

B A B IV

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

A. Kesimpulan.

I. a. Perusahaan dalam tahun 1973 melakukan pembelian Kayu Jati Dolok hanya melalui penjualan DBT (Dibawah tangan). Sebagai realisasi dari export kayu jati Gergajian, maka P.T. Giriwono diberi ijin untuk membeli Kayu Jati melalui penjualan Dibawah Tangan.

Pembelian melalui penjualan DBT lebih menguntungkan dibandingkan dengan pembelian melalui Lelang karena :

a) Harga DBT lebih rendah dan lebih stabil.

Harga DBT didasarkan pada harga Lelang, tetapi pada umumnya harga jual DBT lebih rendah daripada harga jual Lelang.

Ini memang dimaksudkan oleh Pemerintah sebagai pendorong bagi perusahaan swasta untuk lebih giat melakukan ekspor kayu gergajian. Disamping itu harga jual DBT berubah relatif lebih lama (± ½ tahun).

b) Umumnya kayu jati yang disediakan pada pen-

jualan DBF lebih baik kualitasnya dibanding
 ken dengan Kayu Jati yang disediakan pada -
 penjualan Lelang. Ini juga dimakudkan oleh
 Pemerintah sebagai pendorong bagi perusahaan
 swasta supaya lebih giat melakukan ekspor -
 nya.

Faktor-faktor yang menyebabkan ketidak stabilan -
 harga kayu melalui Lelang ialah :

1. Sifat produksi kayu adalah in elastic artinya -
 produksi tidak mudah diperbesar dalam jangka -
 waktu pendek. Hal ini disebabkan karena pada -
 tata niaga Hasil bumi berlaku Hukum Penambahan
 hasil yang berkurang (Law of diminishing re -
 turns) dimana perluasan produksi diikuti dengan
 biaya per unit yang meningkat. Ini berakibat -
 produksi akan dibatasi, sedangkan di lain pihak
 produsen industri sebagai pembeli selalu -
 berusaha untuk memperoleh jumlah hasil bumi se
 banyak mungkin. Dalam Tata Niaga Hasil Bumi ge
 jale ini dinamakan : "ZUIGPROCTB". Karena -
 demand yang pada umumnya selalu melebihi -
 supply hasil bumi dipasaran ditambah faktor -
 faktor lain (misalnya : adanya Policy) peratur
 an-peraturan dari Pemerintah) maka harga kayu-

menjadi tidak stabil pada tiap pelelangan dimana harga cenderung untuk naik atau berubah dalam fluktuasi yang besar. Harga jual DIT yang berdasarkan pada harga jual lelang juga akan terpengaruh oleh ketidak stabilan harga ini, walaupun dalam kenyataannya harga jual DIT berubah tiap $\frac{1}{2}$ tahun.

Lelang biasanya diadakan dua kali sebulan.

2. Policy (kebijaksanaan) dari pemerintah yang menyebabkan pihak swasta sukar didalam memperoleh kayu Jati Dolok dengan kualitas yang baik (bulat 50 cm keatas), walaupun melalui pembelian DIT, karena kayu Jati Dolok yang berkualitas baik diolah sendiri oleh Pemerintah c.q. Perum Perhutani Unit II Jatim yang juga melakukan ekspor kayu baik Dolok ataupun gergajian.
 - b) Pembelian kayu jati gergajian relatif kecil karena P.F. Giriwono mengolah sendiri kayu jati Dolok menjadi kayu jati gergajian. Pembelian kayu jati-gergajian sebagai anulling) dilakukan oleh P.F. Giriwono dari perusahaan swasta lainnya karena P.F. Giriwono harus menenuhi kontrak-kontrak penjualan lokal yang telah dibuat, yang mana pada perusahaan swasta tersebut terdapat kayu jati gar

gajian yang sesuai dengan kontrak penjualan - lokal. Pembelian kayu gergajian ini hanya bersifat insidental karena biasanya perusahaan memenuhi kebutuhan penjualan lokal dengan menggaji sendiri. Penggergajian kayu diutamakan untuk ukuran ekspor sedang sisa kayu yang tidak dapat digergaji untuk ukuran ekspor dibuat untuk ukuran-ukuran penjualan lokal.

Pembelian diatas dilakukan karena perusahaan - kekurangan persediaan kayu jati gergajian, sedangkan kontrak penjualan lokal harus dipenuhi.

II. a) Penjualan lokal kayu jati Dolok sebagian besar ditujukan kepada P.H. Lok Perkepalan Surabaya. Hal ini disebabkan karena P.F. Giriwono dapat menjual kepada P.H. Lok Perkepalan dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan kepada tukang-tukang kayu. Untuk ini P.F. Giriwono harus menyediakan kualitas kayu yang lebih baik dan ukuran-ukuran yang diperlukan - untuk Gelangan Kapal (ukuran panjang 5 - 6 meter).

Ukuran yang diperlukan oleh tukang-tukang kayu untuk nabel paling panjang $3\frac{1}{2}$ meter.

b) Penjualan lokal Kayu Jati gergajian relatif sedikit karena memang penggergajian ditujukan terutama untuk ukuran-ukuran ekspor, sedang sisa kayu yang tidak digergaji untuk ukuran-ukuran ekspor dibuat untuk ukuran-ukuran penjualan lokal. Penjualan lokal kayu jati gergajian menguntungkan perusahaan karena perusahaan dapat membeli kayu jati Dolok melalui DBT.

c) Penjualan ekspor hanya berupa kayu jati gergajian karena untuk mengekspor kayu jati Dolok diperlukan kayu dengan kualitas yang baik (Bulat 50 cm keatas), dimana kualitas ini hanya dimiliki dan diekspor sendiri oleh Pemerintah. Ekspor Kayu Jati gergajian sebagian besar ke Eropa karena :

1) Adanya pergeseran harga antara market price di Eropa dan check Price di Indonesia.

2) Jati Indonesia sudah dikenal dan disukai orang Eropa.

Harga ekspor didasarkan pada harga petakan oleh Pemerintah (Check Price) dimana check Price ini disesuaikan dengan keadaan pasar di Luar Negeri. Check Price ini ditinjau tiap 3 bulan, tetapi pada kenyataannya perubahan

Check price jarang dilakukan.

B. Saran-saran.

I. Karena adanya dorongan dari pemerintah dimana pihak perusahaan swasta dapat membeli kayu jati melalui DBT bila perusahaan swasta tersebut telah mendaftarkan penjualan ekпорnya, maka disarankan agar P.T. Giriwono lebih giat menaikkan omzet penjualan ekпорnya supaya izin pembelian Kayu Jati melalui DBT dapat dipertahankan karena pembelian melalui DBT menguntungkan dan jumlah m^3 pembelian melalui DBT dapat dinaikkan. Perbandingannya ialah = 3 : 1 artinya : tiap ekspor 1 m^3 kayu jati gergajian (kayu matang), sebagai dorongannya perusahaan swasta tersebut dapat membeli melalui DBT : 3 m^3 kayu jati dolok.

Mengenal syarat ekspor minimum per periode tak ada ketentuan tentang ini, jadi perusahaan dapat mengekspor tanpa ada batas-batas minimumnya. Meningkatkan jumlah m^3 kayu gergajian yang diekspor, akan menambah jumlah m^3 kayu jati dolok yang dapat dibeli melalui DBT (Dibawah Tangan).

Disamping itu dengan naiknya omzet penjualan ekspor berarti : menghasilkan devisa buat Pemerin

tah Pusat dan 10 % ADO untuk Pemerintah Daerah.

II. Penjualan lokal kayu jati dolok terutama dituju - kan kepada P.N. Dok Perkapalan Surabaya dan penju - aian lokal kayu jati gergajian terutama ditujukan kepada tukang-tukang kayu/mebel.

Disarankan agar P.T. Giriwono berusaha memperluas pasaran penjualan lokal dengan mencari langganan- langganan baru. Perluasan pasar lokal disini ter- utama untuk menghadapi kemungkinan-kemungkinan ke - hilangan langganan tetap seperti misalnya., bila- seandainya P.N.Dok Perkapalan tidak lagi membeli- pada P.T. Giriwono, tetapi membeli langsung pada- Perhutani/Pemerintah.

Untuk memperluas pasaran penjualan lokal kayu ja- ti gergajian disarankan agar perusahaan membeli - kayu matang (kayu jati gergajian) melalui Lelang. Ini dimaksudkan agar perusahaan mempunyai persedi - aan kayu jati gergajian yang cukup untuk melayani kebutuhan pembeli-pembeli. Disamping itu pembeli- an kayu jati gergajian melalui lelang lebih murah dibandingkan P.T. Giriwono harus membelinya dari- perusahaan swasta lainnya.

III. P.T. Giriwono tidak pernah melakukan penjualan ke luar kota karena pihak pembeli di luar kota biasa

nya lebih menyukai pembelian melalui lelang kecil karena harganya lebih murah.

Lelang kecil biasanya diadakan di daerah Penangkuan Hutan wapemanya : Kadiun, Bojonegara dimana - biasanya 1 kali sebulan diadakan lelang kecil.

Disarankan agar P.T. Giriwono berusaha meningkatkan penjualan kayunya keluar kota dengan mengirimkan beberapa orang untuk mencari langganan diluar kota. Untuk ini tentunya P.T. Giriwono harus menawarkan kayu dengan ukuran-ukuran yang lesia - (courant) dan harga yang bersaing.

- IV. P.T. Giriwono jarang sekali memasang iklan baik - di Surat kabar atau majalah. Hal ini disebabkan - karena biaya memasang iklan adalah besar. Disarankan supaya lebih diketahui oleh umum bahwa pada - P.T. Giriwono tersedia kayu jati dengan bermacam-macam ukuran adalah lebih baik jika P.T. Giriwono pada waktu-waktu tertentu memasang iklan di Surat kabar atau Majalah sebagai Reminder. Biaya iklan yang efektif biasanya akan dapat ditutup dengan keuntungan karena bertambahnya langganan-langganan sebagai akibat pemasangan iklan serta adanya penurunan biaya per unit dalam hal biaya-biaya - pengangkutan.

V. Perusahaan dalam tahun 1973 mendapat kerugian bersih Rp. 63.483,83. Lagi ini tak perlu terjadi jika perusahaan lebih berhati-hati dalam memberikan kredit kepada langganan.

Perusahaan rugi Rp. 635.000,66 karena kebangkrutan dari langganan-langganan lama. Cara pemberian kredit P.F. Giriwono kepada langganan-langganan ialah dalam jangka waktu 3 - 4 minggu dan tanpa jaminan.

Disarankan agar perusahaan dapat merubah cara-cara pemberian kredit kepada langganan sehingga menjamin pembayarannya.

VI. Stock opname kayu jati gerejajian didasarkan perkiraan/taksiran karena keukaran menghitung jumlah sebenarnya. Untuk memudahkan Stock opname disarankan agar kayu jati gerejajian distappel sedapat mungkin menurut ukuran-ukuran yang tertentu sehingga mudah menghitungnya.

Berikutlah kesimpulan dan saran-saran yang dapat kami kemukakan pada Perusahaan Kayu Jati P.F. Giriwono, semoga dapat berguna bagi perusahaan yang bersangkutan.

LAMPIRAN 1.

PERINCIAN TUGAS P-TUGAS P.T. GIRIWONO

No.	Nama	Jabatan	Tugas
1.	PMW	Direktur	1) Mengkoordinir semua bagian. 2) menanda tangani semua bukti - bukti pemasukan/pengeluaran - Kas. 3) Hubungan penjual keluar Hege-ri.
2.	S.P	Wakil Direktur	1) Mengkoordinir semua bagian bila Direktur tidak berada di tempat. 2) Menanda tangani semua bukti - bukti pemasukan/pengeluaran - kas bila direktur tidak berada di tempat. 3) Hubungan penjualan lokal.
3.	S	Kepala Bagian Pembelian	1) Mengikuti lelang dan menghubungi TPK-TPK di Jawa Timur untuk mendapatkan kayu yang diinginkan.
4.	W.S	Kepala Bagian Pembelian.	1) Mencatat segala transaksi pembelian/penjualan. 2) Mencatat segala hutang/piutang

No.	Nama	Jabatan	Tugas
5.	EMW	Kepala Bagian Produksi	<p>3) Mencatat nilai dan jumlah - persediaan kayu jati.</p> <p>4) mencatat pengeluaran/pemasukan uang.</p> <p>1) Melaksanakan produksi (penggergajian kayu) dengan cara yang menguntungkan dan asal sedikit mungkin.</p>
6.	JW	Kepala Bagian Keuangan	<p>1) Mencatat segala pengeluaran/pemasukan Kas.</p> <p>2) Menertakan uang hasil penjualan kayu jati.</p> <p>3) Membayar gaji/upah para petugaa.</p>