



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS MATARAM

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Pendidikan No.37 Mataram NTB, Tlp.(0370) 641552, 638265

Fax. (0370) 638265, E-mail: lppm@unram.ac.id

Surat Keterangan

Nomor : 2810/UN18.L1/PP/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Mataram, menerangkan bahwa :

Nama : Dr. Ir. Muhamad Siddik, MS
NIP : 19600801 198603 1 003
Pangkat / Golongan : Pembina/ IVb
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
Alamat : Jl. Mulawarman No. 26 Gerisak, Kekalik Jaya Sukarbela Kota Mataram

Pernah mendapatkan Dana Penelitian Hibah Kompetitif Penelitian Sesuai Prioritas Nasional, sebagaimana tercantum pada tabel berikut.

Tahun	JUDUL	KONTRAK	BIAYA (Rp)
2009	Pengembangan Rantai Nilai Komoditas Gaharu sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan di Provinsi Nusa Tenggara Barat	Kontrak Penelitian Tahun Anggaran 2009 NO.312/SP2H/PP/DP2M/VI/2009, Laporan (terlampir)	65.550.000

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mataram, 6 Juni 2023

Ketua,

Dr. Ir. Sukartono, M.Agr.

NIP. 19621212 198902 1 001

Pengentasan Kemiskinan

LAPORAN PENELITIAN
HIBAH KOMPETITIF PENELITIAN
SESUAI PRIORITAS NASIONAL



PENGEMBANGAN RANTAI NILAI KOMODITAS GAHARU
SEBAGAI UPAYA PENGENTASAN KEMISKINAN
DI PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT

Oleh:

Ir. Muhamad Siddik, MS.
Ir. M. Taufik Fauzi, M.Sc, Ph.D.
Dr. Ir. L. Wiwesapta Karyadi, MSi.
Ir. Lalu Irasakti, MS

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional, sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Kompetitif Penelitian Sesuai Prioritas Nasional Nomor: 312/SP2H/PP/DP2M/VI/2009 Tanggal 16 Juni 2009

FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MATARAM

NOPEMBER 2009

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul Penelitian : Pengembangan Rantai Nilai Komoditas Gaharu Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan di Provinsi Nusa Tenggara Barat
2. Ketua Peneliti
- a. Nama Lengkap : Ir. Muhamad Siddik, MS.
- b. Jenis Kelamin : Laki-Laki
- c. NIP : 131624908
- d. Jabatan Struktural : -
- e. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- f. Bidang Keahlian : Ekonomi Sumberdaya Manusia / Agribisnis
- g. Fakultas/Jurusan : Pertanian / Sosial Ekonomi Pertanian
- h. Perguruan Tinggi : Universitas Mataram
- i. Anggota Tim Peneliti :

Anggota Tim Peneliti	Bidang Keahlian	Fakultas/ Jurusan	Perguruan Tinggi
1. Ir.M.Taufik Fauzi, M.Sc,Ph.D.	Mikro Biologi	Pertanian / Agronomi	Universitas Mataram
2. Dr. Ir.L.Wiresapta Karyadi, MSi.	Sosiologi / Kelembagaan Pedesaan	Pertanian/ Sosial Ekonomi	Universitas Mataram
3. Ir. Lalu Irasakti,MS	Budidaya Pertanian	Pertanian/ Agronomi	Universitas Mataram

3. Pendanaan dan jangka waktu penelitian :
- a. Jangka Waktu Penelitian Yang Diusulkan : 3 (tiga) tahun
- b. Biaya Total Yang Diusulkan : Rp. 272.050.000,-
- c. Biaya Yang Disetujui Tahun 2009 : Rp. 65.550.000,-

Mataram, 28 Nopember 2009

Mengetahui
Dekan, Fakultas Pertanian Unran,

Ir. Sudirman, M.Sc, Ph.D.
NIP. 19610616 198609 1 001

Ketua Peneliti,

Ir. Muhamad Siddik, MS.
NIP. 131624908

Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian
Universitas Mataram

Prof. Ir. H. Yusuf Akhyar Sutaryono, Ph.D.
NIP. 19611025 198503 1 003

RINGKASAN DAN SUMMARY**PENGEMBANGAN RANTAI NILAI KOMODITAS GAHARU SEBAGAI
UPAYA PENGENTASAN KEMISKINAN DI PROVINSI
NUSA TENGGARA BARAT****Development Value Chain of Agarwood Commodity in an Effort to
Elevate Poverty in West Nusa Tenggara Province****Oleh****M.Siddik, M.Taufik Fauzi, L.Wiresapta Karyadi dan L.Irasakti**
=====**RINGKASAN**

Gaharu merupakan komoditas hutan non kayu yang bernilai ekonomi tinggi yang senantiasa meningkat dari tahun ke tahun, karena kebutuhan masyarakat akan komoditas ini cenderung semakin meningkat dengan semakin sejahteranya masyarakat. NTB sebagai salah satu daerah penghasil gaharu dan sebagai penemu teknologi penggubaaan gaharu, harus dapat memanfaatkan peluang ekonomi ini.

Penelitian ini dalam jangka panjang bertujuan untuk mengembangkan rantai nilai gaharu lokal NTB agar dapat berperan sebagai penggerak perekonomian lokal dalam menyediakan lapangan kerja dan sumber penghasilan bagi masyarakat secara berkelanjutan, sehingga dapat membantu mengentaskan kemiskinan di NTB.

Penelitian menggunakan metodologi rantai nilai yaitu serangkaian proses dan seperangkat metode untuk pengumpulan dan analisis data, serta merancang strategi pengembangannya. Penelitian direncanakan selama 3 tahun, penelitian tahun pertama sampai analisis data. Pengumpulan data tahun pertama ini dilakukan dengan mengkombinasikan beberapa teknik penelitian secara bersama-sama, yaitu: studi pustaka (review dokumentasi), pengamatan lapang (observasi), wawancara mendalam dengan para pelaku kunci, survai virtual melalui internet, diskusi kelompok terfokus (FGD) dan diskusi panel. Analisis data secara deskriptif kuantitatif, kualitatif atau semi kuantitatif yang dilanjutkan dengan analisis SWOT. Hasil analisis ini selanjutnya dijadikan dasar untuk merumuskan strategi pengembangan rantai nilai dan pembangunan daya tarik, daya tahan dan daya saing komoditas gaharu tersebut.

Berdasarkan hasil analisis SWOT bahwa perusahaan komoditas gaharu di NTB memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan utamanya adalah komoditas gaharu merupakan komoditas asli NTB, perintis pertama pembibitan,

pembudidayaan dan penggubalan gaharu; lahan kering untuk pengembangannya masih cukup luas (sekitar 745 ribu hektar). Namun demikian pengusahaannya juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahannya yang paling utama adalah masa investasinya yang cukup lama (minimal 8 tahun), sementara kondisi ekonomi masyarakat masih miskin; dan teknologi penggubalan gaharu belum teruji kelayakannya secara teknis, ekonomis, lingkungan di tingkat lapang (hasil penggubalan belum ada yang dipanen); dan pengetahuan masyarakat (petani) tentang penanganan pascapanen, transformasi produk dan pemasaran gaharu yang sangat terbatas.

Selain kekuatan dan kelemahan yang bersifat internal, pengusaha gaharu di NTB juga memiliki peluang dan ancaman yang bersifat external. Peluang utamanya adalah permintaan dan harga gaharu dunia semakin meningkat, karena semakin terbatasnya gaharu hutan dan semakin ditemukannya manfaat gaharu bagi kehidupan manusia. Dilain pihak, ancaman yang paling serius terhadap pengusaha gaharu di NTB adalah pasarnya yang sangat tergantung pada pasar ekspor, adanya pesaing yang bermodal besar dari luar daerah dan luar negeri, munculnya tanaman pesaing yang bernilai ekonomi tinggi, dan munculnya teknologi penggubalan alternatif dan pemalsuan gubal gaharu yang merusak citra dan mutu gaharu NTB.

Rantai nilai pengusaha gaharu yang perlu segera mendapat prioritas adalah: rantai nilai teknologi penggubalan gaharu yang efisien dan efektif, yang layak secara teknis dan ekonomi; rantai nilai penanganan pasca panen, transformasi produk dan pemasaran gaharu supaya tidak hanya diketahui dan dikuasai oleh pedagang/pembeli.

Selanjutnya untuk menjadikan komoditas gaharu sebagai penggerak perekonomian lokal dalam membantu mengentaskan kemiskinan di NTB, diperlukan strategi pembangunan secara simultan dan konsisten, mulai dari strategi membangun daya tarik, daya tahan dan daya saing. Strategi membangun daya tarik dapat dilakukan dengan cara: 1) menjamin stabilitas keamanan bagi masyarakat, melalui penegakan hukum secara tegas dan konsisten; sehingga masyarakat merasa aman untuk melakukan usaha; 2) memberikan kemudahan bagi masyarakat miskin untuk mengkases lahan yang masih menjadi milik negara melalui program transmigrasi local, diikuti oleh pembangunan infrastruktur publik, pemberian bantuan bibit gaharu secara gratis yang diikuti dengan pendampingan dan pembinaan kepada masyarakat miskin ke daerah-

daerah yang masih jarang penduduknya dan potensial untuk pengembangan komoditas pertanian, termasuk tanaman gaharu; dan c) melakukan promosi keunggulan komoditas gaharu lokal NTB melalui seminar, lokakarya atau lainnya di tingkat regional, nasional dan international.

Untuk membangun daya tahan agar masyarakat mampu menghadapi tekanan ekonomi dan non ekonomi dalam pengusahaan komoditas gaharu, dapat dilakukan dengan cara: a) sistem usahatani yang diterapkan harus berpola campuran, sehingga ada yang dapat dipanen setiap saat untuk menjamin kehidupan masyarakat bila terjadi gejolak dalam pengusahaan gaharu; b) mendorong pengusahaan dan penggunaan peralatan produk lokal untuk menciptakan efek ganda (*multiplayer effect*) terhadap penyerapan tenaga kerja lokal; c) menggiatkan pengusahaan agroindustri (transformasi berbagai produk gaharu) untuk menjadi berbagai produk siap pakai yang dibutuhkan pasar lokal, regional atau international; d) membuka akses seluas-luasnya kepada petani dan para pihak sehingga tidak mengalami kesulitan memperoleh tanah, modal, informasi teknologi dan informasi pasar input dan output; e) mengembangkan modal sosial melalui lembaga-lembaga sosial dan keagamaan agar tercipta jaringan kerja (*networks*) dengan prinsip saling tolong menolong, saling menghargai dan saling mempercayai di antara para pelaku bisnis gaharu; dan f) membentuk forum komunikasi para pihak yang terlibat dalam pengusahaan gaharu, sehingga tidak ada pihak yang merasa atau dirugikan dalam pengusahaan gaharu tersebut.

Selanjutnya untuk membangun daya saing produk gaharu lokal agar mampu berkompetisi dengan produk dari luar, maka strategi pembangunan yang perlu dilakukan adalah: a) memberdayakan dan memperkuat kelembagaan petani (Kelompok tani, Kelompok Usaha Bersama atau Keperasi dll) agar dapat berfungsi secara optimal dalam rangka meningkatkan produktivitas dan efisiensi pengusahaan gaharu; b) membangun pola pengusahaan gaharu yang dapat menjamin kuantitas, kualitas dan kontinuitas produksi secara berkelanjutan dan terkendali untuk mempertahankan harga dan permintaan pasar; c) menggiatkan usaha penanganan pasca panen, sortasi, grading dan pemasaran gubal gaharu dan produk ikutannya serta produk olahannya untuk meningkatkan nilai tambah, citra dan daya saing bila berhadapan dengan produk sejenis dari luar; d) mengembangkan lembaga penjamin citra dan mutu gaharu lokal NTB; dan e) membangun jaringan kemitraan dan pemasaran yang sinergi atau saling

menguntungkan antara para pihak (*stakeholders*) yang terlibat dalam pengusahaan gaharu, mulai dari tingkat lokal, regional, nasional dan internasional.

SUMMARY

Agarwood (Gaharu) is non timber forest commodity that has high economic value which always increase every year, because the need of this commodity tend to increase as the improvement of community welfare. NTB as an agarwood producing region and as the inventor of technology to trigger agarwood formation has to take advantage of this economic opportunity.

The long term objective of this research is to develop value chain of agarwood commodity of local NTB so that it can plays an important role in triggering local economic in providing sustainable job opportunity to the community, which in turn could elevate the poverty in NTB.

The methodology employed in this research is value chain method, which adopted several processes and methods to collect and analyze data, and to design the development strategy of the commodity. The research will be undertaken for 3 years, with the first year research is conducted up to data analyzing. Data collecting in the first year was undertaken by combining several research techniques running together, including: desk study (reviewing references/publications), field observation, in depth interview with key informants (stakeholders), virtual survey through internet focus group discussion (FGD), and panel discussion. Data are analyzed descriptively of quantitative, qualitative and semi quantitative data, which are then continued with SWOT analysis. The results of analysis were then used as basis to formulate strategy development of value chain and developing the attractiveness, resistance, and competitiveness of the agarwood commodity.

Based on SWOT analysis, the business of agarwood commodity in NTB has strength, weakness, opportunity and threat. The main strength of this commodity is that it is an indigenous plant of NTB, as a pioneer in seedling, culturing, and triggering agarwood formation; wide dry land areas for developing this commodity (around 745 thousand hectares). However, developing this commodity has also several weakness, including a long investing period (at least 8 years), while the condition of community economic is poor; and technology for triggering agarwood formation is not yet proven

to be feasible technically, economically and environmentally in the field (since none of the result of this technique has been harvested), and the knowledge of the community (farmers) in handling post harvest and product transformation and marketing of agarwood is very limited.

Other than those internal strengths and weaknesses, agarwood development in NTB has also several opportunities and threats externally. The main opportunities including the demand and price of agarwood increase, because of the lack of forest agarwood and the finding that agarwood has several uses for the life of human beings. In another hand, the most serious threats of developing agarwood in NTB is that the market of this commodity depends on export market, the high capital competitors from other regions and countries, the existence of commodity competitors that has high economic values, and the existence of alternative methods of agarwood formation and the production of fake agarwood that threatening the brand mark and quality of NTB agarwood.

Based on the result of SWOT analysis above, the value chain of developing agarwood that need priority is value chain of technologies for triggering the formation of agarwood that are effective and efficient, that are feasible technically and economically, value chain of post harvest handling and product transformation and marketing so that it is not only known and mastered by traders/buyers but also by farmers that the price gap received by both is not too wide.

In order to make agarwood commodity as an engine for local economic in helping elevate the poverty in NTB, simultaneously and consistently development strategies are needed, starting from strategy in developing attractiveness by: 1) guaranteeing the safety stability for the community, through employment of consistent laws and orders so that the community will feel safe in doing business; 2) giving the easiness for poor people to access land belonging to the country through local transmigration, followed by building public infrastructures, giving free agarwood seedlings, followed by supervising to the poor people in the areas that have few people and have the potency to develop agricultural commodities, including agarwood plant; and 3) undertaking promotion about the superiority of local agarwood commodity in NTB through seminar and workshops at regional, national and international levels.

To develop resistance so that the community will be able to face economic and non economic pressures in agarwood business, can be conducted: a) farming system undertaken is mixed cropping, so that some commodities could be harvested at different times of year to guarantee the livelihood of the community when the disturbance happen in agarwood business; b) supporting the business and the use of local produced tools to create *multiplayer effect* on absorbing the local labours; c) improving agroindustry business (transforming several agarwood products) to several ready use products needed by local, regional or international markets; d) opening access widely to farmers and stakeholders so that they will not face difficulty in gaining technological information, and information on input and output markets; e) developing social capital through social and religious institutions, so that it creates *networks* with the principle of helping each others, worthing and believing each others among stakeholders of agarwood business; and f) forming communication forum stakeholders involving in agarwood business, so that no one feel disadvantages in agarwood business.

In order to develop attractiveness of local agarwood products to be able to compete with products from outside, development strategies that need to be undertaken including: a) empowering and strengthening farmer institutions (farmer groups, small business group or cooperation etc.) so that they can operate optimally in order to improve productivity and efficiency of agarwood business; b) developing agarwood business pattern that capable of guaranteeing the quantity, quality and continuity of production sustainably and controlably to maintain price and market demand; c) activating the efforts of post harvest handling, sorting, grading and marketing agarwood and its by products as well as its processing products in order to increase value added, branding, and competitiveness with the same product from outside; d) developing institution for branding and quality insurance of local agarwood of NTB; and e) developing the network of mutual partnership and marketing sinergicly among stakeholders involving in agarwood business in the level of local, regional, national and international.

PRAKATA

Tantangan pembangunan di Provinsi NTB adalah masih tingginya tingkat kemiskinan penduduk. Sementara Indonesia telah menyepakati tujuan pembangunan milenium (*Millenium Development Goals /MDGs*) untuk menurunkan proporsi penduduk miskin pada tahun 2015 menjadi separuh dari kondisi tahun 1990. Penelitian ini mencoba untuk mencari alternatif membantu penurunan angka kemiskinan ini melalui pengembangan rantai nilai gaharu sebagai komoditas ekspor yang bernilai ekonomi tinggi.

Penelitian ini dapat dilakukan berkat adanya bantuan dana dari Direktorat Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional melalui hibah kompetitif penelitian sesuai prioritas nasional batch II. Oleh karena itu pada kesempatan ini kami Tim Peneliti mengucapkan terima kasih. Begitu juga kepada semua pihak yang telah ikut membantu dan memperlancar kegiatan ini kami sampaikan terima kasih.

Semoga penelitian ini dapat bermanfaat dan dapat dilanjutkan pada tahap penelitian berikutnya sehingga hasilnya lebih bermanfaat untuk pembangunan dan pengembangan ilmu pengetahuan.

Mataram, Nopember 2009

Tim Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN DAN SUMMARY.....	iii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Urgensi Penelitian	2
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1. Konsep Dasar Ranrai Nilai.....	5
2.2. Kerangka Strategi Pengembangan Rantai Nilai.....	7
2.3. Hasil Yang Sudah Dicapai.....	9
2.4. Studi Pendahuluan Yang Sudah Dilakukan	12
III. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN.....	17
3.1. Tujuan Penelitian.....	17
3.2. Manfaat Penelitian.....	17
IV. METODE PENELITIAN.....	19
4.1. Mewacana dan Membingkai Penelitian	19
4.2. Pemindaian (scanning).....	20
4.3. Penyigian.....	21
4.4. Analisis Data.....	22
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	25
5.1. Keadaan Alam NTB.....	25
5.2. Keadaan Penduduk NTB.....	30
5.3. Keadaan Infrastruktur NTB.....	33
5.4. Pengusahaan dan Rantai Nilai Komoditas Gaharu NTB.....	34
5.5. Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Rantai Nilai Gaharu.....	58
5.6. Strategi Membangun Daya Tarik, Daya Tahan dan Daya Saing Komoditas Gaharu.....	68

VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	74
6.1. Kesimpulan.....	74
6.2. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	80

DAFTAR TABEL

	halaman
Tabel 1. Jumlah Tanaman Gaharu Berdasarkan Tinggi dan Diameter Batang di Pusat Pengembangan Gaharu di Desa Senaru, Tahun 2007.....	10
Tabel 2. Persyaratan Mutu Gubal Gaharu.....	14
Tabel 3. Persyaratan Mutu Kemedangan.....	14
Tabel 4. Persyaratan Mutu Abu Gaharu.....	14
Tabel 5. Tahapan-Tahapan Penelitian, Metode/Instrumen Yang Dipergunakan Dan Hasil Yang Diharapkan.....	26
Tabel 6. Luas Wilayah Provinsi NTB Berdasarkan Ketinggian Tempat dari Permukaan Laut.....	27
Tabel 7. Keadaan Cuaca Bulana di Provinsi Nusa Tenggara Barat, Tahun 2007..	28
Tabel 8. Penggunaan Lahan di Provinsi Nusa Tenggara Barat, Tahun 2007.....	28
Tabel 9. Kondisi Geografi, Biofisik dan Kesesuaian Lahan di Sekitar Kawasan Hutan Gunung Rinjani Pulau Lombok.....	29
Tabel 10. Luas Wilayah, Jumlah dan Kepadatan Penduduk Nusa Tenggara Barat, 2007.....	30
Tabel 11. Perkembangan Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja dan Tingkat Kesempatan Kerja Penduduk Nusa Tenggara Barat, 2004-200.....	31
Tabel 12. Perkembangan Jumlah dan Persentase Penduduk Miskin di Provinsi Nusa Tenggara Barat, 2006-2007.....	32
Tabel 13. Jumlah Prasarana Perhubungan Berupa Terminal, Pelabuhan laut dan Bandar Udara di Provinsi NTB, sampai tahun 2007.....	33
Tabel 14. Matrik Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Rantai Nilai Gaharu.....	59
Tabel 15. Matrik Strategi Membangun Daya Tarik, Daya Tahan dan Daya Saing Komoditas Gaharu di NTB	69

DAFTAR GAMBAR

	halaman
Gamabr 1. Konsep Dasar Rantai Nilai (diadopsi dari Dendi dkk, 2006).....	5
Gambar 2. Matrik Kerangka Umum Pengembangan Rantai Nilai Komoditas Gaharu (diadopsi dari Dendi dkk, 2004).....	9
Gambar 3. Matrik Rantai Nilai Pengusahaan Gaharu di Nusa Tenggara Barat.....	35
Gambar 4. Umur Bibit Gaharu Sampai Siap Ditanam.....	39
Gambar 5. Kombinasi Tanaman Gaharu dengan Tanaman Lain	42
Gambar 5. Teknik Penggubalan Gaharu.....	44
Gambar 6. Proses Panen dan Pasca Panen gaharu Sistem Tebang (Panen Habis)..	48
Gambar 7. Hasil Penelitian Proses Panen dan Pasca Panen Sistem Panen Pilih.....	48
Gambar 8. Bagian Proses Pembuatan Gubal Gaharu Palsu.....	52
Gambar 9. Rantai Pemasaran Gubal Gaharu Asal NTB. 2009.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

	halaman
Lampiran 1. Daftar data/informasi yang dikumpulkan melalui informan kunci.....	82
Lampiran 2. Daftar Personalia Tenaga Peneliti	85