



Summary Results Research Task #3

Value Chain Analysis

[Ringkasan Hasil *Research Task #3 Analisis Rantai Nilai*]

Recent forestry data (Ministry of Forestry, 2013) reported that timber production from private forests in 2012 reached 3.2 million m³, an increase of 13.7% from 2011. Meanwhile, large-scale wood processing industry (capacity > 6,000 m³) totaled 358 units with a total production capacity of 67.8 million m³. The industry processed as much as 61.5 million m³ of timber, which is 5% of which comes from private forests. Although insufficient data available to accurately understand the role and value of small scale forest industries, it is generally thought that these industries have close links with farmers at the localized level. This research focused on value chain analysis of timber from private small-scale forest growers through to the processing industries.

This value chain analysis reviewed four CBCF models:

1. Model 1 (Growers-Brokers-Processors)
Case: Bulukumba, Gunungkidul, Pati, Sumbawa
2. Model 2 (Growers-Groups-Processors)
Case: Gunungkidul, Konawe Selatan, Pati
3. Model 3 (Growers-Groups-Brokers-Processors)
Case: Gunungkidul
4. Model 4 (Growers- Processors)
Case: Bulukumba

Actors in the different value chains included:

1. Individual growers of private forests,
2. Groups of growers,
3. Brokers that may include middlemen, timber depo, and inter island traders
4. Processing industries that may include timber depo, sawmills, plywood factory, furniture industries, and traditional boat/phinisi industries

The analyses were conducted to obtain information on the activities undertaken by the actors in timber marketing chain from tree to its final products, as well as the distribution of costs and benefits that are issued and received by the actors. The analysis also studied the factors that affect the performance of the value chain. The research project focused on the value chain at the upstream side, especially in order to find options for improving more benefits to timber growers.

Data kehutanan terbaru (Kementerian Kehutanan, 2013) memperlihatkan produksi kayu hutan rakyat pada tahun 2012 mencapai 3,2 juta m³ atau meningkat 13,7% dari tahun 2011. Sementara itu, industri pengolahan kayu skala besar (kapasitas >6.000 m³) berjumlah 358 unit dengan total kapasitas produksi 67,8 juta m³. Keseluruhan perusahaan tersebut mengolah bahan baku sebanyak 61,5 juta m³, yang 5% di antaranya berasal dari hutan rakyat. Meskipun tidak tersedia cukup data tingkat nasional, industri pengolahan kayu skala kecil lebih bersentuhan dengan petani hutan rakyat karena kedekatan lokasinya. Penelitian ini difokuskan pada analisis rantai nilai kayu dari hutan rakyat mulai dari tingkat petani hingga industri pengolahan.

Analisis rantai nilai ini mengkaji empat model usaha penanaman kayu komersial (*community-based commercial forestry* atau CBCF), yakni:

1. Model 1 (Petani – Pedagang kayu – Industri pengolahan)
Kasus: Bulukumba, Gunungkidul, Pati, Sumbawa
2. Model 2 (Petani – Kelompok tani – Industri pengolahan)
Kasus: Gunungkidul, Konawe Selatan, Pati
3. Model 3 (Petani – Kelompok tani – Pedagang kayu – Industri pengolahan)
Kasus: Gunungkidul
4. Model 4 (Petani – Industri pengolahan)
Kasus: Bulukumba

Pelaku yang terlibat dalam berbagai rantai nilai tersebut terdiri dari:

1. Petani pemilik hutan rakyat
2. Kelompok tani atau koperasi
3. Pedagang kayu, yang dapat meliputi pedagang perantara, depot kayu, dan pedagang antar pulau
4. Industri pengolahan, yang dapat mencakup depot kayu, kilang pengergajian, perusahaan kayu lapis, perusahaan mebel, dan pembuat perahu tradisional phinisi.

Analisis dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai kegiatan yang dilakukan para pelaku di dalam rantai pemasaran kayu dari bentuk pohon sampai produk akhir, serta distribusi biaya dan keuntungan yang dikeluarkan dan diterima oleh para pelaku tersebut. Analisis juga mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja rantai nilai tersebut. Di dalam proyek penelitian ini analisis lebih memfokuskan kepada rantai nilai pada sisi hulu, khususnya dalam rangka mencari cara agar manfaat usaha penanaman kayu dapat lebih dirasakan oleh para petani kayu.



General conclusion:

The results show that none of the CBCF value chain models is considered as the most appropriate to be applied by market actors at a particular location or wood species. Arguably, the CBCF model 2 (Growers - Groups - Processors) provide opportunities as the most profitable models for growers- either for short or long rotation species, such as sengon or teak. Some of the underlying reasons are that farmer group has (1) the potential ability to build a network of direct marketing with the processing industries, (2) the capacity to understand the local and regional markets (for example in terms of timber specifications and price required by the industries), so as to be more likely to negotiate fair prices, and the capacity of a group to efficiently participate in the certification process. Although it is possible that CBCF model 2 could be developed for all regions studied, it is unlikely to be applicable in all situations and, where it is preferred, it may take some time to develop to its full potential.

Market interventions, such as linking farmer groups with processing companies (e.g. by developing supply contracts between farmer groups and companies) could potentially motivate farmers to invest more to improve their timber plantations. Farmers may be motivated to understand different timber qualities and prices, and to apply best silviculture practices on their timber plantations.

Kesimpulan umum:

Hasil analisis memperlihatkan bahwa tidak ada satupun model rantai nilai CBCF yang dianggap paling tepat untuk diterapkan oleh pelaku pasar pada lokasi atau jenis kayu tertentu. Namun demikian, bagi petanin kayu, CBCF model 2 (Petani – Kelompok tani – Industri pengolahan) memberi peluang sebagai model yang paling menguntungkan – baik untuk jenis kayu berdaur pendek, seperti sengon maupun panjang, seperti jati. Beberapa alasan yang mendasarinya adalah bahwa kelompok tani memiliki (1) potensi kemampuan untuk membangun jaringan pemasaran langsung dengan industri pengolahan, (2) kapasitas untuk memahami pasar lokal dan regional (contohnya dalam hal spesifikasi bahan baku yang dibutuhkan dan harga kayu) sehingga mampu melakukan negosiasi untuk mendapatkan harga yang wajar, dan (3) kapasitas dalam menerapkan skema sertifikasi kayu dan memperoleh harga lebih (premium price). Meskipun demikian, CBCF model 2 tersebut belum tentu dapat dikembangkan di semua lokasi studi, atau memerlukan waktu lama untuk berjalan secara maksimal.

Keberlangsungan model-model CBCF yang lain hingga saat ini tergantung pada peran sentral pedagang kayu. Mereka adalah pelaku penting dalam jaringan pemasaran kayu rakyat mengingat petani memiliki keterbatasan untuk menjual kayu langsung ke depot kayu atau industri pengolahan.

Intervensi pasar, seperti menghubungkan kelompok tani dengan industri pengolahan (misalnya dengan membangun kerjasama pasokan kayu) dapat memotivasi petani untuk lebih meningkatkan kualitas kayu yang dihasilkannya. Hal tersebut dapat memicu petani untuk lebih memahami perbedaan berbagai kelas kualitas kayu bulat dan harga beli oleh industri. Kerjasama tersebut juga diharapkan dapat memicu petani dalam menerapkan manajemen silvikultur yang lebih baik pada tanaman kayu mereka.

Case Study Pati:

Value Chain Analysis of Sengon (*Paraserianthes falcataria*)

The CBCF model 1 is commonly found in Pati. In this model, farmers sell sengon trees when they need cash (slash for cash) in form of individual trees or stands.

Middlemen purchase trees from growers, harvest and process the trees into logs or square planks, and sell the products to timber depots or processors. Middlemen are the main actor who determines farm gate prices in timber transactions. Although the profit share of the timber trader was relatively low among the four actors in the value chain, but they gain the profit margin in a relatively very short time as compared to the time it takes farmers to plant timber.

A timber certification scheme has been implemented in this sengon value chain. In this case Trees4Trees facilitates the application of wood tracking system (controlled wood) and linking farmers with industries (PT ABP, exporters). Farmer groups conduct harvesting and process the trees into various log grades following the specifications of industrial demand. Compared with the model 1, this model 2 provides a 7% increase on profits to farmers.

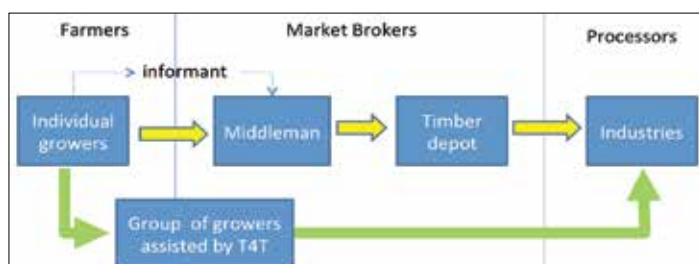
Studi Kasus Pati:

Analisis Rantai Nilai Sengon (*Paraserianthes falcataria*)

Rantai nilai sengon yang umum ditemukan di Pati adalah CBCF model 1. Petani menjual sengon saat mereka butuh uang tunai (tebang butuh). Sengon dijual dalam bentuk pohon berdiri baik secara satuan pohon maupun hamparan lahan.

Pedagang kayu yang membeli sengon petani sekaligus melakukan kegiatan penebangan, memotongnya menjadi log sesuai spesifikasi grade tertentu, dan menjualnya ke depot kayu. Pedagang kayu menjadi pelaku utama yang menentukan harga kayu di tingkat petani. Meskipun pedagang kayu mendapatkan bagian keuntungan yang relatif kecil di antara keempat pelaku rantai nilai perdagangan sengon, namun mereka memperoleh margin keuntungan tersebut dalam waktu yang relatif sangat singkat bila dibandingkan dengan waktu yang dibutuhkan petani untuk menanam kayu.

Salah satu skema sertifikasi kayu telah diterapkan di dalam rantai nilai kayu sengon ini. Dalam hal ini Trees4Trees memfasilitasi penerapan sistem lacak balak (controlled wood) dan menghubungkan petani dengan industri (PT. ABP, eksportir). Dalam hal ini kelompok tani melakukan langsung proses pemanenan dan grading kayu yang disesuaikan dengan spesifikasi permintaan industri. Dibandingkan dengan model 1, maka model 2 ini memberikan peningkatan keuntungan 7% bagi petani.



For more information please contact:

Dr. Digby Race (digby.race@anu.edu.au)
at Australian National University (ANU)
Dr. Kirsfianti L. Ginoga (kginoga@indo.net.id)
at Forestry Research and Development Agency (FORDA)
Silvi Nur Oktalina, M.Si (genki_21@yahoo.com)
at Faculty of Forestry, Gadjah Mada University
Mr. Dede Rohadi (d.rohadi@cgiar.org)

at Center for International Forestry Research (CIFOR)
Ms. Novita Diah Ariani (info@trees4trees.org)
at Trees4Trees (T4T)
Mr. Muhammad Ridha (Edo) Hakim (rhakim@wwf.or.id)
at World Wide Fund (WWF) Indonesia
Mr. Kaslan
at PT Palopo Alam Lestari (PT PAL), Bulukumba