

## **ABSTRACT**

*The sale price of timber owned by Perhutani still low only 60 % of the market price. Consequently potential lost suffered by Perhutani more than Rp 1 Triliun annually. The enhancement of selling price to reduce the potential lost becomes a priority of policy in attempt to increase Perhutani's revenues in particular and state's revenues in general. One of the way of enhancing the selling price by implementing timber auction through KPKNL Surakarta. The implementation of timber auction can hopefully create a competition and increase the better price of timber auction than its limit price. Thus, it needs to conduct an in-depth analysis on the factors that have influence on the price of timber auction.*

*This research is an analysis on the influence the independent variable, namely limit price, timber volume, types of timber, and location, on the dependent variable that is the price of timber auction owned Perhutani through KPKNL Surakarta. This research is important because the increasing of the price of timber auction were relatively low and the success of auction will enhance the sale price of timber and increase the revenues of Perhutani.*

*The data which researched is tract of timber that sold in Risalah Lelang at KPKNL Surakarta from July 2009 to June 2010 with a sample of 400 transactions. The data was analyzed by using a statistical method with multiple linear regression model.*

*The findings of research showed that limit price, timber volume, types of timber, and location simultaneously have influence on the price of timber auction. Partially, limit price, timber volume, and types of timber have a possitive, significant influence on the price of timber auctio. Whereas the location has no signifcant influence.*

*Keywords : the price of timber volume, limit price, timber volume, types of timber, location.*

## ABSTRAK

Harga jual kayu jati Perhutani masih rendah hanya 60 % dari harga pasar. Sehingga *potential lost* yang harus ditanggung sebesar lebih Rp 1 Triliun per tahun. Perbaikan harga jual untuk menekan *potential lost* menjadi prioritas kebijakan dalam rangka peningkatan pendapatan Perhutani khususnya dan penerimaan negara pada umumnya. Salah satu cara untuk memperbaiki harga jual adalah dengan pelaksanaan lelang kayu melalui KPKNL Suakarta. Pelaksanaan lelang kayu tersebut diharapkan dapat menciptakan persaingan dan meningkatkan harga lelang yang lebih tinggi dari harga limitnya, namun kenyataannya tidak demikian. Harga lelang kayu akhir hanya lebih sedikit dari harga limitnya. Jadi perlu dilakukan analisis yang mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi harga lelang kayu jati.

Penelitian ini merupakan analisis tentang pengaruh variabel independen yaitu harga limit, volume kayu, jenis kayu, dan lokasi dengan variabel dependen yaitu harga lelang kayu jati milik Perhutani melalui KPKNL Surakarta. Penelitian ini penting dilakukan karena peningkatan harga lelang kayu jati di KPKNL Surakarta relatif rendah dan keberhasilan lelang akan memperbaiki harga jual jati dan meningkatkan pendapatan Perhutani.

Data yang diteliti berupa kapling kayu jati yang terjual dalam Risalah Lelang kayu di KPKNL Surakarta dari bulan Juli 2009 sampai dengan Juni 2010 dengan sampel sebanyak 400 transaksi. Data-data dianalisis menggunakan metode statistik dengan model regresi linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan harga limit, volume kayu, jenis kayu, dan lokasi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap harga lelang kayu jati. Secara parsial, harga limit, volume kayu, dan jenis kayu berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga lelang kayu jati, sedangkan lokasi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga lelang kayu jati.

Kata kunci : Harga lelang kayu jati, harga limit, volume kayu, jenis kayu, lokasi.