

JALUR DISTRIBUSI KAYU MAHONI SEBAGAI BAHAN BAKU KERAJINAN DARI SAWMILL SAMPAI KE PENGRAJIN DI KECAMATAN TAMPAKSIRING

*Study the Thimber Distribution Path from the Sawmill to the Craftsmen
in Tampaksiring Sub-District*

I Kadek Surya Wirawan, Luh Putu Wrsiati* , Cokorda Anom Bayu Sadyasmara

PS Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Udayana, Kampus Bukit
Jimbaran, Badung, Kode pos : 80361; Telp/Fax : (0361) 701801.

Diterima 03 November 2018 / Disetujui 10 Januari 2019

ABSTRACT

This study aimed to know the path of wood distribution produced from Sawmill, Tampaksiring District to the craftsman. This study also aimed to know the handling of wood in every distribution path that was being passed, to know the marketing margin and profit of each tracks from Sawmill to the craftsman. In this research used the survey method by using questionnaires distributed to Sawmill, traders 1, traders 2, retailers, craftsmen. The result of this study found that there was 4 path of wood distributions from Sawmill, Tampaksiring District to the craftsman, there were: I) Farmers – Traders –Consumers, II) Farmers – Traders1 – Traders – Consumers, III) Farmers – Collectors – Traders – Retailers – Consumers, IV) Farmers – Traders – Retailers – Consumers. There was not tracks of wood distribution consisted of sorting and grading on collectors and traders, lowest margin and profit margin of all path on line I are: Rp.850.340 / m³ and Rp.380.000 / m³. While the margin and profit margin of all paths on line IV are: Rp.1.950.630 / m³ and Rp.900.000 / m³.

Key words : *distribution path, wood mahoni, craftsman, Sawmill.*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui jalur distribusi kayu yang dihasilkan dari Sawmill di Kecamatan Tampaksiring sampai pengrajin, mengetahui penanganan kayu di setiap jalur distribusi yang dilewati, menentukan margin pemasaran dan keuntungan setiap jalur distribusi kayu dari sawmill di Kecamatan Tampaksiring ke pengrajin. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survai, dengan menggunakan kuisioner yang disebarakan pada Sawmill, pedagang 1, pedagang pedagang 2, pengecer dan pengrajin. Jalur distribusi kayu yang dihasilkan dari Sawmill di Kecamatan Tampaksiring sampai ke pengrajin Terdapat 4 jalur yaitu: I) Sawmill - Pedagang 1 -Pengrajin, II) Sawmill - Pedagang1 - Pedagang2 - Pengrajin, III) Sawmill - Pedagang 1 – Pedagang 2 – Pengecer - Pengrajin, IV) Sawmill - Pedagang 1 - Pengecer - Pengrajin. Seperti tidak seluruh jalur distribusi mengalami penanganan berupa *sortasi* dan *grading* pada pedagang 1 dan pedagang 2. Margin pemasaran dan margin keuntungan terendah dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur I yaitu : Rp.850.340 /m³ dan Rp.380.000 /m³, sedangkan margin pemasaran dan margin keuntungan tertinggi dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur IV yaitu : Rp.1.950.630/m³ dan Rp.900.000 /m³.

Kata kunci : jalur distribusi, kayu mahoni, pengrajin, Sawmill.

*Korespondensi Penulis:

Email : wrsiati@unud.ac.id

PENDAHULUAN

Kayu telah dimanfaatkan untuk berbagai kebutuhan oleh manusia sejak zaman dahulu, kayu masih tetap eksis sampai saat ini. Penggunaan kayu tidak terbatas pada produk kerajinan saja, tetapi juga digunakan sebagai keperluan bangunan, interior, eksterior dan alat - alat rumah tangga. Kayu dengan warna dan corak yang alami sering dimanfaatkan oleh pelaku seni sebagai bahan utama barang-barang kerajinan.

“Kerajinan”, Dalam Kamus Basar Bahasa Indonesia, artinya: barang yang dihasilkan melalui ketrampilan tangan, biasa mengandung unsur seni (Abdurachman, Hadjib N. 2006). Pertumbuhan kerajinan kayu berangkat dari bentuk-bentuk seni tradisi yang merupakan kekayaan budaya sebagai landasannya. Dalam buku yang berjudul *Seni Hias Damar Kurung* membahas tentang seni tradisi. Seni Tradisi dijelaskan merupakan kekayaan budaya yang dipergunakan sebagai landasan pertumbuhan seni daerah yang tumbuh dengan subur sejak jaman dulu menjadi kekuatan lokal (Ika, 2002). Gustami dalam bukunya *Seni Kerajinan Mebel Jepara* menjelaskan tentang bentuk-bentuk seni ukir yang dipergunakan pada mebel yang diambil dari bentuk tradisi atau seni hias tradisi (Gustami, 2000).

Kayu yang biasa digunakan sebagai kerajinan tangan adalah: (1) Kayu Sono Keling biasanya digunakan sebagai bahan utama untuk kerajinan, interior dan eksterior. Harga dari kayu Sono Keling per meter kubik di tempat pemotongan kayu (sawmill) Rp.5.500.000. (2) Kayu Mahoni biasanya di gunakan sebagai bahan utama untuk kerajinan seperti interior dan eksterior. Harga dari kayu Mahoni per meter kubik di tempat pemotongan kayu (sawmill) Rp.2.500.000 (Haekal, 2010). (3) Kayu Nangka biasanya di gunakan sebagai bahan utama untuk kerajinan seperti interior dan eksterior. Harga dari kayu Nangka per meter kubik di tempat

pemotongan kayu (sawmill) Rp.2.500.000 (Isrianto, 1997) (4) Kayu Durian biasanya di gunakan sebagai bahan utama untuk kerajinan seperti interior dan eksterior. Harga dari kayu Durian per meter kubik di tempat pemotongan kayu (sawmill) Rp.2.500.000 (Mandang dan Pandit, 1997) (5) Kayu Albesia biasanya di gunakan sebagai bahan utama untuk kerajinan seperti interior dan eksterior. Harga dari kayu Albesia per meter kubik di tempat pemotongan kayu (sawmill) Rp.2.500.000 (Iskandar, 2006). Pengerajin di daerah Bali khususnya di Tampaksiring mendapat kayu dari sawmill atau dibawakan oleh pedagang dengan harga yang berbeda-beda bergantung pada jenis, ukuran dan panjang dari kayu tersebut. Berdasarkan hal tersebut maka dilakukan penelitian mengenai jalur distribusi kayu dari sawmill sampai ke tangan pengerajin di daerah Tampaksiring.

Kayu yang disediakan dari sawmill di Kecamatan Tampaksiring mengalami beberapa jalur distribusi sebelum kayu yang dibayar oleh konsumen. Jalur distribusi yang dilalui oleh kayu tersebut dari tempat sawmill sebagai produsen sampai ke konsumen. Melalui beberapa jalur distribusi kayu sehingga sangat mempengaruhi harga dari kayu tersebut.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui jalur distribusi kayu yang dihasilkan dari sawmill di Kecamatan Tampaksiring sampai pengerajin, mengetahui penanganan kayu di setiap jalur distribusi yang dilewati dan Menentukan margin pemasaran dan keuntungan setiap jalur distribusi kayu dari sawmill di Kecamatan Tampaksiring ke pengerajin.

METODE PENELITIAN

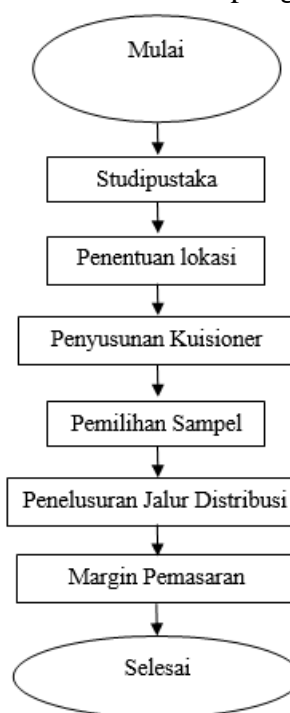
Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei, dengan menggunakan kuisioner yang disebarakan pada sawmill, pedagang 1, pedagang 2, pengecer dan pengerajin. Penelitian ini

dilakukan di Kecamatan Tampaksiring Kabupaten Gianyar Provinsi Bali. Dasar pertimbangan pengambilan lokasi penelitian ini adalah karena penduduk Kecamatan Tampaksiring sebagian besar adalah pengerajin dan pengusaha yang mengembangkan usaha kerajinan tangan. Populasi sawmill di Tampaksiring ada 10 unit, seluruh sawmill digunakan sebagai sampel penelitian. Adapun tahapan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1. Tahap selanjutnya adalah mengedarkan kuisisioner kepada seluruh sawmill, pengepul, pedagang, pengerajin. Perhitungan margin pemasaran dan keuntungan dilakukan menggunakan rumus :

Menurut Ibrahim (1998) margin pemasaran adalah selisih antara harga jual pada tingkat pengecer dengan harga jual pada tingkat produsen, selisih tersebut dihitung dalam persentase. Besar dari margin pemasaran tidak lain dari semua biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan barang beserta keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai pemasaran. Dengan demikian, margin pemasaran adalah hasil penjumlahan antara persentase keuntungan dengan persentase keuntungan dengan persentase biaya pemasaran yang terjadi pada setiap mata rantai pemasaran. Margin pemasaran adalah perbedaan antara jumlah yang dibayar oleh konsumen untuk produksi akhir dengan jumlah yang diterima oleh produsen (Khol dan Uhl, 1990). Perbedaan ini disebabkan oleh berbagai faktor seperti biaya dan jarak. Jadi dari pendapat tersebut dapat dikatakan bahwa margin pemasaran adalah banyaknya uang yang tertinggal dalam suatu saluran distribusi suatu barang dimana hal ini terjadi akibat adanya biaya pemasaran dari setiap lembaga pemasaran yang dilalui oleh bidang tersebut.

Populasi yang diamati dalam penelitian ini adalah 10 sawmill di Kecamatan Tampaksiring seluruh sawmill yang berada di daerah tampaksiring digunakan sebagai

sempe. Selanjutnya untuk mengetahui jalur distribusi digunakan metode Purposive Sampling. Adapun tahapan pelaksanaan penelitian dapat dilihat pada Gambar 1. pedagang, pengecer dan pengerajin menggunakan snowball sampling.



Gambar 1. Tahapan penelitian dan pelaksanaan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Sawmill dan Pengrajin di Kecamatan Tampaksiring

Sawmill di Kecamatan Tampaksiring yang secara rutin menyediakan kayu sebanyak 7 sawmill. Pendidikan formal pemilik sawmill responden bervariasi. Mulai dari Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA) dan Sarjana (S1). Tingkat pendidikan formal dari 7 pemilik sawmill, 2 orang pendidikan sampai tamat SMP, 3 orang pendidikan sampai tamat SMA dan 2 orang pendidikan sampai S1. Usia pemilik sawmill mulai dari 35-68 tahun. Tingkat pendidikan formal dari 9 pengepul, 2 orang pendidikan sampai tamat SD, 4 orang

pendidikan sampai tamat SMP, 2 orang pendidikan sampai tamat SMA. Usia pengepul mulai dari 35-71 tahun. Pengerajin di Kecamatan Tampaksiring yang secara rutin melakukan pengolahan kayu berjumlah 23 orang. Pendidikan formal pengerajin responden bervariasi. Mulai sekolah dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah menengah Atas (SMA), Sarjana (S1), dan ada juga yang tidak tamat sekolah dasar (SD). Tingkat pendidikan formal dari 23 pengerajin, 5 orang yang putus sekolah saat SD, 5 orang pendidikan sampai tamat SD, 7 orang sampai tamat SMA, 6 orang pendidikan S1. Usia pengerajin mulai dari 23-73 tahun.

Pada umumnya sawmill melakukan sortasi dan grading sebelum kayu di jual ke pengecer, pengepul, pedagang besar atau pengerajin, sawmill melakukan cara tersebut untuk meningkatkan keuntungannya. Penjualan yang dilakukan sawmill berbeda-beda. Ada yang melakukan penjualan ke pengepul di wilayah tempat tinggalnya dan ada juga langsung menjual kepada pengerajin tergantung dengan permintaan. Harga yang di jual dari sawmill (Rp.2.500.000 – 3.000.000) tergantung jenis kayu yang di jual.

Jalur distribusi kayu yang dihasilkan sampai ke pengerajin di Wilayah Tampaksiring.

Dalam penelitian yang di lakukan menghasilkan 4 jalur distribusi kayu dari Kecamatan Tampaksiring ke Wilayah Tampaksiring adalah sebagai berikut :

Jalur 1. Sawmill → Pedagang 1 → Pengerajin

Pada jalur ini sawmill menjual kayunya ke pedagang kemudian pedagang akan menjual ke pengerajin. Penanganan kayu di jalur I adalah sortasi yang dilakukan dengan proses pemilihan kayu yang dilakukan berdasarkan pasokan yang baik dan grading yang dilakukan dengan pengelompokan kayu

berdasarkan ukurannya. Pelaku penanganan sortasi dan grading. Margin pemasaran dan margin keuntungan dari sawmill di Kecamatan Tampaksiring sampai ke pengerajin di Wilayah Tampaksiring jalur I

Pada jalur I Sawmill – pedagang – Pengerajin, dengan menjumlahkan margin pemasaran di tingkat pedagang 1 diperoleh total margin pemasaran pada jalur ini adalah Rp. 850.340 /m³. dan total margin keuntungan pada jalur ini adalah Rp. 380.000/m³. Perhitungan dapat di lihat pada table 1.

Jalur 2. Sawmill → Pedagang 1 → Pedagang 2 → Pengerajin

Pada jalur ini sawmill menjual kayunya kepada pedagang 1 kemudian dibeli lagi oleh pedagang 2 dan selanjutnya sampai di pengerajin Kecamatan Tampaksiring, namun kayu pedagang 1 bersangkutan dibeli lagi oleh pedagang 2 untuk di jual ke pengerajin.

Penanganan kayu pada jalur II adalah Sortasi dan grading. Pelaku penanganan sortasi dan grading adalah pedagang 1 yang mendapatkan pasokan langsung. Sortasi pada jalur ini adalah proses pemilihan kayu yang dilakukan berdasarkan berdasarkan cacat tidaknya dan grading dilakukan dengan pengelompokan kayu berdasarkan bentuknya. Pedagang yang memasarkan langsung ke pengerajin di Kecamatan Tampaksiring tidak lagi melakukan sortasi dan grading karena sudah dilakukan oleh pedagang 1 yang langsung memperoleh pasokan kayu dari sawmill.

Pada jalur II Sawmill – Pedagang 1 – Pedagang 2 - Pengerajin, dengan menjumlahkan margin pemasaran di tingkat pedagang 1 dan margin pemasaran di tingkat pedagang 2 diperoleh total margin pemasaran pada jalur II adalah Rp.1.300.017/m³. Selanjutnya dengan menjumlahkan margin keuntungan ditingkat pedagang 1 dan margin keuntungan ditingkat pedagang 2 diperoleh total margin keuntungan pada jalur II adalah Rp.600.000/m³. Perhitungan dapat di lihat

pada tabel 1.

Jalur 3. Sawmill → Pedagang 1 → Pedagang 2 → Pengecer → Pengrajin

Pada jalur III sawmill menjual kayu kepada pengepul. Kemudian pengepul langsung menjual kayunya ke pengerajin di kecamatan Tampaksiring. Pedagang yang mendapat pasokan dari pengepul, kayu dibeli oleh pengecer saat pedagang berjualan. Pengecer pada jalur ini sesuai dengan pendapat Rum (2011) yang menyatakan pengecer merupakan rantai pemasaran terakhir yang berhadapan langsung dengan konsumen.

Penanganan kayu pada jalur III adalah sortasi yang dilakukan dengan proses pemilihan kayu yang dilakukan berdasarkan cacat tidaknya dan grading dilakukan dengan pengelompokan kayu berdasarkan ukurannya. Pelaku penanganan sortasi adalah pedagang 1 yang langsung mendapatkan pasokan kayu dari sawmill. Pedagang yang memasarkan ke pengecer melakukan sortasi dan grading walaupun sortasi sudah dilakukan oleh pedagang 1 yang langsung memperoleh pasokan kayu dari sawmill. Pengecer yang menjual kayu ke konsumen pada jalur ini langsung menjualnya ke konsumen.

Pada jalur III sawmill – Pedagang 1 – Pedagang 2 – Pengecer - Pengrajin, dengan menjumlahkan, margin pemasaran di tingkat pedagang dan margin pemasaran di tingkat pengecer diperoleh total margin pemasaran pada jalur III adalah Rp.1.950.063/m³ serta dengan menjumlahkan, margin keuntungan ditingkat pedagang dan margin keuntungan di tingkat pengecer diperoleh total margin keuntungan pada jalur III adalah

Rp.900.000/m³. Menurut Widiastuti dan Harisudin (2013) menyatakan jalur pemasaran tidak efisien jika bagian yang diterima lembaga pemasaran lebih besar dari petani. Pada jalur ini petani mendapat bagian yang lebih kecil sehingga jalur ini lebih menguntungkan lembaga pemasarannya. Perhitungan dapat di lihat pada tabel 1.

Jalur 4. Sawmill → Pedagang 1 → Pengecer → Pengrajin

Pada jalur ini sawmill menjual kayu langsung ke pedagang kemudian dibeli lagi oleh pengecer untuk dijual ke konsumen. sawmill dan pedagang pada jalur ini berasal dari satu wilayah desa yang sama. Pengecer pada jalur ini membeli kayu dari pedagang.

Penanganan kayu pada jalur IV adalah sortasi yang dilakukan dengan proses pemilihan kayu yang dilakukan berdasarkan hasil yang baik serta hasil yang cacat dan grading yang dilakukan dengan pengelompokan kayu berdasarkan ukurannya. Pelaku penanganan sortasi dan grading yaitu pedagang yang langsung mendapatkan pasokan kayu dari sawmill. Pengecer pada jalur ini tidak melakukan penanganan.

Pada jalur IV sawmill – Pedagang 1 – Pengecer - Pengrajin, dengan menjumlahkan margin pemasaran ditingkat pedagang dan margin pemasaran di tingkat pengecer diperoleh total margin pemasaran pada jalur IV adalah Rp.1.500.052/m³ serta dengan menjumlahkan margin keuntungan ditingkat pedagang dan margin keuntungan di tingkat pengecer diperoleh total margin keuntungan pada jalur IV adalah Rp.600.000/m³. Perhitungan dapat di lihat pada tabel IV adalah Rp1.000.000/m³.

Tabel 1. Harga beli, Harga jual, Biaya pemasaran dan Margin pemasaran serta keuntungannya dari 4 jalur distribusi dari Kecamatan Tampaksiring samapi ke pengrajin.

Jalur	Jalur I (Rp)	Jalur II (Rp)	Jalur III (Rp)	Jalur IV (Rp)
Harga beli disawmill	Rp.2.500.000	Rp.2.600.000	Rp.2.500.000	Rp.3.000.000
Harga jual dipengerajin	Rp.3.350.000	Rp.3.600.000	Rp.4.450.000	Rp.4.750.000
Biaya Pemasaran	Rp.470.000	Rp.700.000	Rp.1.050.000	Rp.850.000
Margin pemasaran	Rp.850.340	Rp.1.300.170	Rp.1.950.630	Rp.1.500.000
Margin keuntungan	Rp.380.000	Rp.600.000	Rp.900.000	Rp.600.000

Sumber : Analisis Data Kuantitatif (Primer)

Berdasarkan Tabel 6, diperoleh margin pemasaran dan keuntungan tertinggi terdapat pada Jalur III Sawmill – pedagang 1 – Pedagang 2 – Pengecer - Pengrajin yaitu Rp.1.950.063/m³ dan Rp.900.000/m³. Sedangkan margin pemasaran dan keuntungan terendah terdapat pada Jalur I sawmill – Pedagang 1 - pengrajin yaitu Rp.850.350/m³ dan Rp.380.000/m³. Hal tersebut menunjukkan bahwa efisiensi kegiatan distribusi komoditas pertanian juga dipengaruhi oleh panjang pendeknya mata rantai distribusi (Widiastuti dan Harisudin, 2013). Besar keuntungan setiap pelaku tergantung pada struktur pasar disetiap tingkatan, posisi tawar, dan efisiensi usaha masing-masing pelaku (Supriatna, 2002).

Menurut penelitian Gunada et al (2015) jalur dengan margin terkecil pada distribusi kacang panjang terdapat pada Jalur IV Petani-Pengepul-Pedagang-Pengecer-Konsumen yaitu Rp.8.000/ m³ dan Rp 6.805/ m³. Sedangkan margin pemasaran dan keuntungan terendah terdapat pada Jalur I Petani-Pedagang-Konsumen yaitu Rp 4.250/ m³ dan Rp 3.685/ m³.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Jalur distribusi kayu yang dihasilkan dari sawmill di Kecamatan Tampaksiring sampai ke Pengerajin terdapat IV Jalur yaitu: I) Petani - Pedagang -Pengrajin, II) Sawmill - Pengepul - Pedagang - Pengrajin, III) Sawmill - Pengepul - Pedagang - Pengecer - Pengrajin, IV) Sawmill - Pedagang - Pengecer – Pengrajin.
2. Margin pemasaran dan margin keuntungan terendah dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur I yaitu : Rp.850.34 / m³ dan Rp.380.00 /m³. Sedangkan margin pemasaran dan margin keuntungan tertinggi dari seluruh jalur yang ada terdapat pada jalur III yaitu : Rp.1.950.000/m³ dan Rp.900.00 / m³.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut :

1. Disarankan bagi pengusaha yang melakukan bisnis agribisnis khususnya kayu dapat menggunakan jalur distribusi yang menghasilkan margin pemasaran dan keuntungan yang terbesar serta

diharapkan kepada pemerintah/pihak yang berwenang agar mengadakan pembinaan untuk meningkatkan harga jual.

2. Diperlukan perhitungan yang lebih detail mengenai biaya produksi usaha kayu sehingga dapat memotivasi untuk meningkatkan keuntungannya.

DAFTAR FUSTAKA

- Abdurachman, Hadjib N. 2006. Pemanfaatan Kayu Hutan Rakyat untuk Komponen bangunan. www.dephut.go.id/files/Komp_Bangunan.pdf. [3 Agustus 2009].
- Gunada, A., W.L.P. Wrasati., Yuarini, D.A.A. 2015. Distribusi dan Penanganan Pascapanen Kacang Panjang (*vigna sinesis L.*) dari Kecamatan Baturiti ke Kota Denpasar.
- Gustami, 2000. Bentuk Tradisi Atau Seni Hias, Pengawetan Kayu Untuk Rumah dan Gedung. SNI 03-5010.1-1999. <http://www.dephut.go.id/informasi/SNI/utama.htm>. [3 Agustus 2009].
- Haekal C, 2010. Pernahkah Anda Tahu Tentang Kayu Mahoni ? Rimba Kita. <http://rimbakita.blogspot.com/2012/11/kayu-mahoni.html> (Diakses tgl 14 Maret 2012).
- Iskandar, 2006. Penyebaran Sengon Terdapat di Seluruh Jawa, Maluku, dan Irian Jaya Menurut Martawijaya dan Kartasujana (1977) dalam Suhartati (2008).
- Ibrahim, Y.M.H. 1998. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Ika, 2002. Seni Kerajinan Mabel Jepara dan Bentuk Seni Ukir
- Isrianto, 1997. Kekuatan Bahan Sambung Pada Tiga Kombinasi Kelas Kuat Kayu. Departemen Kehutanan Fakultas Sumatera Utara
- Khol R. L., dan UM. J.N., 1990, *Marketing of Agricultural Product*. Seventh Edition, the Macmillan Company. New York Coller. Macmillan. Limited London.
- Mandang, Pandit, 1997. Manfaat Albesia Sebagai Berbagai Macam Kerajinan
- Rum, M. 2011. *Analisis margin Pemasaran dan Sensitifitas Cabai besar di Kabupaten Malang*. Jurnal Embryo .
- Supriatna, 2002. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*. Prenhalindo, Jakarta.
- Widiastuti, N dan M, Harisudin. 2013. *Saluran dan Margin Pemasaran Jagung di Kabupaten Grobogan*.