

# Memahami rantai perdagangan kayu jati

Oleh Aulia Perdana

**“Mengapa kita diperlakukan seperti pencuri ketika mengirim kayu, padahal semua persyaratan dan legalitas penebangan sudah dipenuhi?”. Pertanyaan yang dilontarkan oleh seorang pedagang kayu jati di kota Wonosari, Gunung Kidul ini menyulut berbagai pertanyaan kritis lainnya yang menuntut jawaban lebih mendalam. Tulisan ini mencoba menjawab pertanyaan tersebut dengan mengungkap rantai perdagangan jati dari petani hingga ke pedagang kayu yang saling berlomba mencari keuntungan diantara biaya-biaya yang tak terduga.**

Jati (*Tectona grandis*) merupakan salah satu spesies pohon komersial yang memiliki nilai jual tinggi karena telah dikenal sebagai bahan baku plywood, lantai, furnitur dan kerajinan. Di pulau Jawa, sebagian besar pohon jati diproduksi oleh Perhutani. Sekitar 512 ribu m<sup>3</sup> kayu jati dihasilkan oleh Perhutani pada tahun 2007 dan sebanyak 200 ribu m<sup>3</sup> kayu jati kualitas menengah telah dijual oleh perusahaan ini.

Selain Perhutani, ribuan petani juga menanam jati meskipun total produksinya tidak terdokumentasi dengan baik. Sensus perdagangan nasional tahun 2003 menunjukkan bahwa 80 juta pohon jati berada di lahan rakyat dan 25% diantaranya siap tebang.

Kabupaten Gunung Kidul memiliki potensi yang sangat besar dalam industri kayu jati. Sebanyak 1.130.290 batang atau sekitar 50,8 m<sup>3</sup> kayu jati dari Gunung Kidul diangkut dalam bentuk kayu bulat ke wilayah lain, sebagian besar ke Jepara untuk industri furnitur dan ke Rembang untuk bahan baku kapal.

Data dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan DI Yogyakarta tahun 2007, menunjukkan luas hutan jati rakyat DIY sekitar 58.486,6 hektar dan separuhnya (29.230 hektar) berada di wilayah Kabupaten Gunung Kidul. Luasan tersebut ditanami sekitar 19.211.715 batang pohon jati yang merupakan 70,4% dari seluruh pohon jati di DIY.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan kayu jati di Indonesia yang cukup besar, petani jati menghadapi berbagai

kendala dalam mengelola tanaman jatinya agar menguntungkan. Kendala-kendala tersebut antara lain: (1) teknik silvikultur yang kurang memadai sehingga menghasilkan kualitas kayu yang rendah; (2) kurangnya modal sehingga petani mengalami kesulitan jika harus menunggu rotasi pertumbuhan pohon; (3) ketidakpahaman akan informasi pasar yang menyebabkan harga jual rendah Petani sering menjadi korban biaya transaksi yang seharusnya ditanggung oleh pedagang; (4) kebijakan pemerintah yang belum berpihak pada petani. Misalnya saja, prosedur perijinan penebangan dan pengiriman yang dirancang untuk perusahaan kayu berskala besar diaplikasikan pada petani kecil, sehingga menimbulkan biaya tak terduga.

## Memahami alur jual beli kayu jati di tingkat petani

Petani umumnya menjual kayu jati dalam bentuk pohon yang masih berdiri di lahan mereka. Informasi tentang jati yang akan dijual diperoleh

para pedagang kayu dari perantara yang disebut sebagai makelar kayu. Setelah terdapat kesepakatan harga dan pedagang kayu membayar kepada makelar kayu, penebangan dilakukan oleh pedagang kayu jati. Diagram alur jual beli kayu yang umum terjadi di kalangan petani kayu jati seperti terlihat pada Gambar 1.

Sistem seperti ini memunculkan risiko yang cukup besar bagi petani dan pedagang. Petani kehilangan kesempatan mendapatkan harga jual yang lebih tinggi karena pembeli tidak melihat langsung ukuran pohon yang akan dijual, sedangkan pedagang berspekulasi dengan margin keuntungannya karena pembayaran harus dilunasi sebelum pohon ditebang. Sementara itu pedagang masih harus menanggung biaya pengurusan dokumen yang tidak selalu sama di tiap desa serta biaya transaksi tak terduga lainnya.

Dalam kajian alur pemasaran kayu jati, beberapa peran penting pedagang diidentifikasi sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram alur jual beli kayu dari tingkat petani



Foto: Iwan Kurniawan

1. Sebagai fasilitator pencarian, bersama dengan makelar pedagang mencari pohon jati, untuk memenuhi kebutuhan dan persyaratan pasar. Pedagang akan melakukan survey ke lokasi pohon yang siap ditebang untuk menaksir harga pohon dan bernegosiasi dengan petani. Di samping itu, pedagang juga menghubungi para calon pembeli untuk mendapatkan informasi mengenai kebutuhan kayu mereka dan harga penawaran pembeliannya. Dalam hal ini pedagang benar-benar menjadi perantara produsen dan konsumen kayu jati dengan tujuan memperoleh keuntungan dari transaksi jual beli ini;
2. sebagai penyortir yaitu memilih kayu yang sesuai dengan keinginan konsumen. Pedagang mengumpulkan kayu sesuai dengan tingkat kualitas yang sama untuk dijual ke konsumennya;
3. sebagai pendata contact person dalam saluran pemasaran. Petani tidak perlu menghubungi satu persatu pembeli kayu jati glondongan, tetapi cukup menghubungi makelar dan pedagang kayu, selanjutnya pedanglah yang akan melakukan pencarian pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika konsumen membutuhkan kayu maka pedagang akan dihubungi untuk mencari kayu yang sesuai dengan keinginannya.

Bilamana dilihat dari sisi nilai, ketiga peran tersebut merupakan kegiatan

Tabel 1. Distribusi biaya yang dibebankan ke pedagang dalam alur pemasaran kayu jati

Alur Pasar	Biaya
Penguasaan fisik	Penyimpanan & pengiriman
Kepemilikan	Biaya penyimpanan
Promosi	Penjualan langsung
Negosiasi	Survey & perijinan
Pembiayaan	Syarat & ketentuan pembelian & penjualan
Penanggungangan risiko	Penjaminan harga, avkir, pungutan liar, pertanggungangan kerugian
Pembayaran	Penagihan hutang

yang meningkatkan nilai produk (*value-added activities*) yang menyertai proses transformasi bentuk pohon ke kayu glondongan. Ketiga peran pedagang di atas melibatkan berbagai komponen biaya dengan bermacam-macam interaksi, yaitu komponen penguasaan fisik, kepemilikan, promosi, negosiasi, pembiayaan, penanggungangan risiko, dan pembayaran yang semuanya memiliki beban biaya masing-masing. Di pihak pedagang, pada setiap alur pemasaran ada biaya yang dikeluarkan yang bersifat *sunk cost* atau tidak dapat dipulihkan lagi karena harga pohon ditawarkan, disepakati dan dilunasi sebelum pohon ditebang. Harga jual ke konsumen disesuaikan dengan penawaran pembeli karena konsumen pasti tidak akan mau menaikkan harga beli dan pedagang juga tidak bisa banyak menurunkan harga jual. Dalam hal ini muncullah biaya yang menjadi beban pedagang kayu yang tercantum dalam tabel distribusi biaya (Tabel 1).

### Beberapa kebijakan yang berimplikasi pada biaya tak terduga

Permasalahan lain adalah perbedaan biaya transaksi, misalnya ijin tebang berbeda antar satu desa dengan desa lainnya, ada desa yang mengikuti aturan dari dinas ada pula yang menggunakan aturan sendiri. Hal ini mengakibatkan pembebanan biaya tinggi pada pedagang. Biaya-biaya yang rentan ini masih ditambah biaya tak terduga lain yang meresahkan para pedagang, misalnya jika harus mengirim kayu ke luar propinsi.

Peraturan Menteri Kehutanan No. P51/Menhut-II/2006 tentang Penggunaan Surat Keterangan Asal Usul (SKAU) untuk mengangkut hasil hutan yang berasal dari hutan hak masih dipegang teguh oleh kebanyakan pedagang kayu. Sebenarnya peraturan tersebut telah diubah melalui Peraturan Menteri Kehutanan No. P.33/Menhut-II/2007 untuk pengangkutan hasil

Foto: Iwan Kurniawan



hutan kayu yang berasal dari hutan hak (lahan milik) masyarakat. Perubahan tersebut mulai berlaku 24 Agustus 2007 terutama Pasal 1g yang menyatakan bahwa Surat Keterangan Asal Usul (SKAU) adalah surat keterangan yang menyatakan sahnyanya pengangkutan, penguasaan atau kepemilikan hasil hutan kayu yang berasal dari hutan hak atau lahan masyarakat.

Perubahan PERMENHUT tersebut dilatarbelakangi oleh kenyataan bahwa kayu dari lahan rakyat cukup berkembang dan banyak diminati oleh industri kayu serta memiliki potensi pasar yang besar. Namun yang terjadi di lapangan, banyak kendaraan angkutan kayu diberhentikan oleh aparat berwenang yang menganggap pengangkutan tersebut menyalahi aturan pengangkutan. Mereka berpegang pada peraturan yang melindungi kelestarian kawasan hutan terhadap perilaku manusia yang berkaitan dengan pembalakan liar (*illegal logging*) yang diatur pada pasal 50 UU Nomor 41 Tahun 1999 jo UU Nomor 19 Tahun 2004 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti UU Nomor 41 Tahun 1999 tentang Kehutanan menjadi UU. Terutama, pasal 78 ayat 1-15 yang mengatur tentang ketentuan pidana terhadap segala pelanggaran dari ketentuan pasal 50 tersebut.

Kebijakan kehutanan dalam Permenhut No. 55 tahun 2006, yang memberikan kewenangan kepada perusahaan kayu untuk mengeluarkan dokumen Surat Keterangan Sahnya Hasil Hutan (SKSHH), ternyata juga memiliki celah untuk berkembangnya modus baru pembalakan liar yang melibatkan

masyarakat. Ada kelemahan dalam kebijakan tersebut, yaitu kesulitan pengawasan apabila ada kayu liar yang dibawa masyarakat untuk disisipkan di penampungan kayu dan disahkan agar menjadi legal. Pihak berwenang mensinyalir bahwa sudah banyak cukong kayu menggunakan modus baru dengan mendanai masyarakat untuk membatat hutan. Untuk mencegah terjadinya hal ini, pihak berwenang menggunakan peraturan tentang pembalakan liar agar dapat menghentikan dan menginterogasi pengangkutan kayu ke luar propinsi. Jika pengangkut bisa menunjukkan keabsahan dokumen serta peraturan yang lebih detil maka pihak berwenang akan sepenuhnya membebaskan jalannya pengangkutan atau membebaskan dengan syarat. Syarat inilah yang menambah deretan biaya tak terduga yang dibebankan kepada pedagang.

### Beberapa pembelajaran

Pembelajaran dari tumpang tindih peraturan dan permasalahan pemasaran kayu jati di Gunung Kidul mengarahkan kepada beberapa rekomendasi kebijakan sebagai berikut:

1. Pemerintah daerah dan lembaga-lembaga pengembangan masyarakat perlu memberikan perhatian terhadap upaya penguatan kapasitas petani jati dan pedagang perantara kayu jati dalam strategi pemasaran kayu mereka. Perhatian khusus perlu difokuskan pada penerapan sistem kelas mutu dan pengukuran kayu bulat pada tingkat kebun/desa. Pemerintah daerah dapat

memanfaatkan sistem penilaian pohon yang diusulkan oleh kegiatan ICRAF di Kabupaten Gunung Kidul untuk mengurangi risiko kerugian petani maupun pedagang dalam proses jual beli kayu jati.

2. Pemerintah daerah dan lembaga-lembaga pengembangan masyarakat perlu memfasilitasi petani dengan menyediakan sistem informasi pasar kayu jati yang lebih baik, seperti antara lain melalui siaran radio untuk memantau perkembangan harga serta kualitas kayu jati yang dibutuhkan industri kayu.
3. Pemerintah daerah perlu memfasilitasi kelompok-kelompok petani dengan menghubungkan mereka ke jaringan industri kayu, seperti melalui pengembangan kontrak jangka panjang antara kelompok petani jati dengan perusahaan mebel bersertifikat.
4. Pemerintah pusat dan daerah perlu menyederhanakan aturan-aturan dalam perdagangan kayu (SKSKB dan SKSHH) yang berpeluang meningkatkan biaya transaksi dalam perdagangan kayu. Disarankan agar aturan tata usaha kayu jati dimasukkan dalam skema Surat Keterangan Asal Usul (SKAU) kayu.

Diharapkan terdapat titik temu antara pembuat kebijakan dan pihak-pihak terkait dengan pemasaran kayu jati agar bisa menghasilkan solusi yang saling menguntungkan untuk menghidupkan mesin pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pengelola pohon jati.

Foto: Iwan Kurniawan

