

**KONTRIBUSI EKONOMI DAN SISTEM PEMASARAN
HASIL HUTAN RAKYAT POLA WANAFARMA
DI MAJENANG, CILACAP**
*(Economic Contribution and Marketing System of Wanafarma Pattern in
Privately Owned Forest Products at Majenang, Cilacap)*

Oleh/By :

Tri Sulistyati Widyaningsih & Dian Diniyati
Balai Penelitian Kehutanan Ciamis
Jl. Raya Ciamis Banjar Km 4 dsn Pamalayan Ciamis
Telp. 081546815496 e-mail: dian_diniyati@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims at finding out the economic contribution and marketing system of wanafarma pattern (the development of timber and medicinal plants) products. This study was conducted in May-June 2006 in Bener, Sepatnunggal, and Sadahayu Villages, Majenang Sub District, Cilacap District. The number of respondents of this study were 57 farmers, consisting of timber and medicinal plants gatherer. Data were collected through interviews and documentation, and then analyzed by qualitative and quantitative descriptive approach. The results showed that there were several types of wood that had a high market opportunity that was albasia, mahogany, and teak. The main livelihoods of respondents were as farmers and farm laborers in the average area of 0.95 ha planted with albasia, mahogany, annual plants, and medicinal plants. The forests contribution for families income was still low amount 4.69% (timber) and 12.06% (medicinal plants). The flow marketing of two forest products involved farmer, gatherer level I-II, lumber, industrial, and households consumer. The profit margin of albasia timber $\text{Rp}10-15 \text{ cm}$ amounted 44.05% (farmer), 12% (gatherer I), and 23.91% (gatherer II). The profit margin of cardamon amount 85.45% (farmers), 13.64% (village level collector), and 5.63% (sub district level collectors). Market opportunities for both types of forest products is quite open, especially for industry needs.

Keywords: *Wanafarma privately owned forest, timber plants, medicinal plants, economic contributions, marketing*

ABSTRAK

Kajian ini bertujuan mengetahui kontribusi ekonomi dan sistem pemasaran hasil hutan rakyat wanafarma yaitu pengembangan tanaman kayu dan obat-obatan. Kajian dilaksanakan bulan Mei-Juni 2006 di Desa Bener, Sepatnunggal, dan Sadahayu, Kecamatan Majenang, Kabupaten Cilacap. Responden adalah 57 orang petani hutan rakyat yang dipilih secara sengaja, pengepul kayu, dan tanaman obat. Data dikumpulkan melalui wawancara dan dokumentasi, kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil kajian menunjukkan terdapat beberapa jenis kayu yang memiliki peluang pasar tinggi yaitu albasia, mahoni, dan jati. Mata pencaharian utama responden sebagai petani dan buruh tani dengan lahan rata-rata 0,95 ha yang ditanami kayu albasia, mahoni, kayu tahunan, dan tanaman obat-obatan. Kontribusi hasil hutan rakyat terhadap pendapatan keluarga masih rendah sebesar 4,69% (kayu) dan 12,06% (tanaman obat). Alur pemasaran kedua hasil hutan rakyat melibatkan petani, pengepul tingkat I (desa), pengepul tingkat II (kecamatan), penggergajian, industri, dan konsumen rumah tangga. Marjin keuntungan kayu albasia 10-15 cm sebesar 44,05% (tingkat petani), 12% (pengepul tingkat I), dan 23,91% (pengepul tingkat II). Marjin keuntungan tanaman kapulaga di tingkat petani 85,45%, pengumpul tingkat desa 13,64%, dan pengumpul tingkat kecamatan 5,63%. Peluang pasar kedua jenis hasil hutan ini cukup terbuka terutama untuk kebutuhan industri.

Kata kunci: Hutan rakyat wanafarma, tanaman kayu, tanaman obat, kontribusi ekonomi, pemasaran

I. PENDAHULUAN

Pesatnya laju pertumbuhan penduduk dan meningkatnya pembangunan ekonomi menyebabkan kebutuhan terhadap bahan baku kayu terus meningkat. Kebutuhan kayu secara nasional diperkirakan mencapai 60 juta m³/tahun, sementara pasokan kayu dari hutan alam dan hutan tanaman hanya mencapai sekitar 25 juta m³/tahun (RLPS, 2002 *dalam* Sukrianto, *et. al.*, 2006). Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan yang cukup besar antara penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) kayu yang berasal dari hutan negara, termasuk di Jawa yang mempunyai penduduk paling banyak dengan kebutuhan kayu mencapai 9 juta m³/tahun, sedangkan produksi kayu Perhutani hanya mencapai 1,5 juta m³/tahun (Suryohadikusumo *dalam* Sukrianto, *et. al.*, 2006). Kesenjangan semakin besar karena pemerintah menerapkan pembatasan penebangan dari hutan alam dan hutan tanaman. Produksi kayu yang resmi dari unit-unit perusahaan hutan di luar Pulau Jawa akan terus dikurangi. Pada tahun 2002, ijin-ijin penebangan akan dikurangi menjadi 6,4 juta m³ dibanding dengan kebutuhannya yang diperkirakan mencapai 30 juta m³ per tahun (Djajapertjunda, 2003). Jumlah produksi yang diperbolehkan yang tidak akan memenuhi kebutuhan, dikhawatirkan akan berdampak pada pemenuhan kayu di Jawa yang sebagian besar tergantung dari kayu yang didatangkan dari luar Pulau Jawa.

Kondisi tersebut menyebabkan posisi hutan rakyat sebagai alternatif sumber bahan baku kayu semakin meningkat. Penelitian Nuripto (1994 *dalam* Awang, *et. al.*, 2001) menunjukkan bahwa penghasilan sistem hutan kerakyatan di Bentian, Kalimantan Timur mencapai 25,2 kali nilai ekonomis yang diperoleh dengan sistem HPH. Hasil tersebut baru berasal dari hasil hutan non kayu (rotan, madu, lilin, dan kedaung), belum termasuk hasil kayu. Kemudian Farma Yuniandra (1998 *dalam* Awang, *et. al.*, 2001) menyatakan setidaknya 70% konsumsi kayu di Pulau Jawa dipenuhi dari hutan rakyat.

Pembangunan hutan rakyat selain bertujuan untuk memperbaiki lingkungan, juga untuk memperbaiki kondisi sosial ekonomi masyarakat pemilik hutan rakyat berupa peningkatan pendapatan dan kesejahteraan. Agar pembangunan hutan rakyat dapat mencapai tujuan yang diinginkan, maka perlu dilakukan pemilihan pola tanam dengan jenis tanaman yang sesuai untuk dikembangkan. Salah satunya adalah tumpangsari antara tanaman kayu dengan tanaman obat-obatan yang disebut dengan pola wanafarma. Dengan pola ini, petani dapat memperoleh hasil dalam jangka pendek dari tanaman obat-obatan dan jangka panjang dari tanaman kayu. Pengembangan hutan rakyat dengan pola tersebut banyak dijumpai di Kabupaten Cilacap yang dikenal sebagai sentra penghasil jamu yang memerlukan tanaman obat-obatan sebagai bahan baku.

Salah satu kelemahan dalam pengembangan hutan rakyat di berbagai daerah selama ini adalah kurangnya informasi sistem pemasaran hasil hutan rakyat. Kajian ini bertujuan untuk mengetahui kontribusi ekonomi dan sistem pemasaran hasil hutan rakyat wanafarma di Kecamatan Majenang, Kabupaten Cilacap. Hasil kajian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam penyempurnaan kegiatan, pemberian fasilitas, dan menggerakkan partisipasi petani dalam program pembangunan hutan rakyat, terutama pengembangan pola wanafarma, sehingga tercipta kemandirian petani, yang berimbas pada peningkatan kesejahteraan petani dan kelestarian hutan rakyat.

II. METODE PENELITIAN

A. Kerangka Analisis

Pemasaran secara umum menurut Sudiyono (2004) adalah proses aliran barang yang terjadi dalam pasar, di mana barang mengalir dari produsen kepada konsumen akhir yang disertai dengan penambahan guna bentuk melalui proses pengolahan, guna tempat melalui proses pengangkutan, dan guna waktu melalui proses penyimpanan. Semakin kompleks sistem pemasaran, maka semakin banyak pihak yang terlibat dalam aktivitas pemasaran tersebut yang akhirnya membentuk lembaga pemasaran.

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa, dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat, dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran ini adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen secara maksimal. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran ini berupa marjin pemasaran (Sudiyono, 2004). Marjin pemasaran merupakan perbedaan harga di tingkat pengecer (konsumen akhir) dengan harga di tingkat petani. Komponen marjin pemasaran ini terdiri dari 1) biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran atau biaya fungsional (*functional cost*) dan 2) keuntungan (*profit*) lembaga pemasaran. Marjin pemasaran akan terlihat jelas melalui penelitian terhadap lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran suatu komoditi untuk mengetahui alur pemasaran yang ada dan perhitungan distribusi keuntungan antar pelaku pemasaran.

Informasi sistem pemasaran (lembaga pemasaran, alur pasar, serta marjin pemasaran) dan kontribusi ekonomi akan mendukung pengembangan hutan rakyat pola wanafarma. Informasi tersebut akan meningkatkan pengetahuan serta partisipasi petani dan pihak-pihak yang terlibat dalam pengembangannya. Semakin banyak pihak yang berpartisipasi dalam pengembangan pola wanafarma akan menyebabkan kesinambungan dalam pengelolaan dan ketersediaan hasil hutan rakyat wanafarma. Secara perlahan hal tersebut akan menciptakan kemandirian petani, karena hasil pengembangan pola ini dalam jangka panjang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan yang berimbas pada kesejahteraan petani, selain manfaat ekologis berupa kelestarian hutan rakyat. Kerangka analisis pengembangan hutan rakyat pola wanafarma dapat dilihat pada Gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. Kerangka Analisis Pengembangan Hutan Rakyat Wanafarma
Figure 1. Analysis Framework of Wanafarma Privately Owned Forest Development

B. Lokasi, Waktu, dan Sampel Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Majenang, Kabupaten Cilacap, Provinsi Jawa Tengah yang banyak mengembangkan tanaman obat-obatan serta tanaman kayu. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai dengan bulan Juni 2006 di tiga desa sampel, yaitu Desa Bener, Desa Sepatnunggal, dan Desa Sadahayu. Pemilihan responden menggunakan metode *purposive sampling* (pengambilan sampel secara sengaja sesuai tujuannya), yaitu petani hutan rakyat yang menanam tanaman obat-obatan di bawah tegakan hutan rakyat, sebanyak 57 orang atau 19 orang setiap desanya, serta pengepul dan bandar yang terlibat dalam pemasaran hasil hutan rakyat wanafarma baik berupa kayu maupun tanaman obat.

C. Teknik Pengumpulan, Pengolahan, dan Analisis Data

Data dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dengan teknik wawancara mendalam (*indepth interview*), berupa karakteristik responden petani, sistem penjualan, pembelian, dan pemasaran hasil hutan rakyat wanafarma, biaya pembelian dan penjualan serta permasalahan terkait pemasaran hasil hutan rakyat wanafarma. Data sekunder berupa monografi desa dan kecamatan dalam angka yang dikumpulkan dengan teknik dokumentasi.

Data yang terkumpul berupa data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif diolah menggunakan statistik deskriptif berupa distribusi frekuensi. Perhitungan margin pemasaran menggunakan formulasi sebagai berikut (Andayani, 2005; Awang, *et al.*, 2002):

$$Mp = Pr - Pf \text{ atau } Mp = bi + ki$$

Dimana:

- Mp = margin pemasaran
- Pr = harga di tingkat pengecer
- Pf = harga di tingkat produsen
- bi = jumlah biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran (B_1, B_2, B_3)
- ki = jumlah keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran

Semua data kuantitatif yang telah diolah kemudian dipadukan dengan data kualitatif untuk dianalisis secara deskriptif.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi Hutan Rakyat di Kabupaten Cilacap

Kabupaten Cilacap merupakan kabupaten terluas di Provinsi Jawa Tengah dengan luas 225.361 ha atau 2.254 km². Kabupaten Cilacap secara administratif terbagi menjadi 24 kecamatan, 269 desa, dan 15 kelurahan. Potensi wilayahnya terdiri lahan sawah seluas 63.062 ha dan lahan kering seluas 150.788 ha (Anonim, 2005d).

Hutan di Kabupaten Cilacap terdiri dari hutan negara seluas 37.844 ha dan hutan rakyat seluas 22.743 ha yang tersebar di 23 kecamatan. Tiga kecamatan dengan hutan rakyat terluas adalah Dayeuhluhur, Wanareja, dan Cimanggu. Jenis tanaman yang dominan di hutan rakyat yaitu akasia, bambu, jati, mahoni, pinus, albasia, sonokeling, suren, cemara, cempaka,

rasamala, eucalyptus, johar, dan maja. Tanaman obat-obatan termasuk dalam kategori tanaman perkebunan, yang didominasi oleh kelapa dalem, kelapa deres, kelapa hibrida, kapuk, aren, cengkeh, karet, lada, kopi, jambu mete, panili, sereh wangi, kakao, pinang, kunyit, kencur, kapulaga, jahe, dan lengkuas. Tanaman obat yang banyak dikembangkan di Kabupaten Cilacap terdapat 13 jenis dan yang paling utama adalah kencur, jahe, kapulaga, dan kunyit (Anonim, 2006b).

B. Kondisi Lokasi Penelitian dan Karakteristik Responden di Desa Bener, Desa Sepatnunggal dan Desa Sadahayu, Kecamatan Majenang

Desa Bener, Desa Sepatnunggal dan Desa Sadahayu, Kecamatan Majenang berada di Kabupaten Cilacap bagian utara dengan ketinggian di atas 100 m dpl (Anonim, 2005b; Anonim, 2006a). Desa Bener memiliki wilayah seluas 1.013 ha, Desa Sepatnunggal 498 ha, dan Desa Sadahayu 1.545 ha (Anonim, 2005c). Komposisi tanah kering di tiga desa ini lebih luas dibandingkan dengan tanah sawah, sehingga jenis tanaman yang cocok merupakan tanaman tahunan. Hal tersebut sesuai hasil wawancara dengan Kepala Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Cilacap pada bulan Juni 2006, bahwa wilayah tersebut menjadi prioritas untuk pengembangan hutan rakyat. Hutan rakyat di lokasi penelitian pada umumnya ditanam dengan pola tanam campuran (wanatani), yang menurut Windawati (2009), yaitu bentuk usaha kombinasi kehutanan dengan cabang usaha lainnya seperti perkebunan, pertanian, peternakan dan lain-lain secara terpadu. Adanya pengaturan jenis tanaman, maka pendapatan akan diperoleh secara periodik sesuai dengan periode waktu panen tanamannya. Jenis tanaman yang diusahakan oleh penduduk terdiri dari tanaman pertanian (padi, ketela pohon, kacang panjang), tanaman buah-buahan (pisang, alpukat, dan lain-lain), tanaman perkebunan (kelapa, kopi, cengkeh, panili, dan lada), dan tanaman kehutanan (albasia, mahoni, enau, dan lain-lain).

Pada umumnya penduduk bermata pencaharian sebagai petani tanaman keras (kebun/ hutan rakyat), hal ini sejalan dengan kondisi mata pencaharian yang paling dominan yaitu sebagai petani, diikuti oleh buruh tani, pertukangan, pedagang, pegawai negeri sipil/ ABRI, karyawan, pegawai swasta, dan jasa. Tingkat pendidikan mayoritas adalah lulusan SD, sehingga jenis pekerjaannya tidak bervariasi ditambah lagi peluang mencari pekerjaan di desa masih sulit, yang tersedia hanyalah sebagai petani atau buruh tani yang tidak memerlukan kualifikasi khusus. Karakteristik responden terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Responden di Desa Bener, Sepatnunggal dan Sadahayu
 Table 1. Respondent characteristics in Bener, Sepatnunggal, and Sadahayu Villages

No. Number	Karakteristik Characteristic	Bener		Sepatnunggal		Sadahayu		Jumlah Total
		n	(%)	n	(%)	n	(%)	
1.	Jenis kelamin							
a.	Laki-laki	18	94,7	18	94,7	17	89,5	53
b.	Perempuan	1	5,3	1	5,3	2	10,5	4
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	57
2.	Umur responden (tahun)							
a.	< 15	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0
b.	15 – 54	9	47,4	12	63,2	12	63,2	33
c.	> 54	10	52,6	7	36,8	7	36,8	24
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	57
3.	Jumlah tanggungan keluarga (orang)							
a.	< 3	9	47,4	12	63,1	9	47,4	30
b.	3 – 8	10	52,6	6	31,6	9	47,4	25
c.	> 8	0	0,0	1	5,3	1	5,3	2
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	59
4.	Tingkat Pendidikan							
a.	Tidak sekolah	1	5,3	0	0	2	10,5	3
b.	SD	13	68,4	14	73,7	12	63,2	39
c.	SLTP/SLTA	5	26,3	4	21,0	5	26,3	14
d.	PT	0	0,0	1	5,3	0	0,0	1
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	57
5.	Pekerjaan utama							
a.	Tani/Buruh	19	100,0	14	73,7	18	94,7	51
b.	PNS	0	0,0	2	10,5	0	0,0	2
c.	Wiraswasta	0	0,0	2	10,5	1	5,3	3
d.	Aparat Desa	0	0,0	1	5,3	0	0,0	1
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	57
6.	Pekerjaan sampingan							
a.	Tidak punya	6	31,6	0	0,0	5	26,3	11
b.	Tani/Buruh	6	31,6	15	79,0	3	15,8	24
c.	Ternak	3	15,8	2	10,5	6	31,6	11
d.	Wiraswasta	0	0,0	2	10,5	0	0,0	2
e.	Aparat Desa	4	21,0	0	0	5	26,3	9
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	57
7.	Pengalaman usaha tani							
a.	< 10 th	1	5,3	1	5,3	2	10,5	4
b.	10 – 30 th	7	36,8	7	36,8	8	42,1	22
c.	> 30 th	11	57,9	11	57,9	9	47,4	31
		19	100,0	19	100,0	19	100,0	57

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

Masyarakat mengelola hutan rakyat di lahan-lahan milik secara swadaya, dengan luas lahan berkisar antara 0,86 ha - 0,95 ha, sedangkan luas lahan garapan rata-rata hanya 0,09 ha di Desa Bener, 0,00 ha di Desa Sepatnunggal, dan 0,12 ha di Desa Sadahayu yang terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Kepemilikan Lahan Responden

Table 2. Respondent land tenure

No. Number	Desa Village	Lahan milik (ha) Owned land (ha)	Lahan garapan (ha) Arable land (ha)	Jumlah (ha) Total (ha)
1.	Bener			
	Total	16,42	1,71	18,12
	Rata-rata	0,86	0,09	0,95
2.	Sepatnunggal			
	Total	21,33	0,00	21,33
	Rata-rata	1,12	0,00	1,12
3.	Sadahayu			
	Total	16,26	2,20	18,46
	Rata-rata	0,86	0,12	0,97
4.	Jumlah			
	Total	54,01	3,91	57,91
	Rata-rata	0,95	0,07	1,02

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

Responden penelitian ini didominasi oleh laki-laki, sedangkan responden perempuan hanya berkisar 5-10%, karena pengusahaan hutan rakyat mayoritas dilakukan oleh laki-laki yang mayoritas bertani atau menjadi buruh tani, sedangkan perempuan hanya membantu. Mayoritas responden di Desa Sepatnunggal dan Desa Sadahayu termasuk dalam kategori berusia produktif (15 - 54 tahun) sebanyak 63,2%, sedangkan responden Desa Bener mayoritas termasuk usia non produktif sebesar 52,6%. Adanya usia petani yang produktif diharapkan pengelolaan hutan rakyat dapat berjalan optimal karena dilakukan oleh petani yang masih mempunyai banyak tenaga untuk mengembangkannya.

Mayoritas responden berpendidikan rendah karena hanya menempuh pendidikan di tingkat SD, sehingga untuk mengembangkan hutan rakyat harus banyak didukung oleh pengalaman dan pemberian pelatihan. Tingkat pendidikan yang masih rendah menyebabkan pekerjaan utama responden secara umum sebagai buruh tani seperti di Desa Bener 100%, Desa Sepatnunggal 73,7%, dan Desa Sadahayu 94,7%. Peluang pekerjaan yang tersedia selain sebagai petani atau buruh tani adalah sebagai buruh sadap getah pinus di Perhutani.

C. Kondisi Ekonomi Responden Petani Hutan Rakyat Wanafarma

Kondisi ekonomi responden petani dapat dilihat dari jumlah pendapatan dan pengeluaran yang dipengaruhi oleh aset berupa lahan, serta jenis pekerjaan yang memberikan kontribusi bagi perekonomian keluarga. Pendapatan responden meliputi pendapatan utama, sampingan, dan keluarga (Tabel 3).

Tabel 3. Pendapatan Responden per Tahun (Rp)

Table 3. Respondent Income per Year (Rp)

No. Number	Desa Village	Pendapatan Utama Main income	Pendapatan Sampingan Additional income	Pendapatan Keluarga Family Income	Jumlah Total
1.	Bener				
	Total	130.691.100	47.725.000	3.600.000	182.016.100
	Rata-rata	6.878.479	2.511.842	189.474	9.579.795
2.	Sepatnunggal				
	Total	70.232.000	73.794.500	12.102.000	156.125.500
	Rata-rata	3.696.421	3.883.921	636.947	8.217.132
3.	Sadahayu				
	Total	84.993.804	42.845.000	7.200.000	135.943.904
	Rata-rata	4.473.358	2.255.000	378.947	7.154.942
4.	Jumlah				
	Total	285.916.904	164.364.500	22.902.000	474.085.504
	Rata-rata	5.016.086	2.883.588	401.789	8.317.290

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

Tabel 3 memperlihatkan pendapatan tertinggi diperoleh oleh responden di Desa Bener, kemudian Desa Sepatnunggal dan Desa Sadahayu. Pendapatan tersebut dimanfaatkan responden untuk memenuhi berbagai kebutuhan, seperti pangan, sandang, papan, pendidikan, kesehatan, rekreasi, hajat, tabungan, dan lain-lain. Pengeluaran responden di ketiga desa terlihat dalam Tabel 4.

Tabel 4. Pengeluaran Responden per Tahun (Rp)

Table 4. Respondents Expenditures per Year (Rp)

No. Number	Desa Villages	Jenis Pengeluaran (Type of Expenditures)								Jumlah Total
		Pangan Food	Sandang Cloth	Papan House	Pendidikan Education	Kesehatan Health	Piknik Recreation	Tabungan Saving	Lainnya Other	
1.	Bener									
	Total	78449000	6468500	6111000	7281667	2276400	620000	400000	6342000	107447767
	Rata-rata	4128895	340447	321632	383246	119811	32632	21053	333789	5655146
2.	Sepatnunggal									
	Total	57829000	5370000	7336500	24866000	2961000	500000	12000000	14838000	126214500
	Rata-rata	3043632	282632	386132	1308737	155842	26316	631579	780947	6642868
3.	Sadahayu									
	Total	50095000	4333300	5102000	5997000	2877000	0	2760000	10260000	83460800
	Rata-rata	2636579	228068	268526	315632	151421	0	145263	540000	4392674
4.	Jumlah Keseluruhan									
	Total	186373000	16171800	18549500	38144667	8114400	1120000	15160000	31440000	317123067
	Rata-rata	3269702	283716	325430	669205	142358	19649	265965	551579	5563563

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

Jenis pengeluaran responden di ketiga desa hampir seimbang antara pengeluaran untuk kebutuhan primer (konsumsi keluarga), sekunder (sandang), dan tersier (papan, pendidikan, kesehatan, rekreasi, dan lain-lain). Pengeluaran paling besar terdapat pada responden Desa Sepatnunggal, selanjutnya Desa Bener dan Desa Sadahayu. Hal tersebut karena banyaknya responden yang menyekolahkan anaknya sampai ke tingkat perguruan tinggi, sehingga pengeluaran untuk bidang pendidikan lebih besar daripada pengeluaran pendidikan di dua desa lainnya.

D. Kontribusi Hasil Kayu dan Tanaman Obat-obatan terhadap Perekonomian Keluarga Petani

Hampir seluruh rumah tangga di lokasi penelitian memiliki lahan yang ditanami tanaman kayu dan sebagian menanam tanaman obat. Kontribusi hasil hutan rakyat wanafarma dapat diketahui dari nilai hasil kayu dan tanaman obat-obatan dari lahan yang diusahakan oleh responden (Tabel 6 dan 7).

Tabel 6. Kontribusi Tanaman Kayu bagi Pendapatan Tahunan Petani

Table 6. Timber plantation contribution for annual income of farmers

No. Number	Desa Vill age	Biaya Tanaman Kayu Cost of timber plant ation (Rp)	Pendapatan Tanaman Kayu Income from timber plant ation (Rp)	Laba Usaha Tanaman Kayu Profit from timber plant ation (Rp)	Pendapatan Responden Respondent income (Rp)	Kontribusi Pendapatan Tan. Kayu bagi Petani Contribution of timber plant ation income for farmer (%)
1.	Bener					
	Total	17.119.998	23.580.000	6.460.002	182.016.100	3,55
	Rata-rata	1.316.923	1.813.846	496.923	9.579.795	3,55
2.	Sepatnunggal					
	Total	6.072.227	14.440.333	8.368.106	156.125.500	5,36
	Rata-rata	337.346	802.241	464.895	8.217.132	5,36
3.	Sadahayu					
	Total	5.670.945	13.087.424	7.416.479	135.943.904	5,46
	Rata-rata	436.227	1.006.725	570.498	7.154.942	5,46
4.	Jumlah Keseluruhan					
	Total	28.863.170	51.107.758	22.244.588	474.085.504	4,69
	Rata-rata	655.981	1.161.540	505.559	8.317.290	4,69

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

Kontribusi pendapatan tanaman kayu terhadap total pendapatan keluarga petani paling besar terdapat di Desa Sadahayu yaitu 5,46%, sedangkan total kontribusi untuk ketiga desa sebesar 4,69%. Kontribusi ini cukup kecil jika dibandingkan dengan kontribusi tanaman obat yang dapat dilihat dalam Tabel 7. Kontribusi paling besar adalah untuk Desa Bener yaitu sebesar 17,21%, karena laba usaha tanaman obat cukup besar dibandingkan dengan dua desa lainnya. Total kontribusi pendapatan tanaman obat-obatan untuk ketiga desa sebesar 12,06%.

Tabel 7. Kontribusi Tanaman Obat bagi Pendapatan Tahunan Petani

Table 7. Medicinal Plants Contribution for Annual Farmer Income

No. Number	Desa Village	Biaya Tan. Obat Cost of Medicinal Plants (Rp)	Pendapatan Tan. Obat Income of Medicinal Plants (Rp)	Laba Usaha Tan. Obat Profit of Medicinal Plants (Rp)	Pendapatan Responden Respondent Income (Rp)	Kontribusi Pendapatan Tan. Obat bagi Petani Contribution of Medicinal Plants Income for Farmer (%)
1.	Bener					
	Total	1.599.400	32.918.000	31.318.600	182.016.100	17,21
	Rata-rata	123.031	2.532.154	2.409.123	9.579.795	17,21
2.	Sepatnunggal					
	Total	970.000	12.583.500	11.613.500	156.125.500	7,44
	Rata-rata	88.182	1.143.955	1.055.773	8.217.132	7,44
3.	Sadahayu					
	Total	3.798.806	18.060.078	14.261.272	135.943.904	10,49
	Rata-rata	199.937	950.530	750.593	7.154.942	10,49
4.	Jumlah Keseluruhan					
	Total	6.368.206	63.561.578	57.193.372	474.085.504	12,06
	Rata-rata	151.624	1.513.371	1.361.747	8.317.290	12,06

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

Tabel 6 dan 7 menunjukkan bahwa kontribusi sektor kehutanan dari pola wanafarma berupa kayu dan tanaman obat-obatan bagi pendapatan keluarga responden masih rendah, dibandingkan kontribusi dari sektor lain (Tabel 8).

Tabel 8. Perbandingan Nilai Kontribusi Pendapatan Tanaman Obat, Tanaman Kayu, serta Sektor Lain bagi Pendapatan Responden

Table 8. Comparison of income contribution value of medicinal plants income, timber plants, and other sector for respondent income

No. Number	Desa Village	Kontribusi pendapatan tanaman kayu Timber plants income contribution (%)	Kontribusi pendapatan tanaman obat Medicinal plants income contribution (%)	Kontribusi sektor lain Other sector contribution (%)	Jumlah Total (%)
1.	Bener	3,55	17,21	79,24	100
2.	Sepatnunggal	5,36	7,44	87,20	100
3.	Sadahayu	5,46	10,49	84,05	100
	Total	4,69	12,06	83,25	100

Sumber/Source: Analisis data primer/Primary data analysis. 2006

E. Peluang Pasar bagi Hasil Hutan Rakyat Wanafarma

Peluang pasar bagi kayu rakyat semakin terbuka karena permintaan yang terus meningkat, seiring dengan semakin banyaknya industri perkebunan yang memanfaatkan kayu rakyat. Pada umumnya kayu yang dijual oleh petani masih berbentuk log atau tegakan. Industri yang memanfaatkan kayu dari daerah ini adalah PT Alba di Kota Banjar dengan jenis kayu albasia, PT Sabda Alam untuk kayu albasia tanpa cacat, dan PT BKL (Bina Kayu Lestari) di Tasikmalaya untuk jenis albasia dan kayu buah-buahan (nangka, mangga, dan jengkol). Selain itu terdapat permintaan dari industri kecil di Kabupaten Cilacap, konsumen rumah tangga, serta Jakarta. Kebutuhan kayu untuk industri kecil di Cilacap cukup tinggi, apalagi satu desa di wilayah Cilacap memiliki 10-20 pengangguran yang memerlukan bahan baku, sehingga terjadi kekurangan dan perebutan kayu rakyat di tingkat desa. Kondisi kayu yang ada di desa saat ini berdiameter kecil, meskipun jumlah tegakannya semakin banyak. Harga kayu rakyat di tingkat petani tertera pada Tabel 9.

Tabel 9. Harga-harga Kayu Rakyat Jenis Tertentu di Tingkat Petani

Table 9. Prices of Certain Types Privately Owned Timber at Farmer Level

No. <i>Number</i>	Ø (cm)	Mahoni (Rp/m ³) <i>Mahogany</i>	Albasia dan kayu tahunan lain (Rp/m ³) <i>Albasia and other annual plants</i>
1.	10-15	200.000,00	190.000,00
2.	16-19	250.000,00	240.000,00 – 270.000,00
3.	20-24	300.000,00	350.000,00 – 370.000,00
4.	> 25	350.000,00	-

Sumber/*Source*: Analisis data primer/*Primary data analysis*. 2006

Kenaikan BBM menyebabkan harga semua jenis kayu rakyat meningkat sebesar 15%, termasuk kayu-kayu rakyat berdiameter kecil, yang berimbas pada penebangannya sebelum masak tebang. Hal itu menyebabkan mutu kayu yang beredar menjadi kurang bagus, kelestarian bibit terancam karena pohon yang ditebang belum sempat menghasilkan biji, luasan tebang semakin luas sehingga semakin banyak lahan yang terbuka dan berpotensi menimbulkan erosi/banjir.

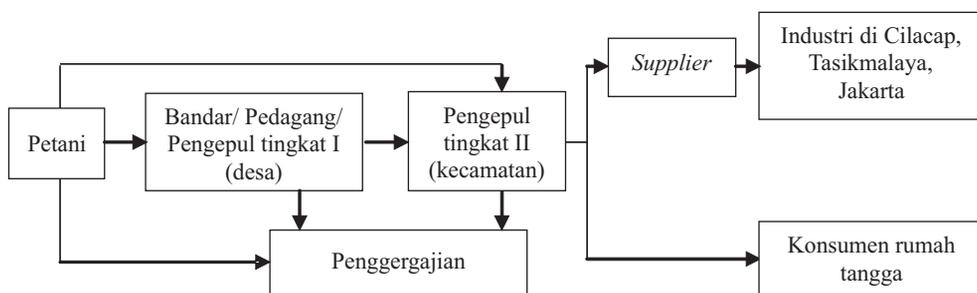
Pada umumnya petani hutan rakyat menanam tanaman obat-obatan berupa jahe, kapulaga, lada, dan lengkuas. Pemilihan jenis ini sangat dipengaruhi oleh teknologi budidaya, modal, dan pemasaran. Pada umumnya petani menjual hasil tanaman obat dalam kondisi basah, tanpa perlakuan khusus. Jika ada perlakuan yaitu penjemuran dengan sinar matahari, tetapi hal ini masih jarang dilakukan karena petani ingin cepat menjual dan segera mendapat uang untuk modal. Hal ini banyak dikeluhkan oleh pengumpul yang lebih menyukai hasil tanaman obat diterima dalam kondisi kering, karena tidak mudah busuk. Pengumpul juga lebih suka membeli jenis kapulaga daripada jahe, karena jahe lebih cepat membusuk serta pemasarannya lambat karena permintaan yang terbatas.

Berdasarkan wawancara dengan para pengumpul, hasil tanaman obat ini dikirim ke Jawa Barat dan Jawa Timur untuk memenuhi permintaan pabrik jamu dan industri serta keperluan ekspor. Untuk memenuhi permintaan industri pabrik jamu, sering terjadi kekosongan bahan baku, karena produksi tanaman yang tidak berkelanjutan. Hasil wawancara dengan Dinas Pertanian Kabupaten Cilacap juga menyatakan saat ini terjadi degradasi luas dan produk, sehingga tidak dapat memenuhi permintaan pasar lokal dan harus mendatangkan pasokan dari luar Kabupaten Cilacap. Apalagi beberapa pabrik jamu yang ada di Kabupaten Cilacap

justru mengambil bahan baku dari luar kabupaten. Kondisi tersebut menyebabkan kesimpangsiuran dalam aliran bahan baku, karena bahan baku untuk pabrik jamu di Cilacap selain dipasok dari Cilacap, juga dipasok dari daerah lain. Di sisi lain banyak bahan baku dari Cilacap dikirim keluar untuk memenuhi permintaan daerah lain. Hal ini terjadi karena tidak ada aturan tentang pembelian bahan baku tanaman obat antar daerah. Pedagang ingin mencari keuntungan maksimal sehingga mencari bahan baku dengan harga dan biaya minimal meski harus mendatangkannya dari luar daerah.

F. Alur Pemasaran Hasil Hutan Rakyat Wanafarma

Tanaman kayu yang sering diperjualbelikan dan memiliki peluang pasar yang tinggi adalah mahoni, albasia, dan kayu tahunan (nangka, mangga, dan jengkol). Perkiraan *standing stock* hutan rakyat di Kabupaten Cilacap sampai dengan bulan Oktober 2005 untuk tanaman mahoni berjumlah 913.100,46 m³, albasia 2.191.441,09 m³, jati 365.240,18 m³ dan tanaman lain sebanyak 182.620,09 m³ (Anonim, 2005a). Hal tersebut menunjukkan kayu rakyat di Kabupaten Cilacap menjadi prioritas, ditunjang dengan mudahnya sistem pemasaran. Penjualan yang dilakukan biasanya dalam bentuk tegakan berdiri atau per meter kubik, kemudian dijual di kebun/hutan atau ditebang terlebih dahulu dan dijual di pinggir jalan. Biasanya kayu tersebut dibeli oleh bandar-bandar yang ada di desa ataupun *supplier*/bakul yang selalu berdatangan ke desa. Sifat penjualannya berlangganan karena sering melakukan transaksi, sehingga sudah mengenal baik pembelinya. Ada juga yang temporer yaitu menjual ke tempat lain yang baru dikenalnya, dengan alasan mencari harga yang paling tinggi. Transaksi ini biasa dilakukan oleh petani berpengalaman, yang mengetahui berapa harga kayu yang harus dijualnya. Pola pemasaran kayu rakyat dari Kabupaten Cilacap dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Alur Pemasaran Kayu Rakyat di Kecamatan Majenang
Figure 2. Marketing Flow of Privately Owned Timber at Majenang Sub District

Hasil wawancara menyatakan bahwa kayu-kayu yang berasal dari Kecamatan Majenang pada umumnya dikirim ke industri di Kabupaten Cilacap, Tasikmalaya, dan Jakarta. Alur pemasaran yang ada cukup sederhana, petani menjual kayu yang sudah ditebang atau tegakan berdiri ke pengepul tingkat I atau pengepul tingkat II. Kayu dengan kualitas baik dikirim ke industri, kayu kualitas nomor dua dikirim ke industri kecil untuk pembuatan peti gula, sedangkan kayu tahunan dikirim ke Jakarta. Untuk memenuhi kebutuhan industri, terdapat *supplier* sebagai penghubung antara pengepul dengan pihak industri. Gambar 2 menunjukkan bahwa alur pemasaran kayu rakyat di Kecamatan Majenang sudah terbuka.

Petani sudah mampu berinteraksi dengan pengggajian dan pengepul tingkat II yang berarti tidak ada monopoli informasi dari pengepul tingkat I. Tetapi untuk menjangkau pasar yang lebih besar seperti industri, masih dilakukan oleh *supplier*.

Biaya-biaya yang ditimbulkan karena adanya pengangkutan kayu sangat bervariasi. Pengepul tidak mengurus surat di desa karena dianggap petani sudah melakukannya, selanjutnya jika akan menjual ke industri maka yang mengurus semua administrasi adalah *supplier*. Para pengepul tinggal mengantar kayu ke industri. Pembayaran juga tidak langsung berhadapan dengan pabrik, tetapi menagih kepada *supplier*. Biaya administrasi yang berlaku untuk kayu mahoni, albasia, dan kayu tahunan diantaranya:

1. SPPT (Surat Pembayaran Pajak Terhutang) PBB (Pajak Bumi dan Bangunan) Rp 10.000,00 dibayar ke desa, walaupun tidak ada perda yang mengatur; dilakukan karena kesadaran.
2. SKAU (Surat Keterangan Asal Usul) Rp 20.000,00 - 50.000,00, tidak ada perda yang mengatur; dilakukan karena kesadaran.
3. SKSHH (Surat Keterangan Sah Hasil Hutan), biaya ini sesuai dengan perda yang besarnya Rp 3000,00/ m³ untuk kayu mahoni dan Rp 500,00/ m³ untuk kayu albasia dan tahunan.
4. Biaya lain-lain: uang sukarela untuk penerbitan SKSHH sebesar Rp 20.000,00 dan biaya pengecekan lapangan sebelum pelaksanaan penebangan yang besarnya Rp 25.000,00-50.000,00 tergantung jarak lokasi.

Tabel 10. Analisis *Profit Margin* Pemasaran Kayu Albasia 10-15 cm/ m³

Table 10. *Profit margin analysis of albasia timber marketing 10-15 cm / m³*

Pelaku Pasar <i>Market Actors</i>	Distribusi Harga <i>Price Distribution</i>	(Rp)	Prosentase <i>Percentage (%)</i>
Petani	Harga produksi	106.300,00	
	Harga Jual ditingkat petani	190.000,00	
	Marjin Keuntungan	83.700,00	
	% Marjin Keuntungan		
Pengepul tingkat I	Harga beli	190.000,00	
	Harga jual	250.000,00	
	Biaya Tataniaga	30.000,00	
	Marjin Keuntungan	30.000,00	
	% Marjin Keuntungan		
Pengepul tingkat II	Harga beli	250.000,00	
	Harga jual	460.000,00	
	Biaya Tataniaga	100.000,00	
	Marjin Keuntungan	110.000,00	
	% Marjin Keuntungan		
<i>Supplier/ Industri/</i> Konsumen akhir	Harga beli	460.000,00	
	Total Marjin Keuntungan	223.700,00	

Sumber/*Source*: Analisis data primer/*Primary data analysis*. 2006

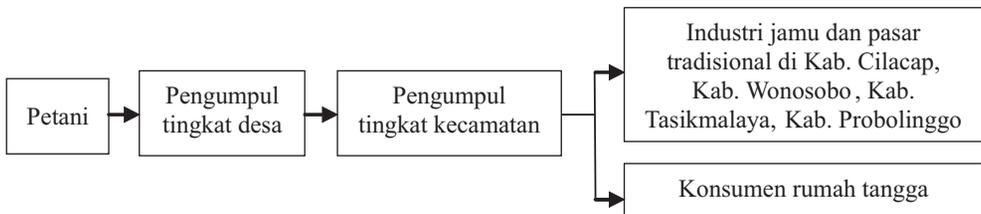
Tabel 11. *Marketing Margin* Pemasaran Kayu Albasia 10-15 cm/ m³
 Table 11. *Marketing Margin of Albasia Timber Marketing* 10-15 cm/ m³

Uraian <i>Description</i>	Status nilai <i>Value status</i>	Harga produksi <i>Price of production</i> (Rp/ m ³)	Prosentase <i>Percentage (%)</i>
Petani	Harga produksi	106.300,00	23,11
Pengepul tingkat I (desa)	Harga beli	190.000,00	41,30
Pengepul tingkat II	Harga beli	250.000,00	54,35
Supplier/Industri/ konsumen akhir	Harga akhir	460.000,00	100,00
Marjin tata niaga		353.700,00	

Sumber/*Source*: Analisis data primer/*Primary data analysis*. 2006

Berdasarkan Tabel 10 dan 11 diketahui bahwa marjin keuntungan di tingkat petani memang terkesan besar yaitu 44,05% untuk jenis albasia 10-15 cm, tetapi jika ditinjau dari segi waktu yang dikorbankan petani dalam memperoleh marjin sebesar itu, hasilnya sangat kecil karena harus menunggu kira-kira 5 tahun. Jika dikalkulasikan dalam tahunan hanya akan diperoleh 8,81% atau 73,41% per bulan setara dengan Rp 1.395,00. Nilai tersebut masih sangat kecil dibandingkan dengan marjin keuntungan yang diperoleh pengepul tingkat I sebesar 12% dan pengepul tingkat II sebesar 23,91% dalam waktu relatif sama. Dari sistem pemasaran yang berjalan, pengepul tingkat II memperoleh bagian terbesar dari harga yaitu 54,35%.

Tanaman obat yang dikembangkan diantaranya kapulaga, jahe, kencur, dan lengkuas yang ditanam sebagai tanaman bawah di lahan hutan rakyat maupun sebagai tanaman pekarangan. Masyarakat biasa menanam tanaman obat-obatan ini, karena didukung kemudahan dalam pemasaran, apalagi terdapat satu pabrik pengolahan obat di Kecamatan Majenang. Alur pemasaran tanaman obat yang berasal dari wilayah Kecamatan Majenang tertera pada Gambar 3.



Gambar 3. Alur Pemasaran Tanaman Obat di Kecamatan Majenang
 Figure 3. *Marketing Flow of Medicinal Plants in Majenang Sub District*

Gambar 3 menunjukkan bahwa alur pemasaran tanaman obat ini sangat sederhana. Petani pada umumnya menjual langsung kepada pengumpul di tingkat desa. Ada juga petani yang menjual langsung ke pedagang di kecamatan, namun perbedaan harganya tidak terlalu besar. Jika petani menjual ke pedagang desa untuk komoditi kapulaga Rp 27.500,00, sedangkan jika langsung dijual ke bandar di kecamatan Rp 33.000,00 tetapi harus mengeluarkan biaya untuk transportasi dari desa ke kecamatan. Demikian juga untuk jahe, kencur, dan lengkuas. Pembayaran bersifat tunai antara petani dan pedagang tingkat desa maupun kecamatan.

Ada juga petani yang sudah terlebih dahulu mengambil uang kepada para pengepul dan dibayar pada saat panen, sehingga antara petani dan pedagang pengumpul sudah berlangganan dan jarang sekali petani yang menjualnya ke tempat lain. Kondisi tersebut menunjukkan adanya ikatan kekeluargaan antara petani dan pengumpul. Sistem penjualan lainnya yaitu adanya bakul-bakul tanaman obat yang merupakan pegawai dari para bandar di tingkat kecamatan, yang berkeliling untuk mencari bahan baku dan melakukan transaksi dengan petani. Selanjutnya para bakul tersebut mendapat keuntungan dari selisih antara harga di tingkat petani dan harga yang diterima di bandar. Volume penjualan yang dilakukan petani adalah per kilo atau kwintal tergantung pada hasil produksi. Banyaknya bakul yang datang ke desa menyebabkan terjadinya persaingan bahan baku antara pengumpul desa dan bakul, apalagi produksi tanaman obat-obatan ini semakin menurun, sehingga terdapat permintaan yang tinggi tetapi ketersediaan bahan baku terus menurun. Meskipun permintaan meningkat, tetapi harga di tingkat petani tidak ikut meningkat, padahal menurut hukum ekonomi jika permintaan tinggi dan barang yang tersedia sedikit, maka harga akan meningkat.

Tabel 12 dan 13 memperlihatkan marjin keuntungan salah satu hasil tanaman obat yaitu kapulaga. Marjin keuntungan pada tanaman kapulaga ini cukup besar di tingkat petani yaitu 85,45%. Kemudian di pengumpul tingkat desa sebesar 13,64% dan pengumpul tingkat kecamatan sebesar 5,63%. Marjin keuntungan yang besar tersebut bisa untuk mengimbangi marjin keuntungan yang kecil dari tanaman kayu, apalagi hasil dari tanaman kapulaga bisa diperoleh dalam waktu relatif cepat (3-4 bulan sekali) dan secara terus-menerus sepanjang tahun selama belum ternaungi oleh tanaman kayu yang membesar.

Tabel 12. Analisis *Profit Margin* Pemasaran Kapulaga
 Table 12. *Profit Margin Analysis of Cardamon Marketing*

Pelaku Pasar <i>Market Actor</i>	Distribusi Harga <i>Prices Distribution</i>	Harga <i>Prices (Rp/kg)</i>	Prosentase <i>Percentage (%)</i>
Petani	Harga produksi	4.000,00	85,45
	Harga Jual ditingkat petani	27.500,00	
	Marjin Keuntungan	23.500,00	
	% Marjin Keuntungan		
Pengumpul tingkat desa	Harga beli	27.500,00	13,64
	Harga jual	33.000,00	
	Biaya pemasaran	1.000,00	
	Marjin Keuntungan	4.500,00	
	% Marjin Keuntungan		
Pengumpul tingkat kecamatan	Harga beli	33.000,00	5,63
	Harga jual	35.500,00	
	Biaya pemasaran	500,00	
	Marjin Keuntungan	2.000,00	
	% Marjin Keuntungan		
Industri/ konsumen akhir	Harga Beli	35.500,00	30,000,00
	Total Marjin Keuntungan		

Sumber/*Source*: Analisis data primer/*Primary data analysis*. 2006

Tabel 13. *Marketing Margin* Pemasaran Kapulaga
 Table 13. *Marketing Margin of Cardamon Marketing*

Uraian <i>Description</i>	Status nilai <i>Value status</i>	Harga produksi <i>Price of production</i> (Rp/ kg)	Prosentase <i>Percentage (%)</i>
Petani	Harga produksi	4.000,00	11,27
Pengumpul tingkat desa	Harga beli	27.500,00	77,46
Pengumpul tingkat kecamatan	Harga beli	33.000,00	92,96
Industri/ konsumen akhir	Harga akhir	35.500,00	100,00
Marjin tata niaga		31.500,00	

Sumber/*Source*: Analisis data primer/*Primary data analysis*. 2006

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Petani hutan rakyat di Kabupaten Cilacap telah mengembangkan pola tanam wanafarma yaitu tumpangsari antara tanaman kayu dengan tanaman obat-obatan. Tanaman kayu yang banyak dikembangkan yaitu albasia, mahoni, dan jati, sedangkan tanaman obat-obatan meliputi kencur, jahe, kapulaga, kunyit, lada, dan lengkuas.
2. Kontribusi ekonomi hasil hutan rakyat wanafarma bagi pendapatan keluarga petani masih relatif kecil yaitu sebesar 4,69% dari hasil tanaman kayu dan 12,06% dari hasil tanaman obat-obatan.
3. Alur pemasaran hasil hutan rakyat wanafarma cukup sederhana. Petani berperan sebagai produsen yang menjual hasil hutan rakyat ke pihak kedua seperti pengepul tingkat I, pengepul tingkat II, dan penggergajian untuk hasil kayu maupun pengepul tingkat desa untuk tanaman obat. Alur pemasaran hasil kayu dari tingkat desa berbeda dengan alur pemasaran hasil tanaman obat, karena segmentasi pasar kedua jenis hasil hutan ini juga berbeda. Pemasaran tanaman kayu dan obat-obatan sudah menjangkau pasar di luar Kabupaten Cilacap, yang menunjukkan peluang pasar yang cukup terbuka bagi kedua produk tersebut, sehingga permintaannya cenderung meningkat.

B. Saran

Peluang pasar hasil hutan rakyat wanafarma di Kabupaten Cilacap masih cukup terbuka. Pengelolaan hutan rakyat dengan pola ini perlu ditingkatkan dengan melakukan pengembangan pada beberapa lahan yang masih kosong, apalagi seringkali terjadi kekosongan bahan baku industri karena kurangnya pasokan terhadap hasil hutan rakyat ini baik berupa hasil kayu maupun tanaman obat.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, Wahyu. 2005. Ekonomi Pengelolaan Hutan Rakyat: Aspek Kajian Pola Usahatani dan Pemasaran Kayu Rakyat *dalam* Kelangkaan Air: Mitos Sosial, Kiat, dan Ekonomi Rakyat. Seri Bunga Rampai Hutan Rakyat *Penyunting* San Afri Awang. Debut Press. Yogyakarta.
- Anonim. 2005a. Data Hutan Rakyat sampai dengan Tahun 2005 Kabupaten Cilacap. Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Cilacap. Cilacap.
- Anonim. 2005b. Data Monografi Desa dan Kelurahan. Desa Sepatnunggal, Kecamatan Majenang. Cilacap.
- Anonim. 2005c. Kecamatan Majenang Dalam Angka Tahun 2004. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah dan Badan Pusat Statistik. Kabupaten Cilacap.
- Anonim. 2005d. Profil Daerah Kabupaten Cilacap Tahun 2004. Bappeda dan BPS Kabupaten Cilacap. Cilacap.
- Anonim. 2006a. Data Monografi Desa Dan Kelurahan. Desa Bener, Kecamatan Majenang. Cilacap.
- Anonim. 2006b. Laporan Aneka Tanaman (Tanaman Obat-Obatan) Kabupaten Cilacap triwulan I tahun 2006. Dinas Pertanian dan Peternakan Kabupaten Cilacap. Cilacap.
- Awang, S.A., W. Andayani, B. Himmah, W.T. Widayanti, dan A. Affianto. 2002. Hutan Rakyat: Sosial Ekonomi dan Pemasaran. BPFE. Yogyakarta.
- Awang, S.A., H. Santoso, W.T. Widayanti, Y. Nugroho, Kustomo, dan Sapardiono. 2001. Gurat Hutan Rakyat di Kapur Selatan. Debut Press. Yogyakarta.
- Awang, S.A., W. Andayani, B. Himmah, W.T. Widayanti, dan A. Affianto. 2002. Hutan Rakyat: Sosial Ekonomi dan Pemasaran. BPFE. Yogyakarta.
- Djajapertjunda, Sadikin. 2003. Mengembangkan Hutan Milik di Jawa. Alqaprint. Jatinangor.
- Sudiyono, Armand. 2004. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang.
- Sukrianto, T., Subarudi, dan Sudarmanto. 2006. Pengelolaan *Supply-Demand* Kayu Rakyat di Kabupaten Ciamis. Makalah Utama dalam Prosiding Seminar Pekan Hutan Rakyat Nasional I “Aktualisasi Peran Litbang mendukung Hutan Rakyat Lestari”, tanggal 6 September 2006 di Ciamis, hal. 65-71. Pusat Penelitian Sosial Ekonomi dan Kebijakan Kehutanan. Bogor.
- Windawati, N. 2009. Tinjauan Tentang Pola Tanam Hutan Rakyat. Website <http://www.dishut.jabarprov.go.id/images/artikel>. Diakses tanggal 14 April 2009.