

INTISARI

EVALUASI KINERJA TEMPAT PENJUALAN KAYU (TPn) (STUDI KASUS TPn KARANG JATI KPH SEMARANG)

Oleh :

Dela Puspitasari¹

Ronggo Sadono²

Tempat Penimbunan Kayu dan Tempat Penjualan Kayu (TPK dan TPn) merupakan ujung tombak penjualan kayu dalam pengelolaan perusahaan hutan yang multi aspek. TPK/TPn juga memiliki berbagai fungsi dan peran yang vital dalam Perum Perhutani. Kinerja atau seberapa baik perusahaan/organisasi melakukan pekerjaannya, perlu untuk selalu ditingkatkan dengan memperbaiki aspek-aspek lemah perusahaan/organisasi tersebut. Dengan demikian, penelitian tentang evaluasi kinerja TPn merupakan hal yang penting. Melalui evaluasi ini, selain dapat diketahui bagaimana kinerja suatu TPn, juga diharapkan akan didapatkan masukan balik (*feedback*) untuk perbaikan pelaksanaan pengelolaan perusahaan hutan khususnya di TPK/TPn.

Penelitian dilakukan di TPn Karang Jati, KPH Semarang, Kabupaten Semarang, Propinsi Jawa Tengah pada bulan Juli – Agustus 2005. Evaluasi kinerja difokuskan pada kinerja pengorganisasian, dilakukan dengan metode Analisis Multi Kriteria (AMK) dengan mengolah data primer dan sekunder yang didapatkan dari studi pustaka maupun studi lapangan. AMK adalah perangkat pengambilan keputusan yang dikembangkan untuk masalah-masalah kompleks multi kriteria yang mencakup aspek kualitatif dan atau kuantitatif dalam proses pengambilan keputusan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja TPn Karang Jati cenderung bagus. Sedangkan umpan balik yang dihasilkan adalah bahwa untuk meningkatkan kinerja TPn Karang Jati dapat dilakukan upaya-upaya pembenahan beberapa aspek, di antaranya adalah prosedur pelimpahan wewenang, pelaksanaan pekerjaan di tiap struktur dan kejelasan struktur organisasi.

Kata kunci : kinerja, Tempat Penjualan Kayu (TPn), analisis multi kriteria

¹ Mahasiswa Jurusan Manajemen Hutan, Fakultas Kehutanan, Universitas Gadjah Mada
NIM 00/140191 /KT/04645

² Dosen Fakultas Kehutanan Universitas Gadjah Mada