

This file has been cleaned of potential threats.

If you confirm that the file is coming from a trusted source, you can send the following SHA-256 hash value to your admin for the original file.

c974b3ee920739936ed57127e2a56fc0a22a2485f8526f53e9fcc25f785c3d6c

To view the reconstructed contents, please SCROLL DOWN to next page.

**ANALISIS TATANIAGA KAYU BITTI (*Vitex cofassus*)
DI KABUPATEN BULUKUMBA SULAWESI SELATAN**

(Marketing Analysis of Bitti Wood (*Vitex cofassus*) in Bulukumba District,
South Sulawesi)

Nur Hayati*, Achmad Rizal HB, dan Abd. Kadir W

Balai Penelitian dan Pengembangan Lingkungan Hidup dan Kehutanan Makassar
Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 16 Makassar, Sulawesi Selatan, 90243, Indonesia

Article Info**Dates:**

Received in 5 September 2019;
received in revised form 22
November 2019; accepted 22
November 2019.
Available online since 30
December 2019

Kata Kunci:

Bulukumba, hutan rakyat,
margin tataniaga, kayu bitti,
tataniaga kayu

Keywords:

Bulukumba, private forest,
market margin, bitti wood,
wood marketing

How to cite this article:

Hayati, N., Bisjoe, A. R., Wakka, A.
K (2019). Analisis Tataniaga Kayu
Bitti (*Vitex Cofassus*)
Di Kabupaten Bulukumba Sulawesi
Selatan. *Buletin Ebony*, 1(1), 21-31.
doi:
<http://doi.org/10.20886/buleboni.5446>

Copyright:

Copyright ©2019 Environment
and Forestry Research and
Development Institute of
Makassar. This is an open
access article and content from
this work may be used under the
terms of the Creative Commons
Attribution 4.0 licence

Abstrak

Kayu bitti (*Vitex cofassus*) rakyat memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan guna memenuhi kebutuhan pasar lokal dan industri, salah satu diantaranya adalah industri perahu Phinisi. Salah satu faktor yang penting dalam mendukung pengembangan dan pemanfaatan kayu bitti rakyat adalah tataniaga kayu bitti. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan profil tataniaga kayu bitti dan menganalisis tataniaga kayu bitti dalam mendukung industri Phinisi di Kabupaten Bulukumba. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan kegiatan wawancara dengan sejumlah pihak yang terlibat dalam proses tataniaga kayu bitti rakyat dengan menggunakan panduan wawancara (kuesioner). Responden dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan teknik *snowball sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku pemasaran kayu bitti di Kabupaten Bulukumba antara lain petani, pedagang antara, dan industri Phinisi. Terdapat dua saluran tataniaga kayu bitti di lokasi kajian yaitu pola I: Petani → Industri Phinisi dan pola II: Petani → Pedagang antara → Industri Phinisi. Share keuntungan paling rendah diterima oleh petani bitti yaitu pada pola I sebesar 31,6% dan pola II sebesar 29,5%. Share keuntungan yang diterima petani ini belum menggambarkan keadilan sesuai pengorbanan yang dikeluarkan masing-masing pelaku ekonomi dalam kelembagaan tersebut. Untuk mempertahankan kesinambungan produksi kayu rakyat, perlu adanya efisiensi dalam tataniaga kayu bitti rakyat dari hulu sampai hilir.

Abstract

*Bitti wood (*Vitex cofassus*) harvested from the private forest has a considerable potential to be developed to fulfill the demand of the local and industrial markets, such as to support the Phinisi boat industries. One important factor in supporting the development and utilization of the bitti's private timber is its marketing system. This study aimed to describe the profile of bitti wood marketing and analyze it in supporting the Phinisi boat industries in Bulukumba district. Data collection was carried out through observation and interview several parties involved in the marketing process of bitti by using an interview guide (questionnaire). The results showed that bitti wood marketing actors in Bulukumba District included farmers, middlemen, and the Phinisi industries. There were two patterns of bitti wood marketing at the study site, i.e. the pattern I: Farmers → Phinisi industries and pattern II: Farmers → Middlemen → Phinisi industries. The lowest profit share was received by bitti farmers in the pattern I was about 31,6% and pattern II was about 29,5%, which does not fairly reflect their contribution. To maintain the sustainability of bitti private timber, there is a need to develop a more efficient bitti marketing process from upstream to downstream.*

* Corresponding author (Main author). Tel: +62411 554049 Fax: +62411 554058
E-mail address: hytslo@yahoo.com (N. Hayati)

I. PENDAHULUAN

Kapal Phinisi merupakan kapal layar tradisional asal Indonesia, yang berasal dari suku Makassar dan suku Bugis, tepatnya dari Desa Bira Kecamatan Bonto Bahari, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan (Widiyanto & Siarudin, 2016). Industri perahu atau industri Phinisi di Kabupaten Bulukumba sebagian besar bahan baku utama dipenuhi dari hutan rakyat. Salah satu jenis kayu yang dibutuhkan untuk pembuatan perahu Phinisi adalah kayu bitti. Kebutuhan kayu bitti dari industri ini juga berbeda sesuai kategori usaha yaitu: skala besar, menengah dan kecil yang didasarkan pada ukuran kapal/perahu.

Kayu bitti oleh masyarakat Bulukumba dikenal dengan nama “*na'nasa*” telah lama dijadikan salah satu bahan pembuatan kapal Phinisi. Alasan utama penggunaan kayu bitti dalam pembuatan kapal Phinisi dikarenakan kayu bitti awet terhadap serangan hama perusak kayu dan awet jika terkena air laut. Kayu bitti umumnya digunakan pada bagian perahu yang bersentuhan dengan air laut, bagian khusus tersebut disebut “Kelu”.

Penyebaran tanaman ini di Sulawesi Selatan terdapat di Kabupaten Bantaeng, Enrekang, Bone, Bulukumba, Sidrap dan Selayar (Prasetyawati, 2013). Kayu bitti di Bulukumba ditanam di lahan milik. Seiring dengan berkembangnya usaha pembuatan kapal Phinisi, menyebabkan tataniaga kayu bitti juga berkembang pada berbagai daerah penghasil bahan baku yang sebagian besar berasal dari hutan rakyat. Tulisan ini bertujuan untuk menggambarkan profil tataniaga kayu bitti dan menganalisis tataniaga kayu bitti sehingga diharapkan tataniaga kayu bitti dari hutan rakyat menjadi lebih efisien dan menguntungkan para pelaku tataniaga kayu bitti di Kabupaten Bulukumba.

II. METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Lingkungan Paramasaille, Kelurahan Benjala, Kabupaten Bulukumba. Pemilihan lokasi berdasarkan sentra tanaman bitti. Penentuan daerah penelitian ini dilakukan secara sengaja atau *purposive*. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari – April 2013.

B. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui kegiatan wawancara dengan sejumlah pihak (responden) yang terlibat dalam proses tataniaga kayu bitti rakyat dengan menggunakan panduan wawancara (kuesioner). Responden dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan teknik *snowball sampling*, dimana dari seorang responden dimintai petunjuk untuk mengarahkan ke responden selanjutnya yang mengetahui atau terlibat dalam proses tataniaga kayu bitti rakyat. Pemilihan responden dihentikan pada saat data yang diperoleh sudah jenuh (berulang informasi yang sama) meskipun dilakukan penambahan jumlah responden. Data yang dikumpulkan melalui kegiatan wawancara tersebut meliputi harga di tingkat petani, harga di tingkat pedagang, harga di tingkat industri phinisi, dan biaya-biaya pemasaran serta semua data input output usahatani kayu bitti. Jumlah responden dalam penelitian ini sebagaimana disajikan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Jumlah responden pelaku tataniaga kayu bitti di Kalurahan Paramasaille, Kabupaten Bulukumba

Table 1. Number of respondents of bitti wood marketing actors in Parammassaile Sub-District, Bulukumba District

Pelaku pasar (Market actors)	Jumlah responden (Number of respondents)
Petani (grower)	10
Pedagang antara (middleman)	3
Industri Phinisi (Phinisi industry)	6
Total (total)	19

Selain melakukan wawancara dengan sejumlah responden, pengumpulan data juga dilakukan melalui studi dokumentasi pada instansi yang terkait dengan penelitian ini seperti BPS, Disperindag Kabupaten Bulukumba dan Dinas Lingkungan Hidup dan Kehutanan Kabupaten Bulukumba. Adapun data sekunder diperoleh melalui studi dokumentasi meliputi data produksi, luas hutan rakyat, industri kayu dan pemasaran kayu bitti rakyat.

C. Analisis data

Data yang dikumpulkan dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif, *cost margin analysis* dan analisis perbandingan (*comparative analysis*) untuk mengetahui tingkat efisiensi tataniaga kayu bitti yang terjadi sebagai berikut:

a. Biaya tataniaga

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$B_t = B_{t_1} + B_{t_2} + B_{t_3} + \dots + B_t$$

Dimana:

B_t = biaya tataniaga

B_{t_1} = biaya tataniaga tiap lembaga perantara

b. Keuntungan lembaga tataniaga kayu bitti

Keuntungan yang diperoleh tiap lembaga tataniaga yang terlibat dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$K_t = K_{t_1} + K_{t_2} + K_{t_3} + \dots + K_{t_n}$$

Dimana:

K_t = keuntungan tataniaga

K_{t_n} = keuntungan tataniaga tiap lembaga tataniaga

c. Marjin Tataniaga

Marjin setiap lembaga tataniaga yang terlibat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf \quad \text{atau} \quad M = \Sigma B_i + \Sigma K_i$$

Keterangan:

M = marjin tataniaga

Pr = harga di tingkat konsumen

Pf = harga di tingkat produsen

ΣB_i = jumlah biaya yang dikeluarkan lembaga tataniaga

ΣK_i = jumlah keuntungan yang diperoleh lembaga tataniaga

Sedangkan besarnya bagian atau *share* yang diterima petani (S_p) dari harga eceran dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$S_p = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

(Lestari, Winarno & Premono, 2015; Effendi, 2011; Hakim, Indartik & Suryandari, 2009; Astana & Djaenuddin, 2007).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN**A. Potensi wilayah, jumlah produksi dan tataniaga kayu**

Luas wilayah daratan Kabupaten Bulukumba adalah 115.467 ha, dari luas tersebut memiliki kawasan hutan negara seluas 8.435 ha (7,31%) yang terdiri dari: hutan lindung seluas 3.537 ha, hutan konservasi seluas 3.458 ha, hutan produksi seluas 931 ha dan hutan produksi terbatas seluas 509 ha. Sedangkan luas hutan di luar kawasan hutan negara seluas 39.978 ha dengan perkiraan luas hutan rakyat seluas 22.500 ha dan 17.479 ha hutan adat atau hutan milik lainnya (Hayati, *et.al*, 2014).

Hutan rakyat di Kabupaten Bulukumba tersebar pada sembilan kecamatan yaitu Kecamatan Kajang, Herlang, Bontotiro, Bontobahari, Ujungloe, Bulukumpa, Rilauale, Gantarang, dan Kindang. Jenis-jenis kayu yang ditanam umumnya jenis kayu perdagangan seperti Gemelina, Bitti, Jati, Jabon, Suren, Sengon, dan Mahoni dengan tanaman perkebunan seperti kakao, petai, kopi dan cengkeh. Sedangkan untuk jenis tanaman semusim seperti jangung, umbi-umbian, kacang-kacangan pada hutan rakyat masih jarang dilakukan. Luasan rata-rata kepemilikan hutan rakyat oleh petani antara 0,5-1,0 ha. Keberadaan hutan rakyat tersebut selain memberikan manfaat finansial bagi pemiliknya, juga memberikan manfaat ekonomi bagi para pelaku yang terlibat dalam rantai perdagangan dan industri yang mengolah kayu (Parlinah, *et.al*, 2015). Kayu bitti di Kabupaten Bulukumba termasuk dalam kategori produksi kayu rimba campuran. Hal ini dikarenakan pihak Dinas Lingkungan Hidup dan Kehutanan Kabupaten Bulukumba menggabungkan data produksi kayu bitti dengan jenis kayu lainnya. Rata-rata produksi kayu dan kayu masuk dari luar Kabupaten Bulukumba dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata produksi kayu dan kayu masuk dari luar Kabupaten Bulukumba, (2011-2012)
Table 2. Average wood production and wood coming from outside Bulukumba District, (2011-2012)

Jenis kayu (<i>Wood species</i>)	Produksi (<i>Production</i>) (m ³)	Kayu masuk dari luar Kabupaten Bulukumba (<i>Wood coming from outside Bulukumba District</i>) (m ³)
Meranti (<i>Shorea sp</i>)	1.920,449	649,319
Rimba campuran (<i>Mixed wood</i>)	13.069,432	2.992,283
Jati (<i>Tectona grandis</i>)	5.106,614	-

Sumber (*Source*): Dinas Kehutanan dan Perkebunan Bulukumba (2011 dan 2012)

Kondisi harga kayu bitti di Kabupaten Bulukumba pada tahun 2013 sangat bervariasi, tergantung dari diameter kayu dan kondisi fisik kayu serta jenis kayu. Harga kayu bitti bantalan pada tahun 2013 berkisar antara Rp2.000.000;/m³ – Rp3.500.000;/m³. Harga kelu berkisar antara Rp15.000;/batang – Rp100.000;/batang. Harga kelu ini sangat bervariasi tergantung diameter dan panjang kayu.

Jumlah industri Phinisi di Bulukumba pada tahun 2016 ada 13 buah, dengan rata-rata kayu yang dibutuhkan per bulan sekitar 10 m³ – 30 m³ per industri, dengan kapasitas produksi sekitar 7-8 buah kapal per tahun per industri. Industri Phinisi ini rata-rata mampu menyerap 17–18 orang tenaga kerja per tahun, dengan nilai rata-rata produksi sebesar Rp5 Milyar per industri per tahun.

B. Model tataniaga kayu bitti

Secara umum rantai distribusi tataniaga kayu bitti di Lingkungan Paramasaille Kabupaten Bulukumba adalah sebagai berikut :

1. Petani → Industri Phinisi

Saluran tataniaga dimana petani langsung menjual kayu bitti ke industri Phinisi, pada rantai ini petugas dari industri Phinisi yang langsung mencari pohon berdiri jenis bitti di areal hutan rakyat, kemudian pihak industri yang melakukan penawaran harga di petani, setelah kayu ditebang dan dipotong-potong sesuai ukuran, pihak perpanjangan tangan industri ini akan mendapatkan komisi sebesar Rp100.000/m³. Semua biaya mulai dari penebangan sampai diangkut ke industri Phinisi (*sawmill*) ditanggung oleh pihak industri Phinisi. Biaya *sawmill* yang dikeluarkan sebesar Rp175.000/m³.

2. Petani → Pedagang Antara → Industri Phinisi

Bitti merupakan tanaman kayu yang sudah ada secara turun temurun, dulunya kayu bitti digunakan untuk membuat rumah. Sejak industri Phinisi berkembang, kayu bitti banyak yang mencari, untuk digunakan sebagai kerangka kapal.

Masyarakat biasanya menjadikan bitti sebagai tabungan, yang dapat sewaktu-waktu dijual apabila ada keperluan. Masyarakat biasanya menyembunyikan kayu mereka karena apabila pedagang mengetahui mereka mempunyai kayu, pedagang ini akan selalu membujuk petani tersebut untuk menjual bittinya. Petani enggan melepas kayu bitti mereka karena harga yang ditawarkan pedagang sangat rendah, dibandingkan lamanya pertumbuhan bitti tersebut. Tanaman bitti baru bisa dipanen umur 20 tahun.

Petani pada umumnya menjual kayu bitti kepada pedagang antara (desa) dalam bentuk pohon berdiri. Di Lingkungan Paramasaille terdapat dua orang yang sering membeli kayu bitti dari masyarakat.. Umumnya petani menjual kayu bitti miliknya karena alasan memenuhi kebutuhan ekonomi. Pedagang antara biasanya membeli pohon bitti secara tunai ke masyarakat. Pedagang kayu bitti membeli kayu dari petani dalam bentuk pohon berdiri. Harga pembelian pohon bitti oleh pedagang berkisar antara Rp30.000/pohon - Rp100.000/pohon tergantung diameter pohon bitti tersebut. Kegiatan penebangan sampai pembagian batang dalam bentuk bantalan pada umumnya diupahkan/diborongkan oleh pedagang kepada tukang *chainsaw*. Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang antara untuk kegiatan penebangan sampai pembagian batang sebesar Rp175.000/m³. Biaya izin di kepala desa antara Rp30.000 - Rp50.000 per mobil (5 m³/mobil).

C. Aktor dan aktivitas pada masing-masing mata rantai

1. Petani

Petani yaitu orang yang melakukan proses kegiatan penanaman kayu bitti di lahan miliknya dan pernah menjual kayu tersebut. Petani biasanya menjual kayu bitti dalam bentuk tegakan per pohon atau hamparan. Menurut Lestari, dkk (2015), dalam sistem pemasaran kayu yang terjadi di masyarakat, petani selaku produsen akan menjual kayunya dalam bentuk pohon berdiri. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan modal yang dimiliki oleh petani karena untuk melakukan pemanenan kayu dibutuhkan biaya yang cukup besar.

Harga kayu bitti di tingkat petani cukup variatif. Harga kayu bisa berbeda walaupun umur dan diameter sama. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal antara lain: jarak antara pohon berada dengan jalan yang bisa dilalui mobil, penjualan dilakukan pada saat "tebang butuh", dan pengetahuan akan harga pada sebagian petani masih minim (Effendi, 2011), serta kualitas batang kayu (tingkat kelurusan batang). Semakin dekat lokasi kayu rakyat dengan jalan maka harga jual cenderung akan semakin tinggi. Hal tersebut akan memudahkan pedagang dalam pengangkutan sehingga biaya operasional semakin kecil. Namun kondisi petani yang menjual kayu dengan sistem "tebang butuh" juga cukup berpengaruh terhadap harga (Tukan, dkk, 2006). Dalam kondisi tersebut posisi tawar petani sangat lemah sehingga pedagang dapat menekan harga serendah mungkin.

Petani kayu bitti menjual kayunya kepada pedagang perantara yang ada di desa tersebut dengan dasar kepercayaan. Informasi harga belum mereka ketahui sebelumnya sehingga penentuan harga sepenuhnya nanti diketahui setelah pedagang mengajukan penawaran, kemudian barulah petani dan pedagang saling melakukan tawar menawar untuk mendapatkan kesepakatan harga.

2. Pedagang antara

Pedagang antara pada umumnya memiliki kebebasan dalam menentukan lokasi *sawmill* tempat penjualan kayu bitti tersebut. Beberapa pertimbangan pedagang antara dalam memilih *sawmill* diantaranya adalah harga pembelian *sawmill* tinggi dan cara pembayaran pihak *sawmill* (bayar tunai dan cepat). Diantara kedua

faktor tersebut, cara pembayaran tunai dan cepat menjadi faktor utama pedagang antara dalam menentukan *sawmill* tempat penjualan kayu dengan harapan perputaran modal untuk usaha jual beli kayu dapat berjalan dengan lancar.

Sawmill merupakan industri yang mengolah kayu dari pedagang antara menjadi bentuk papan/balok/*flooring*. Jumlah *sawmill* yang ada di Bulukumba mencapai 58 perusahaan, khusus di Kecamatan Kajang ada 7 perusahaan. *Sawmill-sawmill* tersebut dapat menjadi lokasi penjualan oleh pedagang antara yang diharapkan dapat menghemat biaya pengangkutan.

Pedagang perantara, langsung menjual komoditi yang dibeli dari petani tetapi umumnya volume pembelian relatif kecil sehingga untuk meningkatkan efisiensi, misalnya dalam pengangkutan, maka melalui proses konsentrasi (pengumpulan) pembelian bitti oleh pedagang pengumpul di tepi jalan sebelum diangkut ke industri Phinisi. Pedagang perantara ini menanggung semua biaya penebangan (*chainsaw*), angkutan ke lokasi penimbunan terdekat (pinggir jalan). Kegiatan penebangan sampai pembagian batang dalam bentuk semi bantalan pada umumnya diupahkan/ diborongkan oleh pedagang perantara kepada *chainsawman*.

3. Industri Phinisi

Industri Phinisi di Bulukumba ada 13 perusahaan, terbagi menjadi industri Phinisi besar, sedang, dan kecil. Industri Phinisi ini memperoleh bahan baku kayu dari petani langsung dan pedagang antara. Jenis kayu yang digunakan antara lain kayu bitti, jati lokal, jati putih dan kayu besi. Prosentase penggunaan jenis kayu tersebut menyesuaikan dengan permintaan pembeli (pemesan kapal), misalnya kayu bitti (30%-50%), jati lokal (10%-25%), jati putih (10%-15%) dan kayu besi (10%-50%). Industri Phinisi membuat kapal Phinisi menggunakan kayu bitti sebagai kerangka, kayu besi, jati lokal dan jati putih untuk kamar. Pihak pemesan dalam melakukan pemesanan kapal Phinisi harus menyerahkan panjar sebesar 30%-35% dari harga kapal tersebut. Panjar digunakan untuk membeli kayu yang digunakan untuk membuat kapal tersebut. Biasanya 10% disisakan, diserahkan apabila kapal tersebut sudah jadi dan siap diluncurkan ke laut. Biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan sebuah kapal ini sebesar Rp20 juta – Rp21 juta. Rata-rata keuntungan industri Phinisi untuk skala kecil (15 ton) sebesar Rp10.000.000; yang dikerjakan selama 4 bulan.

D. Biaya tataniaga pada masing-masing aktor tataniaga

Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing aktor tataniaga kayu dalam proses mengalirnya produk dari produsen ke konsumen akhir. Identifikasi biaya di tingkat lembaga tataniaga diuraikan sebagai berikut:

1. Komponen biaya perusahaan kayu bitti rakyat

Komponen biaya perusahaan bitti rakyat terdiri dari biaya pembukaan lahan, biaya pengadaan bibit, biaya penanaman, biaya pemeliharaan (penyiangan dan pemupukan), serta biaya pengadaan peralatan. Jenis dan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam mengusahakan kayu bitti rakyat per ha disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Komponen biaya perusahaan bitti rakyat per hektare di Lingkungan Paramassaile Kelurahan Benjala, Kabupaten Bulukumba

Table 3. Cost component in bitti's private timber business in Parammassaile, Benjala, Bulukumba District

Komponen biaya (Cost component)	Satuan (Unit)	Jumlah (Total)	Biaya (Cost)	Tahun pengeluaran Rp. (000) (Time of expenses) IDR					Jumlah (Total)
				1	2	3	4	5	
				Pembukaan lahan (Land clearing)	HOK	14	30,000	420	
Pengadaan bibit (Seedling preparing)	Batang	500	1,000	500	-	-	-	-	500,000
Penanaman (Planting)	HOK	8	30,000	240	-	-	-	-	240,000
Pemeliharaan (Maintainance)									
- Penyiangan	HOK	88	30,000	960	720	480	480	-	2,640,000
- Pengadaan obat-obatan	Paket	-	-	-	-	-	-	-	-
- Pemupukan	HOK	8	30,000	120	60	60	-	-	240,000
- Pengadaan pupuk	Zak	10	95,000	380	285	285	-	-	950,000
Pengadaan peralatan (Equipment provision)	Paket	1	275,000	275	-	-	-	275	550,000
Jumlah biaya (Total cost)				2,895	1,065	825	480	275	5,540,000

Sumber (Source): Analisis data primer, 2013

2. Komponen biaya tataniaga kayu bitti

Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang digunakan dalam proses pergerakan barang dari tangan konsumen ke tangan produsen. Umumnya terdiri atas komponen biaya seperti; biaya tenaga kerja, sewa, advertasi, depresiasi, transportasi, pengemasan, pajak, dan pengeluaran lainnya yang tak terduga (Azzaino, 1983). Jenis biaya

tataniaga kayu bitti yang dikeluarkan oleh pedagang antara dan industri Phinisi diuraikan pada Tabel 4. Tabel 4 dan Tabel 5 menunjukkan bahwa biaya angkut kayu bitti ke pinggir jalan merupakan komponen biaya terbesar karena biasanya lokasi kebun bitti masyarakat jauh dari jalan.

Tabel 4. Komponen biaya tataniaga kayu bitti pola I di industri Phinisi di Kabupaten Bulukumba
Table 4. Cost component of bitti's marketing in Pattern I at Phinisi industry in Bulukumba

No.	Uraian (Description)	Biaya tataniaga (Marketing cost)	
		Rp./m ³	%
1.	Tebang (<i>chainsaw</i>) (<i>Cutting</i>)	175.000	20,2
2.	Angkut pinggir jalan (<i>Intermediate Transportation</i>)	250.000	28,9
3.	Izin desa (<i>Village's permit</i>)	5.000	0,5
4.	Angkut ke sawmill (<i>Transportation to sawmill</i>)	75.000	8,7
5.	Bongkar muat (<i>Loading-unloading</i>)	100.000	11,6
6.	Biaya sawmill (<i>Sawmill's cost</i>)	150.000	17,3
7.	Komisi untuk peluncur (<i>Middleman's Comission</i>)	100.000	11,6
8.	Biaya komunikasi (<i>Communication Cost</i>)	8.333	0,9
Jumlah (Total)		863.333	100

Sumber (Source): Analisis data primer, 2013

Tabel 5. Komponen biaya tataniaga kayu bitti pola II di tingkat pedagang antara di Kabupa: Bulukumba

Table 5. Cost component of bitti's marketing in Pattern II at the middlemen level in Bulukumba

No.	Uraian (Description)	Biaya tataniaga (Marketing cost)	
		Rp./m ³	%
1.	Tebang (<i>chainsaw</i>) (<i>Cutting</i>)	150.000	40
2.	Angkut pinggir jalan (<i>Intermediate transportation</i>)	100.000	26,7
3.	Angkut dari TPK ke Bontobahari (<i>Transportation Logyard – Buyer</i>)	75.000	20
4.	Izin desa (<i>Village's permit</i>)	5.000	1,3
5.	Biaya komunikasi (<i>Communication cost</i>)	25.000	6,7
6.	Pos di jalan (<i>Others fee</i>)	20.000	5,3
Jumlah (Total)		375.000	100

Sumber (Source): Analisis data primer, 2013

Besar kecilnya biaya angkut ini dipengaruhi oleh jarak kebun ke jalan dan besar kecilnya kayu yang dipikul. Biaya angkut ini bervariasi berkisar antara Rp5.000;-Rp25.000;/batang. Menurut Mukson (2005) besar kecilnya biaya tataniaga yang dikeluarkan tergantung dari panjang pendeknya jalur tataniaga dan peran fungsi tataniaga. Saluran distribusi yang pendek, belum tentu mengeluarkan biaya tataniaga yang sedikit. Lembaga tataniaga yang banyak melakukan fungsi tataniaga sehingga menyebabkan biaya tataniaga yang dikeluarkan semakin besar.

3. Marjin tataniaga kayu bitti di Kabupaten Bulukumba

Marjin tataniaga merupakan perbedaan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Marjin tataniaga sering digunakan sebagai indikator efisiensi tataniaga (Jumiati, dkk, 2013). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua pola tataniaga kayu bitti rakyat di Kabupaten Bulukumba yang berimplikasi terhadap besarnya *profit margin* dan *market margin* yang diterima oleh setiap pelaku yang terlibat dalam proses tataniaga tersebut. *Profit margin* dan *market margin* yang diterima oleh setiap pelaku tataniaga yang terlibat disajikan pada Tabel 6 dan 7.

Tabel 6 menunjukkan bahwa petani bitti hanya memperoleh bagian sebesar 31,6% dari total harga yang terjadi pada sistem tataniaga yang berjalan. Sedangkan *profit margin* yang diperoleh petani sebesar 45%. Dengan realisasi tersebut dapat dikatakan bahwa pola tataniaga bitti di Kabupaten Bulukumba belum menggambarkan keadilan sesuai pengorbanan yang dikeluarkan masing-masing pelaku ekonomi dalam kelembagaan tersebut. Ketimpangan profit (yang diterima) masih terjadi antara petani dengan pedagang antara. Pada pola I ini terjadi perubahan bentuk kayu bitti dari log, ke *square* dan menjadi sortimen. Bentuk sortimen berupa papan dan balok, sortimen ini banyak dibeli dan digunakan oleh industri Pihisi.

Tabel 7 menunjukkan bahwa petani bitti hanya memperoleh bagian sebesar 29,5% dari total harga yang terjadi pada sistem tataniaga yang berjalan. Sedangkan *profit margin* yang diterima petani sebesar 27%. Dengan realisasi tersebut dapat dikatakan bahwa pola tataniaga bitti di Kabupaten Bulukumba belum menggambarkan keadilan sesuai pengorbanan yang dikeluarkan masing-masing pelaku ekonomi dalam kelembagaan tersebut. Ketimpangan profit (yang diterima) masih terjadi antara petani dengan pedagang antara. Pada pola II ini terjadi perubahan bentuk dari log ke *square*.

Berdasarkan *profit margin* yang diterima oleh petani, diketahui bahwa pola I tataniaga bitti (dari petani langsung ke industri) memberikan *profit margin* yang lebih besar dibandingkan pada pola II. *Profit margin* bagi petani pada pola I dapat lebih ditingkatkan apabila petani bitti memiliki kemampuan mengakses informasi pasar kayu bitti, tidak melakukan “tebang butuh” dan tidak menjual kayu bitti miliknya dalam bentuk tegakan berdiri atau hamparan, melainkan telah diolah dalam bentuk *square* ataupun *sawn timber*. Hal ini berarti bahwa peningkatan kapasitas petani dalam mengakses informasi pasar dan penguatan modal finansial petani untuk mencegah terjadinya “tebang butuh” dan memungkinkan petani mengolah kayu yang dihasilkannya menjadi faktor kunci yang perlu dibenahi.

Upaya peningkatan peningkatan kapasitas petani dapat dilakukan dengan mengikutsertakan petani dalam kegiatan pelatihan terkait tataniaga kayu. Sementara persoalan permodalan petani dapat memanfaatkan fasilitas yang disediakan oleh Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan melalui Badan Layanan Umum (BLU). Melalui peningkatan kapasitas dan penguatan modal finansial petani diharapkan posisi tawar petani dalam tataniaga kayu bitti dapat lebih baik sehingga dapat meningkatkan *profit margin* yang diterima oleh petani.

Tabel 6. Analisis *profit margin* tataniaga bitti Pola I di Kabupaten Bulukumba

Table 6. *Profit margin analysis of bitti's marketing process in Pattern I in Bulukumba District*

Pelaku (Actors)	Produk yang dibeli (Purchase d product)	Produk yang dijual (Sold product)	Biaya (Cost) (Rp per m ³)		Harga jual (Selling price) (Rp per m ³)	Faktor Rendemen (Recovery factor) (%)	Pendapatan (Income) (Rp per m ³)	Keuntungan (Profit) (Rp per m ³)		Marjin pasar (Market margin)		
			Biaya awal (Initial cost)	Biaya tambahan (Additional cost)			Pendapatan (Income)	Keuntungan (Profit)	% Total keuntungan (Total Profit)	Marjin (Margin)	% Harga (Price)	
Petani	-	Pohon berdiri	205,185	0	664,451	100	664,451	459,266	45	664,451	31,6	
Industri phinisi	Pohon berdiri	Sortimen	664,451	863,333	3,000,000	70	2,100,000	572,216	55	1.435.549	68,4	
Industri	Sortimen	Produk akhir (phinisi)	Data tidak tersedia									
Total								1,031,482	100	3,000,000	100	

Sumber (Source) : Analisis data primer, 2013

Tabel 7. Analisis *profit margin* tataniaga bitti Pola II di Kabupaten Bulukumba

Table 7. *Profit margin analysis of bitti's marketing process in Pattern II in Bulukumba District*

Pelaku (Actors)	Produk yang dibeli (Purchased product)	Produk yang dijual (Sold product)	Biaya (Cost) (Rp per m ³)		Harga jual (Selling price) (Rp per m ³)	Faktor rendemen (Recovery factor) (%)	Pendapatan (Income) (Rp per m ³)	Keuntungan (Profit) (Rp per m ³)		Marjin pasar (Market margin)		
			Biaya awal (Initial cost)	Biaya tambahan (Additional cost)			Pendapatan (Income)	Keuntungan (Profit)	% Total keuntungan (Total Profit)	Marjin (Margin)	% Harga (Price)	
Petani	-	Pohon berdiri	205.185	0	598.000	100	598.000	392.815	27	598,000	29.5	
Pedagang	Pohon berdiri	Balok	598.000	375.000	2.250.000	90	2.025.000	1.052.000	73	1.427.000	70.5	
Industri Phinisi	Balok	Produk akhir (phinisi)	Data tidak tersedia									
Total								1.444.815	100	2.025.000	100	

Sumber (Source) : Analisis data primer, 2013

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Untuk menjaga kesinambungan produksi kayu rakyat, perlu adanya peningkatan optimasi dan efisiensi sistem tataniaga kayu rakyat dari hulu sampai hilir. Terdapat dua saluran tataniaga kayu bitti di lokasi kajian, yaitu pola I : Petani → Industri Phinisi dan pola II : Petani → Pedagang Antara → Industri Phinisi. Pola I merupakan pola yang terbaik dari kedua pola tersebut. Pelaku pemasaran kayu bitti di Kabupaten Bulukumba antara lain petani, pedagang antara, dan industri Phinisi.

Share keuntungan paling rendah diterima oleh petani bitti pada pola I sebesar 31,6% dan pola II sebesar 29,5%. *Share* yang diterima petani ini belum menggambarkan keadilan sesuai pengorbanan yang dikeluarkan masing-masing pelaku ekonomi dalam kelembagaan tersebut.

B. Saran

Perlu dibentuk usaha bersama petani (koperasi) atau penguatan kelembagaan petani yang dapat mengatasi tebang butuh yang cenderung menekan harga kayu bitti di tingkat petani. Hal ini untuk melindungi petani dari berbagai sistem penjualan kayu rakyat yang tidak menguntungkan petani seperti sistem ijon, belum adanya sistem pembiayaan modal dan sarana produksi untuk mendukung usahatani hutan rakyat.

Kebijakan-kebijakan yang mengarah pada pengembangan usaha tanaman kayu rakyat harus menempatkan petani lebih sebagai subyek di dalam menjalankan usaha tanaman kayu daripada sebagai obyek dari suatu kebijakan.

DAFTAR PUSTAKA

Astana, S dan D. Djaenuddin. (2007). Analisis Distribusi Margin Tataniaga Minyak Kayu Putih. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 4(3), 205-219.

Azzaino, Z. (1983). *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Bogor : Fakultas Pertanian IPB.

Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bulukumba. (2011). *Laporan Tahunan 2011*.

Bulukumba: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bulukumba.

Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bulukumba. (2012). *Laporan Tahunan 2012*. Bulukumba: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bulukumba.

Effendi, R. (2011). Kajian tataniaga kayu rakyat di Pulau Jawa bagian barat. *Jurnal Penelitian Hutan Tanaman*, 8(4), 251-258.

Hakim, I., Indartik, dan E.Y. Suryandari. (2009). Analisis Tataniaga dan Pasar Kayu Sengon di Kabupaten Wonosobo dan Kabupaten Temanggung Jawa Tengah. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 6(2), 99-115.

Hayati, N., Bisjoe, A. R., Wakka, A. K. (2014). Analisis Rantai Nilai Analisa Rantai Nilai Kayu CBCF Di Kabupaten Bulukumba. Balai Penelitian Kehutanan Makassar. Laporan Hasil Penelitian FORDA Makassar-ACIAR. (Tidak diterbitkan).

Jumiati, E., D.H. Darwanto, S. Hartono dan Masyhuri. (2013). Analisis Saluran Pemasaran dan Margin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. *Jurnal AGRIFOR*, 12(1), 1-10.

Lecup, I. (2006). *Using The Market Analysis And Development (MA&D) Approach As A Small-Enterprise Development Strategy For Poverty Reduction And Sustainable Natural Resource Management*. Rome: FAO.

Lestari, S, Winarno, B. & Premono, B. T. (2015). Saluran pemasaran kayu pertukangan jenis bambang lanang (*Michelia champaca*) yang menguntungkan petani di Sumatera Selatan. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 12(2), 89-97.

Mukson, S. I. Santosa, Setiyawan & Suryanto, B. (2005). *Analisis Efisiensi Pemasaran Telur Ayam Ras di Kabupaten Kendal Jawa Tengah*. Semarang: Universitas Diponegoro Press.

Parlinah, N., Irawati, S., Suka, A. P., & Ginoga, K.L. (2015). Distribusi nilai tambah dalam rantai nilai kayu sengon (*Paraserianthes falcataria*) dari Kabupaten Pati, Jawa Tengah, Indonesia. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 12 (2), 77-87.

- Prasetyawati, C.A. (2013). Eksplorasi Benih Bitti (*Vitex cofassus*) di Sulawesi Selatan <http://balithutmakassar.org/eksplorasi-benih-bitti-vitex-cofassus-di-sulawesi-selatan/>. Diakses tanggal 12 Pebruari 2014.
- Suprpto, T. (2015). Rantai Tataniaga dan Distribusi Margin Pemasaran Kayu Rakyat di Kabupaten Wonogiri. Diunggah dari www.journal.kelitbangonwonogiri.org.
- Tukan, C.J.M., Yulianti, Roshetko, J.M., & Darusman, D. (2006). *Pemasaran Kayu dari Lahan Petani di Propinsi Lampung*. Bogor : IPB.
- Widiyanto, A. & M. Siarudin. (2016). Mengenal kayu bitti (*Vitex cofassus*) sebagai bahan pembuat kapal Phinisi. Diunggah dari https://www.researchgate.net/publication/300143634_MENGENAL_KAYU_BITTI_Vitex_cofassus_SEBAGAI_BAHAN_PEMBUAT_KAPAL_PHINISI