankan oleh petani, yaitu fungsi informasi pelanggan dan pesaing, komunikasi persuasif, kesepakatan harga, asumsi risiko, tagihan dalam pembayaran, pengawasan perpindahan kepemilikan dan ada yang tidak dilakukan yaitu fungsi sumber pendanaan, penyimpanan dan pergerakan produk.

(Penulis)

Kata Kunci : jeruk, saluran dan fungsi pemasaran

DDC: 636.2 Bay.a

Bayu Aji Prasetyo, Yoda Mahfudin Halim,
Nora Galuh Candra A, ✉ Zakariya Al Anshori,
M. Anas Faradisa, Rahma Wulan S,
Diah Retno S.F.
 Fakultas Ilmu Administrasi Universitas
 Brawijaya

Analisis Kemitraan Peternak Sapi Perah
 dengan KUD “Mitra Bhakti Makmur” untuk
 Meningkatkan Perekonomian Masyarakat
 (Studi pada Desa Donowarih, Kecamatan
 Karangploso, Kabupaten Malang)

J.L.Kebijakan “CAKRAWALA”
 Vol.12 No.1 Juni 2018: Hal.13-23

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui kemitraan peternak sapi perah dengan KUD “Mitra Bhakti Makmur” dalam meningkatkan ekonomi masyarakat peternak sapi perah, mengetahui faktor-faktor penghambat dan pendukung masyarakat peternak sapi perah untuk meningkatkan kemitraan dengan KUD “Mitra Bhakti Makmur” serta untuk mengetahui bentuk peningkatan ekonomi masyarakat peternak sapi perah setelah menjalin kemitraan dengan KUD Mitra Bhakti Makmur. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif kepada peternak sapi perah di desa Donowarih dan pengurus KUD Mitra Bhakti Makmur. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk kemitraan yang terjalin yakni complementary partnership yang merupakan bentuk mitra yang mendapat keuntungan dan pertambahan pengaruh melalui perhatian yang besar pada uang lingkup aktivitas yang tetap dan relatif terbatas, faktor pendorong yang mempengaruhi kemitraan yaitu faktor personal dan faktor organisasi. kemitraan yang terjalin antara peternak sapi perah dan KUD Mitra Bhakti Makmur memiliki hambatan yaitu hambatan personal dan hambatan organisasional.

(Penulis)

Kata Kunci : Kemitraan, KUD, Peternak Sapi Perah

DDC : 244.07 Wil.p

M. Wildan Habibillah, [✉]Egha Gyska Amanda, Vina Chandrawati, Zeni Firdayani, Randy Pribadi, Ardita Kurniawan

Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang

Pengaruh CRM Terhadap Kepercayaan Konsumen serta Dampaknya terhadap Loyalitas Pelanggan (Survey pada Petani Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)

J.L Kebijakan “CAKRAWALA”

Vol. 12 No.1 Juni 2018: Hal. 25 - 39

Kepercayaan konsumen dinyatakan sebagai komponen penting untuk menjaga hubungan yang berkelanjutan diantara semua pihak yang terlibat dalam bisnis. Apabila kepercayaan pelanggan terhadap suatu layanan yang diberikan oleh pelaku bisnis sudah terbangun maka akan memunculkan loyalitas terhadap pelaku bisnisnya. Kepercayaan dan loyalitas tercipta apabila kegiatan Customer Relationship Management (CRM) terlaksana dengan baik. Bentuk layanan CRM ini terdapat di Desa Donowarih. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah explanatory dengan pendekatan kuantitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Customer Relationship Management terhadap kepercayaan konsumen serta dampaknya terhadap loyalitas pelanggan survey pada petani Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang

(Penulis)

Kata Kunci : Kepercayaan Konsumen, Loyalitas Pelanggan, Customer Relationship Managemen

DDC : 633.73 Mau.a

[✉]Maulidya Alfi A. Z. , Vira Rizky Augusta, Annisa Nur Hidayah, [✉]Zehri Dwi Irwansyah, Septian Eka Prastiwi, Puguh Pedana Putra, Ventisiya Tri Arima, Han Arveian

Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

Analisa segmenting, targetting, positioning, dan swot sebagai strategi pemasaran kopi karlos (studi pada produsen kopi karlos desa donowarih kecamatan karangploso kabupaten malang)

J.L Kebijakan “CAKRAWALA”

Vol. 12 No.1 Juni 2018: Hal. 41 - 62

Kopi menjadi komoditas unggulan dalam sektor pertanian Indonesia. Salah satu daerah yang menjadi penghasil kopi terbesar adalah Malang, Jawa Timur. Kopi yang menjadi daya tarik dari kopi malang adalah Kopi Karlos. Kopi Karlos merupakan salah satu brand kopi kecamatan Karangploso, Malang dengan jenis kopi arabica. Namun, pemasaran biji kopi Karlos terbilang sempit, yaitu secara business-to-business. Padahal, tingkat konsumsi kopi nasional meningkat dengan Compound Annual Growth Rate (CAGR) 7,7%. Penelitian ini mengambil judul Analisis Segmenting, Targetting, Positioning (STP) dan Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat (SWOT) sebagai Strategi Pemasaran Kopi Karlos. Penelitian menggunakan teori Segmenting, Targetting, dan Positioning serta Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat sebagai teori yang mewakili strategi pemasaran. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sumber data penelitian ini dari hasil observasi, artikel, dan interview pemilik Cafe After Taste, Amstirdam Cafe & Roastery, dan Konsumen Kopi Karlos. Metode Analisis penelitian ini menggunakan metode analisis Miles, Hubberman, dan Saldana (2014). Hasil penelitian menunjukkan bahwa segmenting dari Kopi Karlos memasarkan produknya di daerah pulau Jawa, dibedakan berdasarkan pengolahan dengan mengunggulkan jenis Honey dengan rasa di akhir. Targetting Kopi Karlos yaitu konsumen dengan ekonomi menengah ke bawah, khususnya kalangan mahasiswa. Positioning Kopi Karlos yaitu produk kopi dengan cita rasa asam di akhir. Strength dari Kopi Karlos adalah tersedianya berbagai jenis kopi berdasarkan pengolahannya, salah satunya jenis Honey yang menjadi pembeda dari kopi lokal di dalam pasar kopi arabica. Weakness dari Kopi Karlos yaitu kurangnya konsistensi dalam pengolahan kopi pasca panen. Opportunity dari Kopi Karlos adalah meningkatnya penikmat kopi lokal, khususnya Kopi Karlos. Threat dari Kopi Karlos yaitu munculnya kompetitor dengan produk kopi lokal. Saran dari peneliti yaitu diperlukan adanya penelitian lebih lanjut mengenai strategi pemasaran kopi lokal dan perlunya penyediaan pelatihan mengenai pengolahan kopi pasca panen.

(Penulis)

Kata kunci : Kopi Karlos, Segmenting, Targetting, Positioning, SWOT

DDC: 338.1 Rah.r

✉ **Rahma Asiela, Wariz Hartawan Syahputra, Wahyu Rizky Nugroho, Muhamad Robith Alil Fahmi, dan Hidayatul Munawaroh**

Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya

Revitalisasi Model Kelembagaan Pertanian Melalui Inovasi *Business Model* dan Perencanaan Pengorganisasian (Studi Kasus pada GAPOKTAN Sumber Rejeki, Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)

J.L.Kebijakan “CAKRAWALA”

Vol.12 No.1 Juni 2018: Hal. 63 - 83

ada sektor pertanian untuk memfasilitasi para petani dalam melakukan usaha agribisnis atas prinsip kebersamaan dan kemitraan. Peran yang dijalankan mempunyai fungsi yang tertera dalam Peraturan Menteri Pertanian, yaitu a.)Unit usaha penyedia sarana dan prasarana produksi; b.)Unit usahatani; c.)Unit usahatani pengolahan; d.)Unit usahatani Pemasaran; e.)Unit usahatani keuangan mikro (simpan-pinjam). Realisasi dalam menjalankan fungsional tersebut tidak sesuai dengan fungsional yang ada. Gapoktan Sumber Rejeki hanya menjadi sebuah wadah penyaluran program dari Pemerintah, selain itu Gapoktan Sumber Rejeki mengalami permasalahan dengan adanya dana bantuan pinjaman dari PPL yang tidak ada transparansi penggunaan sehingga tidak bisa untuk mengembalikan dana pinjaman tersebut. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada existing business model yang dijalankan terdapat building blocks yang kosong seperti Customer Relationship, dan Key Partner serta tengkulak sebagai customer yang mengikat dan merugikan bagi petani. Hal ini peneliti menciptakan new business model yang cocok melalui tool Business model Canvas dalam mengembangkan bisnis Gapoktan Sumber Rejeki. Customer segment nantinya akan menasar pasar Business to Business, seperti restaurant, catering, dan hotel dengan keinginan kontinuitas produk sayur dan buah dengan harga yang sesuai. Sedangkan customer relationship dengan adanya connection dan speed dapat menjaga apa yang diinginkan oleh customer. Aktivitas yang

dijalankan dalam memenuhi kebutuhan produksi para petani dengan bekerjasama Dinas Pertanian dan Perusahaan Pupuk. Hal baru dalam revenue stream, adanya sumber dana dari CSR akan lebih mempermudah permasalahan yang sering dirasakan di sektor pertanian, yaitu permodalan.

(Penulis)

Kata kunci : Kelembagaan Pertanian, Business Model.

DDC: 351.84 Rin.a

Rini Puji Lestari, Sevi Nur Latifa Musyaffa', Zahria Latifatulhanim, Prayogi Aprilianto, ✉ April Kristiani Simbolon, Irfanuddin, dan Azis Arief Anggara

Analisis Modal Sosial untuk Kesejahteraan Masyarakat Lokal (Studi pada Wisata Petik Jeruk di Dusun Borogragal, Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang)

J.L.Kebijakan “CAKRAWALA”

Vol.12 No.1 Juni 2018: Hal. 85 - 96

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pengembangan wisata petik jeruk di Desa Donowarih dimana wisata petik jeruk tersebut dapat mendukung peningkatan kesejahteraan di masyarakat Desa Donowarih. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk menganalisis modal sosial masyarakat Desa Donowarih untuk mendukung kesejahteraan masyarakat. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode analisis John Cresswel. Analisis didasarkan pada tiga dimensi modal sosial antara lain Jaringan (Network), Kepercayaan (Trust), Norma (Norms). Hasil dari penelitian menyatakan bahwa berdasarkan dimensi jaringan, Desa Donowarih sudah memiliki potensi jaringan dengan dinas-dinas terkait walaupun belum optimal. Jaringan yang dimiliki Desa Donowarih dengan desa-desa lain dan jaringan yang ada di masyarakat dapat diandalkan dalam pengembangan wisata petik jeruk. Berdasarkan dimensi kepercayaan, masyarakat dan pemerintah desa percaya bahwa wisata petik jeruk dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, peneliti belum mendapatkan data yang cukup tentang kepercayaan antar elemen masyarakat dalam mengembangkan wisata petik jeruk Desa

<p><i>Donowarih. Sedangkan dari dimensi Norma, belum ada norma-norma formal yang mengatur tentang interaksi masyarakat dalam mengembangkan wisata petik jeruk. Namun, terdapat norma yang tentang sewa lahan oleh petani jeruk yang berpotensi untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengembangan wisata petik jeruk Desa Donowarih.</i></p> <p>(Penulis) Kata kunci : <i>Modal Sosial, Kesejahteraan Masyarakat, Wisata Petik Jeruk.</i></p>	<p>DDC : 658.022 Riz.p Rizky Dwi R. P. H, Liana Parquinda, Lisa Purwanti, Mawar Farida, Nia Mardiana dan Taufik Hidayat Research Study Club Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya</p> <p>Pengembangan <i>Key Resources</i> dan <i>Key Partnership</i> dalam Aktivitas Bisnis Industri Kreatif UKM Garuda Jaya Malang</p>
<p>DDC : 304.56 Yud.s Yudiyanto Tri Kurniawan Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur</p> <p>Strategi Optimalisasi Program Penanggulangan Kerentanan Kemiskinan (Studi Kasus Program Jalinmatra PK2 di Desa Ngroto Kecamatan Pujon Kabupaten Malang)</p> <p>J.L Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 Juni 2018: Hal. 97 - 105</p> <p><i>Program Jalinmatra Penanggulangan Kerentanan Kemiskinan (PK2) dilaksanakan Pemerintah Provinsi Jawa Timur untuk meningkatkan ketahanan ekonomi rumah tangga rentan miskin dalam bentuk pinjaman murah melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), salah satu penerimanya adalah Desa Ngroto yang dimulai Juni 2016. Karena sudah lebih dari satu tahun maka perlu dievaluasi pelaksanaannya dan dampaknya, selanjutnya dirancang strategi untuk mengoptimalkannya. Kita menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, melalui wawancara mendalam, kuisioner, dokumentasi dan observasi lapangan. Hasilnya dapat disimpulkan bahwa untuk mengoptimalkan program ini mereka perlu bantuan untuk penguatan permodalan, teknologi, informasi perdagangan, manajemen usaha dan bantuan jaringan profesional.</i></p> <p>(Penulis) Kata kunci : <i>Optimalisasi, Jalinmatra PK2, Rumah tangga, rentan miskin, BUMDes</i></p>	<p>J.L Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 Juni 2018: Hal. 107 - 117</p> <p><i>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan pengembangan key resources dan key partnership di UKM Garuda Jaya Kota Malang. UKM Garuda Jaya merupakan salah satu industri kreatif yang ada di Kota Malang yang memproduksi barang-barang yang berasal dari limbah yang pada awalnya merupakan limbah yang tidak bernilai guna menjadi barang yang bernilai guna. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data model interaktif Miles dan Huberman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa key resources yang diterapkan UKM Garuda Jaya dapat dikatakan unik dikarenakan proses perekrutan karyawan dilakukan pada saat UKM Garuda Jaya melakukan kegiatan pelatihan. Hal ini dikarenakan UKM Garuda Jaya ingin menjaga kualitas produk yang diciptakan. Selain pengembangan key reesources, pengembangan key partnership juga dilakukan oleh UKM Garuda Jaya. Dalam memasarkan produknya, UKM Garuda Jaya memasarkan produknya sendiri baik di dalam maupun di luar negeri dan juga menjalin kerjasama dengan mengikuti bazar-bazar yang diadakan oleh Dinas Koperasi maupun Menteri Koperasi dan UMKM.</i></p> <p>(Penulis) Kata kunci : <i>Key Resources, Key Partnership, UKM Garuda Jaya</i></p>

The abstract sheet may reproduced without permission or charger

<p>DDC : 658.83 Ann.a Annisa Widya N., Nadia Ananda H., Raditya Yuzril M., Restu Mulya P., Siti Nur Dianti, Tsabitah Dinniyah, Liana Parquinda, Bagus Prastyo A., M. Khoirur Roziqin Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang</p> <p><i>Analysis of Function and Marketing Channel on Citrus Reticulata Commodities (Study on Citrus Reticulata Farmers at Donowarih Village, Karangploso Districts, Malang Regency)</i></p> <p>J.L Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018: Page 1 - 11</p> <p><i>The purpose of this research is to know the function and marketing channel on citrus reticulata commodities donowarih at Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kota Malang. This research was conducted in Desa Donowarih, Kecamatan Karangploso, Kota Malang. The data used of this research are primary and secondary data. Primary data were obtained through direct field observation and interviews with citrus farmers using prepared questions. Secondary data were obtained from varitation literature related to the research. This research is included of the type descriptive research with qualitative approach. Data collection methods used in this research are methods of observation, interview and documentation. Methods of data analysis in this research used data Denscombe techniques analysis. The results of this research show that there are 2 kinds of marketing channel, that is channel level 0 and level 3. Channel level 0 that is from farmer directly sell to consumer by tangerin farmer, while channel level 3 is done by some farmer that is by selling to big trader, contractors, then to retailers and consumers. While in the marketing channel function there are functions run by the farmers, namely the function of customer and competitor information, persuasive communication, and price agreement.</i></p> <p>(Author) Keywords: citrus reticulata, function, marketing channel</p>	<p>DDC : 636.2 Bay.a Bayu Aji Prasetyo, Yoda Mahfudin Halim, Nora Galuh Candra A., Zakariya Al Anshori, M. Anas Faradisa, Rahma Wulan S., Diah Retno S.F. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya</p> <p><i>Dairy Farmers Partnership Analysis with KUD Mitra Bhakti Makmur to Increase Community Economy (Case Study on Donowarih Village, Karangploso Districts, Malang Regency)</i></p> <p>J.L Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018: Page 13 - 23</p> <p><i>The purpose of this study was to determine the partnership between dairy farmers and KUD “Mitra Bhakti Makmur” to increase the economic of dairy farmers, determine barriers factors and proponent factors dairy farmers to increase the partnership with KUD “Mitra Bhakti Makmur” and to determine how form the increase of ecomonic dairy farmers after doing partnership with KUD “Mitra Bhakti Makmur”. This type of research was a kind of descriptive research with a qualitative approach to dairy farmers in Donowarih village and staf of KUD “Mitra Bhakti Makmur”. The results of this research showed that the type of partnership was complementary partnership which could defined a type of partnership which got adantages and increase of influence from great attention in money, static and limited activity, proponent factors of this reaserch was personal factor and organizational factors, partnership between diary farmers and KUD “Mitra Bhakti Makmur” had barriers factors like personal barriers and organizational barrier.</i></p> <p>(Author) Keyword : Partneship, KUD, diary farmers</p>
	<p>DDC : 244.07 Wil.p M. Wildan Habibillah, Egha Gyska Amanda, Vina Chandrawati, Zeni Firdayani, Randy Pribadi, Ardita Kurniawan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang</p> <p><i>The Effect of CRM on Consumer Trust and its Impact on Customer Loyalty (Base on Farmers survey at Donowarih Village, Karangploso Districts, Malang Regency)</i></p>

<p>J.L.Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018 : Page 25 - 39</p> <p><i>Consumer trust is expressed as an important component to maintaining a sustainable relationship among all parties involved in the business. If the consumer trust has been built then will bring loyalty to the business. Trust and loyalty is created when the activities of Customer Relationship Management performed well. This form of CRM service is located in Donowarih Village. Type of research used in this research is explanatory with quantitative approach. The purpose of this study is to determine the influence of Customer Relationship Management to consumer trust and its impact on customer loyalty survey on farmers Donowarih Village, District Karangploso, Malang regency.</i></p> <p>(Author) Keywords : Consumer trust, Customer Loyalty, Customer Relationship Management</p>	<p><i>strategy. This research uses descriptive analysis with qualitative approach. Sources of this research data from the results of observations, articles, and interviews of Cafe After Taste owners, Amstirdam Cafe & Roastery, and Consumers Coffee Karlos. Methods Analysis of this study using methods of analysis Miles, Hubberman, and Saldana (2014). The results showed that the segmenting of Kopi Karlos marketed its products in the island of Java, distinguished by processing by raising the type of Honey with taste at the end. Targetting of Kopi Karlos is consumer with middle to lower economy, especially among students. Kopi Karlos Positioning is a coffee product with a sour taste at the end. Strength of Kopi Karlos is the availability of various types of coffee based on its processing, one of which is Honey which distinguishes the local coffee in arabica. Weakness from Kopi Karlos is a lack of consistency in post-harvest coffee processing. Opportunity of Kopi Karlos is the increase of local coffee lovers, especially Kopi Karlos. Threat of Kopi Karlos is the emergence of competitors with local coffee products. The researcher's suggestion is that there is a need for further research on local coffee marketing strategy and the need to provide training on post-harvest coffee</i></p> <p>(Author) Keywords: Kopi Karlos, Segmenting, Targetting, Positioning, SWOT</p>
<p>DDC : 633.73 Mau.a ✉ Maulidya Alfi A. Z., Vira Rizky Augusta, Annisa Nur Hidayah, Zehri Dwi Irwansyah, Septian Eka Prastiwi, Puguh Pedana Putra, Ventisiya Tri Arima, Han Arveian Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya</p> <p><i>Segmenting, Targetting, Positioning, and Swot Analysis as A Market Strategy of Kopi Karlos (Study on Karlos Coffe Producers at Donowarih Village, Karangploso District, Malang Regency)</i></p> <p>J.L.Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018 : Page 41 - 62</p> <p><i>Coffee becomes a pivotal commodity in the Indonesian agricultural sector. One of the biggest coffee producing regions is Malang, East Java with coffee commodities as the leading agricultural products. Coffee that is the main attraction of the poor coffee is Kopi Karlos. Kopi Karlos is one brand of coffee district Karangploso, Malang with the type of arabica coffee. However, marketing of coffee beans is fairly narrow, ie business-to-business. In fact, the national coffee consumption level increased with the Compound Annual Growth Rate (CAGR) of 7.7%. This research takes the title of Segmenting Analysis, Targetting, Positioning (STP) and Strength, Weakness, Opportunity, and Threat (SWOT) as Karlos Coffee Marketing Strategy. The research used Segmenting, Targetting, and Positioning and Strength, Weakness, Opportunity, and Threat as theories that represent marketing</i></p>	<p>DDC : 338.1 Rah.r ✉ Rahma Asiel, Wariz Hartawan Syahputra, Wahyu Rizky Nugroho, Muhamad Robith Alil Fahmi, Hidayatul Munawaroh Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya</p> <p><i>Revitalization of Agricultural Organization Model by Innovating Business Model and Organization Planning (Case Study to GAPOKTAN Sumber Rejeki, Donowarih Village, Karangploso District, Malang Regency)</i></p> <p>J.L.Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018 : Page 63 - 83</p> <p><i>Gapoktan is an institution in the agricultural sector to facilitate the farmers in doing business agribusiness on the principle of togetherness and partnership. The role that is carried out has the function as stated in the Regulation of the Minister of Agriculture, namely: a) Business unit providing facilities and production infrastructure; b.) Farm unit; c) Processing farm unit; d.) Marketing farm unit; e.) Unit of micro finance farming (saving-</i></p>

<p>borrow). Realization in functional run is not in accordance with existing functionalities. Gapoktan Sumber Rejeki only becomes a container of program distribution from the Government, besides Gapoktan Sumber Rejeki experiencing problems with the loan assistance from PPL that there is no transparency of use so it can not to return the loan fund. The type of research used in this research is case study with qualitative approach. The results of this study indicate that the existing business model that run there are empty building blocks such as Customer Relationship, and Key Partners and middlemen as a binding and harming customers for farmers. This researcher create a new business model that fit through Business model Canvas tool in developing Gapoktan Sumber Rejeki business. Customer segment will target the Business to Business market, such as restaurant, catering, and hotel with the desire of continuity of vegetable and fruit products with the appropriate price. While the customer relationship with the connection and speed can keep what is desired by the customer. Activities undertaken in meeting the needs of the production of farmers in cooperation with the Department of Agriculture and Fertilizer Company. The new thing in revenue stream, the existence of funding source from CSR will facilitate the problems that often felt in agriculture sector, that is, capital.</p> <p>(Author) Keyword : Institutional Agriculture, Business Model.</p>	<p>(Network), Trust (Trust), Norm (Norms). The result of the research states that based on the network dimension, Donowarih Village already has network potential with related offices although not yet optimal. The network owned by Donowarih Village with other villages and community networks is reliable in the development of citrus tour. Based on the belief dimension, the community and the village government officials believe that the citrus picking trip can improve the welfare of the community. However, researchers have not received enough data about the confidence among the elements of society in developing the tour of the citrus village of Donowarih. While from the dimensions of Norm, there are no formal norms that regulate the interaction of the community in developing the tour of citrus citrus. However, there is a norm about the lease of land by citrus growers that have the potential to increase community participation in the development of citrus tourism of Donowarih Village.</p> <p>(Author) Keywords: Social Capital, Community Welfare, Citrus Charity Tour.</p>
<p>DDC : 351.84 Rin.a Rini Puji Lestari, Sevi Nur Latifa Musyaffa', Zahria Latifatulhanim, Prayogi Aprilianto, April Kristiani Simbolon, Irfanuddin, dan Azis Arief Anggara</p> <p><i>Social Capital Analysis for Welfare Local Community (Study on the Tours Pick Oranges in the Hamlet of Borogragal, Village Donowarih, District Karangploso, Malang Regency)</i></p> <p>J.L Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018 : Page 85 -96</p> <p><i>This research is motivated by the development of citrus tourism in Donowarih Village where the citrus quotes can support the improvement of welfare in Donowarih Village community. This research uses descriptive research type with qualitative approach which aims to analyze social capital of Donowarih Village community to support community welfare. The method of analysis used in this study using John Cresswel analysis method. The analysis is based on three dimensions of social capital such as Network</i></p>	<p>DDC : 304.56 Yud.s Yudiyanto Tri Kurniawan Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur</p> <p><i>Optimalization Strategy of Poverty Vulvenary Reduction Program (Case Study of Jalinmatra PK2 Program on Ngroto Village Pujon Distric Malang Regency)</i></p> <p>J.L Kebijakan “CAKRAWALA” Vol. 12 No.1 June 2018 : Page 97 - 105</p> <p><i>Poverty Vulvenary Reduction Program run by East Java Government for increase economic strengtning of vulvenary household with cheap bond through Village Owned Business Entity (VOBE). One of receipient is Ngroto Village, which start on June 2016. It run more than a year, so we need to evaluate the implementation and the effect, than we design the optimalization strategy. We use descriptive qualitative research, with Indepth interview, quisioner, dokumentation and fied observation. Conclusion of result is they need help to optimize with additional funds, tecnology, market informations, business management and help from profesionals network.</i></p> <p>(Author) Keywords : Optimalization, Jalinmatra PK2, Household, Vulvenary Poverty, Village Owned Business Entity</p>

DDC : 658.022 Riz.p

Rizky Dwi R. P. H, Liana Parquinda, Lisa Purwanti, Mawar Farida, Nia Mardiana dan Taufik Hidayat

Research Study Club Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

The Development of Key Resources and Key Partnership in the Business Activities of Smes Creative Industry, Garuda Jaya Malang

J.L.Kebijakan “CAKRAWALA”

Vol. 12 No.1 June 2018 : Page 107 - 117

This research aims to find out and describe the development of key resources and key partnerships in UKM Garuda Jaya in Malang City. UKM Garuda Jaya is one of the creative industries in Malang City which produces goods that come from waste which initially are worthless waste to become useful items. This research uses descriptive research with a qualitative approach. Data collection methods used

in this study are methods of observation, interviews and documentation. While the method of data analysis in this research uses Miles and Huberman interactive model data analysis techniques. The results show that the resources that are implemented by UKM Garuda Jaya can be said to be unique because the employee recruitment process is carried out when the UKM Garuda Jaya conducts training activities. This is because UKM Garuda Jaya want to maintain the quality of the products created. In addition to developing key resources, the development of key partnerships is also carried out by UKM Garuda Jaya. In marketing its products, UKM Garuda Jaya market their own products both inside and outside the country and also establish cooperation by participating in bazaars held by the Department of Cooperatives and the Minister of Cooperatives and UMKM.

(Author)

Keywords: Key Resources, Key Partnership, UKM Garuda Jaya