

B A B V

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

A. Kesimpulan.

1. Secara kuantitatif sistem penjualan lelang besar cukup menarik minat para konsumen, hal ini tercermin dari besarnya volume kayu perkeas jati yang terjual melalui lelang besar yaitu sebesar $7.078,208 \text{ m}^3$, sedang melalui lelang kecil dan penjualan di bawah tangan masing-masing telah terjual sebesar $4.782,692 \text{ m}^2$ dan $1.027,605 \text{ m}^3$, tetapi apabila kita bandingkan dengan volume yang ditawarkan maka melalui sistem penjualan lelang kecil telah terjual $92,92 \%$ dari volume yang ditawarkan sedang untuk penjualan melalui lelang besar dan penjualan di bawah tangan masing-masing hanya sebesar $68,00 \%$ dan $68,50 \%$ dari volume yang ditawarkan.
2. Penentuan harga inset yang dilakukan oleh Pusat masih di bawah daya beli (purchasing power) para konsumen terutama untuk kayu perkeas jati yang terjual dalam sortimen A III , hal ini tercermin dari besarnya harga jual yang dicapai melalui sistem penjualan lelang besar dan lelang kecil dapat mencapai lebih dari 40% atas harga inset.

Becara terperinci realita harga jual atas harga inset berdasarkan sortimen dan kualitas menunjukkan - bahwa, makin baik sortimen dan kualitas yang ditawarkan maka harga jual yang tercapai atas harga inset makin tinggi.

3. Bahwa suatu perubahan dalam permintaan tidak dapat dengan segera dilayani, hal ini bersangkutan dengan sifat inelastis dari produksi kayu jati yaitu kita tidak dapat melakukan penanaman sesuai dengan besarnya volume permintaan, juga pengadaan biji jati dan tumbuhnya penanaman bibit/biji memerlukan waktu dan sangat tergantung dari musim maka cara penjualan melalui lelang dan di bawah tangan cukup beralasan, karena dengan demikian dapat direncanakan kapan diadakan lelang dan berapa besar volume kayu yang dapat ditawarkan.

Di samping hal tersebut masih terdapat suatu hambatan bagi K.F.H. Tuban dalam usahanya meningkatkan pendapatan negara, mengingat masih terdapat 25,97 % dari luas hutan yang masih belum dimanfaatkan secara produktif.

B. Saran-saran.

1. Melalui sistem penjualan lelang besar dan lelang kecil masih perlu peningkatan usaha untuk mendorong -

penjualan kayu perkakas jati terutama yang termasuk dalam sortimen A I dan A II mengingat bahwa untuk - sortimen-sortimen tersebut terjual dengan hasil yang kurang memuaskan.

Penekanan di atas erat hubungannya dengan besarnya volume kayu perkakas jati yang terjual dibanding dengan volume yang ditawarkan; begitu pula untuk penjualan di bawah tangan perlu dilakukan peningkatan-kwalita kayu perkakas jati yang ditawarkan, sehingga dapat diharapkan meningkatnya volume penjualan - dibanding dengan volume yang ditawarkan.

2. Penentuan harga inset atas kayu perkakas jati yang ditawarkan melalui sistem penjualan lelang kecil - maupun lelang besar perlu dipertimbangkan dan disesuaikan dengan keadaan, mengingat bahwa harga jual-kayu perkakas jati yang termasuk dalam sortimen A - III dapat mencapai lebih dari 40 % di atas harga inset sedang untuk kwalita-kwalita yang termasuk dalam sortimen A I dan A II hanya dapat mencapai harga jual 0,7 - 12 % di atas harga inset.

Meskipun realisasi harga jual atas harga inset melalui sistem penjualan lelang relatif lebih besar dibanding dengan penjualan di bawah tangan, akan tetapi pada hakikatnya masih menguntungkan penjualan di bawah tangan; hal ini disebabkan karena sejak semula harga inset untuk penjualan di bawah tangan sama

dengan harga pasar , sedang untuk penjualan lalang di -
tetapkan 20-25% dibawah harga pasar . Adanya penyesuai-
an kembali harga inset mendekati harga pasar (terutama
untuk kayu perkakas jati sortimen A III) diharapkan -
dapat meningkatkan pendapatan negara , meskipun dalam ka-
hal ini K.P.H. Tuban harus memperhatikan pula realita -
volume kayu perkakas jati yang terjual apabila tidak di-
harapkan penyesuaian harga inset tersebut akan mengura-
ngi volume kayu perkakas jati yang terjual .

Dengan sendirinya penyesuaian harga tersebut harus di-
inbangi pula dengan peningkatan kualitas dan sortimen ,
dan dengan peningkatan sortimen tersebut diharapkan a-
gar volume kayu perkakas jati yang terjual dapat diting-
katkan atau minimal dapat dipertahankan .

Dalam penyesuaian harga inset terutama dari sortimen A-
III harus diperhatikan pula , agar tidak terjadi discre-
pantie harga dengan harga dipasaran dunia (terutama un-
tuk export) .

3. Perlu dilakukan penyusunan jadwal/time schedule yang ee-
suai dengan fluktuasi volume permintaan sehingga pada -
periode dimana permintaan akan kayu perkakas jati mening-
kat (periode September-Desember) volume stock telah -
cukup mengimbangi permintaan , sebaliknya apabila volu-
me permintaan relatif berkurang dibanding dengan volume

yang ditawarkan (periode Mei-Agustus) K.P.H. Tuban telah siap dengan realokasi misalnya dilakukan proses lebih lanjut (memproduksi kayu gergajian) .

Langkah diatas harus diimbangi pula dengan segera memanfaatkan areal hutan yang belum produktif serta pemeliharaan hutan jati yang sudah dirasakan manfaatnya , sehingga fungsi hutan jati sebagai sumber pendapatan negara dan menjaga kelestarian lingkungan hidup (terhindarnya erosi dan bencana banjir) serta meningkatkan kehidupan yang layak bagi manusia (adanya tumpang sari serta bertambahnya aktivitas produksi) dapat dirasakan manfaatnya dalam waktu singkat .

Kemudian kami harapkan kebijaksanaan tersebut hendaknya sesuai dengan pola kebijaksanaan Direksi Pusat Perhutani .- Perhutani , sehingga K.P.H. Tuban dapat melaksanakan sesuai dengan urgensinya .