

Lampiran 1: Data Wawancara Informan

Berikut peneliti lampirkan susunan pertanyaan wawancara

Key person	Pertanyaan Wawancara	Hasil Wawancara	Rangkuman
M. Choiron, Direktur Perusahaan, Informan 1	Menurut pandangan saudara, UD. Perdana Timber ini perusahaan yang seperti apa?	<i>“Kalo pandangan saya terhadap perusahaan saya sendiri ya dibilang dari mulai nol sampai sekarang ini selalu meningkat mas. mulai zaman jepang sampai sekarang, diluaran itu kan selalu dibilang kayu habis, penebangan liar, Nah sebetulnya itu gaada mas, salah. Jadi prospek kedepan, kayu tetap jalan dan saya selalu optimis karena lahan Indonesia ini tidak akan habis mas, ratusan tahun itu gaakan habis”</i>	-Dari awal sampai sekarang, segala aspek perusahaan selalu meningkat. -Produksi kayu prospek bertahan lama.
	Menurut saudara, bagaimana kegiatan operasional perusahaan yang berlangsung selama ini? apakah sudah baik? atau ada yang belum terealisasikan atau bagaimana?	<i>“Alhamdulillah baik mas, manajemen kita selalu baik dan selalu balance. Kalau kita dapat uang akan kita ya selalu kita masukkan ke posisinya mas, jadi insyaallah aman”.</i>	-Baik dan balance. Semua dicatat dan didokumentasikan dengan jelas.
	Menurut saudara, apa kekuatan yang dimiliki UD. Perdana Timber, sehingga mampu menghadapi persaingan yang ketat saat ini?	<i>“Skill mas, Skill mengenai mulai dari pengalaman penebangan, dari perhitungan, lalu penguasaan mesin, pelayanan jasa produksi, juga kualitas yang kita produksi untuk buyer itu harus berstandar nasional mas”.</i>	-Kualitas produk berstandar nasional. -SDM terlatih

	<p>Apakah ada sebuah kekuatan yang menurut saudara diperlukan, tetapi sampai sekarang belum terealisasi di perusahaan?</p>	<p><i>“Kalo kekuatan itu tidak ada mas, misalkan katakanlah dari modal (Faktor internal), nah dari modal sendiri ini kita mengumpulkan sudah beberapa tahun itu sudah menjadi kekuatan, Cuma kalau masalah kekuatan di market (Faktor eksternal) atau menghadapi persaingan kita gapernah rugi. Kita fine-fine aja”</i></p>	<p>Hal tentang pasar dan persaingan semua baik-baik saja.</p>
	<p>Menurut saudara, apa peluang yang dimiliki perusahaan ini?</p>	<p><i>“Saya ini kebetulan memang kan dulunya mulai dari nol, jadi peluang yang saya miliki di perusahaan saya ini ya sudah sesuai market/pasar, kita terima semua gapernah kita tolak (pesanan), kecuali mesin yang tidak kita punyai seperti mesin pembelah, mesin pengering, Tapi kalau kita mesin yang ada yang kita harus terima”.</i></p>	<p>Penjualan yang telah sesuai dengan pasar/market.</p>
	<p>Menurut saudara, aspirasi yang seperti apa yang perlu untuk diwujudkan?</p>	<p><i>“Ada mas, saya ini melihat Indonesia ini sangat subur serba ada. Jadi kedepan saya katakan tadi nanti setelah kejadian alam seperti covid-19, lalu perang ukraina-rusia ini sudah mereda, saya ingin pasar ini kembali seperti beberapa tahun lalu sebelum covid dan perang ini”.</i></p>	<p>Mengembalikan kondisi pasar seperti sebelum masa pandemi covid-19.</p>

	<p>Baik material maupun immaterial, menurut saudara, hasil seperti apa yang sudah didapat oleh perusahaan hingga saat ini?</p>	<p><i>“Banyak mas. Jadi perusahaan yang sekarang kita tempati ini ya merupakan hasil dari pekerjaan ini, terus dari yang lain-lain ya contohnya seperti bisa menyekolahkan anak, menggaji karyawan dan keluarga mereka, bahkan ada yang kerja disini dari belum punya rumah sampai punya rumah mas, macam-macam lah mas alhamdulillah. Sebetulnya hal-hal yang sudah saya sebutkan tadi terwujud, tapi memang untuk target tergantung gelombang mas, alam. Jadi karena kayu ini bukan kebutuhan pokok seperti nasi, jadi mengikuti siklus, jadi ada kalanya kayu itu naik turun sesuai musimnya mas.</i></p>	<p>Semua fasilitas perusahaan yang sekarang adalah hasil dari jerih payah.</p>
	<p>Dari skala 1/10, berapa tingkat kepercayaan diri bapak terhadap UD. Perdana Timber untuk menghadapi persaingan bisnis ekspor kayu yang menurut data persaingannya meningkat setiap tahun?</p>	<p><i>“10 mas, saya selalu optimis karena kayu ini benar benar dibidang saya. Jadi manakala sekarang perusahaan pabrik kayu menurut data 90% tutup mas. Karena kita mulai dari nol dan skill kita juga mumpuni dan luas, estimasi juga akurat, jadi saya selalu optimis”</i></p>	<p>Memberikan nilai 10/10 dan sangat optimis dalam menghadapi persaingan bisnis.</p>
<p>Nur Habiba, Kepala Keuangan, Informan 2</p>	<p>Menurut pandangan saudara, UD. Perdana Timber ini perusahaan yang seperti apa?</p>	<p><i>“UD. Perdana Timber inikan lebih ke jasa. Karena kalo untuk yang ekspor lebih ke suami ya. Disini jadi sekadar jasa produksi kayunya saja”</i></p>	<p>UD. Perdana Timber merupakan sebuah jasa produksi, lokal maupun ekspor.</p>

	<p>Menurut saudara, bagaimana kegiatan operasional perusahaan yang berlangsung selama ini? apakah sudah baik? atau ada yang belum terealisasikan atau bagaimana?</p>	<p><i>“Sebenarnya saya lebih ke jasa, ntah dari suami saya sendiri atau dari luar ya, Cuma saya sebenarnya lebih ke anak-anak (karyawan) si, karena kan kalau jasa ada kayu ya kita kerja, kalo gaada ya enggak. Jadi karyawan saya kan borongan, jadi saya kasihan ke karyawan kalau diliburkan. Trus belum lagi masalah undang-undang kan berbeda beda, jadi kena ke operasionalnya”</i></p>	<p>Lebih ke karyawan (karena borongan), karena jasa produksi jika tidak ada pesanan akan diliburkan.</p>
	<p>Menurut saudara, apa kekuatan yang dimiliki UD. Perdana Timber, sehingga mampu menghadapi persaingan yang ketat saat ini?</p>	<p><i>“Karena yang pegang sudah berpengalaman ya mas, mulai dari pak pak choiron, pak romli, bahkan anak-anak (karyawan), jadi ya insyaallah gaakan kecewa, bisa mengolah lah dari skillnya, dijamin.</i></p>	<p>-Skill SDM yang berpengalaman. (manajemen/produksi).</p>
	<p>Apakah ada sebuah kekuatan yang menurut saudara diperlukan, tetapi sampai sekarang belum terealisasikan di perusahaan?</p>	<p><i>“Saya kedepannya ingin punya produk jadi si mas”</i></p>	<p>Mencoba produk dan pasar baru</p>
	<p>Menurut saudara, apa peluang yang dimiliki perusahaan ini?</p>	<p><i>“Peluang itu kalau sekarang susah mas, karena kan memang kayu itu bahannya sudah menyempit kan, jadi susah. Saya malah kalau kayu itu peluangnya lebih ke limbahnya, sama mungkin terjun langsung ke user, jadi langsung ke proyek-proyek”</i></p>	<p>Limbah kayu yang dapat diproses kembali (produk daur ulang/dijual).</p>
	<p>Menurut saudara,</p>	<p><i>“Saya si pengennya</i></p>	<p>-Menambah jenis</p>

	aspirasi yang seperti apa yang perlu untuk diwujudkan?	<i>selain melayani bahan setengah jadi, saya pengen memproduksi barang jadi gitulah, lalu dijual seperti meubel”</i>	produk. -Mencoba pasar baru (meubel).
	Baik material maupun immaterial, menurut saudara, hasil seperti apa yang sudah didapat oleh perusahaan hingga saat ini?	<i>“Secara penjualan sendiri sebenarnya malah turun mas, karena covid dan perang gitu. Tapi kalau hasil yang sudah kita capai ya yang sampean lihat di perusahaan ini, hasil kerja keras kita selama 10 tahun ya ini”</i>	Semua fasilitas perusahaan yang sekarang adalah hasil dari jerih payah.
	Dari skala 1/10, berapa tingkat kepercayaan diri bapak terhadap UD. Perdana Timber untuk menghadapi persaingan bisnis ekspor kayu yang menurut data persaingannya meningkat setiap tahun?	<i>“10 mas, kalau sampean lihat pabrik-pabrik yang lain, apalagi yang besar-besar, ya udah pada kukut (bangkrut), semua menghadap kesini dulu mas. Malah karyawan pabrik besar-besar itu belajarnya ke kami mas, dikirim perusahaan mereka buat studi”</i>	Memberikan 10/10 dan sangat optimis akan persaingan bisnis
M. Romli, Divisi Produksi, Informan 3	Menurut pandangan saudara, UD. Perdana Timber ini perusahaan yang seperti apa?	<i>“Perusahaan ini potensinya untuk ekspor ke asia, itu yang utama”.</i>	Sebuah perusahaan yang ekspor ke Asia
	Menurut saudara, bagaimana kegiatan operasional perusahaan yang berlangsung selama ini? apakah sudah baik? atau ada yang belum terealisasikan atau bagaimana?	<i>“Kondisi saat ini kurang baik, dalam arti pasar ekspor negara lain dalam kondisi yang kurang stabil. Hampir 1 tahun ini terjadi penurunan yang sangat drastis bahkan Cuma melayani lokal, jadi gaada aktivitas ekspor yang besar seperti tahun-tahun kmarin.”</i>	Kondisi kurang baik (penjualan) dikarenakan pasa ekspor negara lain dalam kondisi kurang stabil.
	Menurut saudara, apa	<i>“Kekuatannya dari sisi</i>	-Kualitas Produk




	kekuatan yang dimiliki UD. Perdana Timber, sehingga mampu menghadapi persaingan yang ketat saat ini?	<i>kualitas, kapasitas (kuantitas).”</i>	-Kapasitas/kuantitas Produk
	Apakah ada sebuah kekuatan yang menurut saudara diperlukan, tetapi sampai sekarang belum terealisasikan di perusahaan?	<i>“Regulasi mas, regulasi dari pemerintah itu sangat berpotensi, kita sebagai eksportir seringkali terbebani oleh birokrasi yang sangat kurang elega. Bagi perusahaan kecil seperti kami, tapi untuk perusahaan besar ya terjadi perbedaan dalam arti kalau mereka perusahaan besar dengan birokrasi seperti ini, mereka nyaman, tapi untuk perusahaan kecil sebaliknya”</i>	-Regulasi -Surat-surat perusahaan
	Menurut saudara, apa peluang yang dimiliki perusahaan ini?	<i>“Penjualan kita kan ekspor ya, itu berpengaruh pada ekonomi global. Jadi negara-negara tetangga saat ini mengalami stagnan dalam properti, jadi tidak ada perkembangan properti di Australia, Korea. Korea yang sekarang lagi kita jajaik juga ternyata mengalami penurunan importir bagi mereka sehingga stagnan. Kalau kita bicara ekspor, dari sisi perputaran modal itu lebih cepat. Jadi peluang ekspor nya itu tergantung ekonomi global.”</i>	Meningkatkan ekonomi global lewat ekspor
	Menurut saudara, aspirasi yang seperti	<i>“Cuma kembali lagi ke birokrasi mas.</i>	Birokrasi

	apa yang perlu untuk diwujudkan?	<i>Kuncinya itu di birokrasi, cuman itu aja, perizinan dipermudah.”</i>	
	Baik material maupun immaterial, menurut saudara, hasil seperti apa yang sudah didapat oleh perusahaan hingga saat ini?	<i>“Hasil yang telah kita capai ya alhamdulillah kita bisa bertahan, orang-orang yang ada disini masih eksis, eksis dalam arti untuk bertahan.”</i>	Perusahaan yang terbilang eksis di Gresik
	Dari skala 1/10, berapa tingkat kepercayaan diri bapak terhadap UD. Perdana Timber untuk menghadapi persaingan bisnis ekspor kayu yang menurut data persaingannya meningkat setiap tahun?	<i>“9/10 mas, karena selama ini kita pernah menerobos pasar Australia pada saat tahun 2013 akhir. Waktu itu pasar Australia dengan ketentuan yang beda, kita tawarkan dan diserap dengan banyak. Dalam arti waktu itu kuantiti sangat loss pada saat itu, sehingga dibuat sebagai contoh untuk persahaan di Gresik dan Surabaya, semua mengikuti perusahaan ini.”</i>	Memberikan 9/10 dan optimis.
Alief Gymnastiar, Karyawan, Informan 4	Menurut pandangan saudara, UD. Perdana Timber ini perusahaan yang seperti apa?	<i>“perusahaan di bidang industri perkayuan yang melakukan ekport bahan” setengah jadi untuk menyuply perusahaan yg ada di luar negri contoh korea australia”</i>	Sebuah perusahaan ekspor di bidang kayu
	Menurut saudara, bagaimana kegiatan operasional perusahaan yang berlangsung selama ini? apakah sudah baik? atau ada yang belum terealisasikan atau bagaimana?	<i>“untuk operasional di pabrik ini selama ini lumayan lancar cuman yg terkendala sekarang minimnya PO dikarenakan untuk harga log(bahan kayu) sekarang naik drastis maka dari itu terkadang kegiatan operasional di pabrik ini di liburkan,menurut</i>	Lumayan lancar, hanya sedikit terkendala pada harga log kayu yang naik membuat penjualan menurun.

		<i>pribadi saya untuk sekarang tidak ada</i>	
	Menurut saudara, apa kekuatan yang dimiliki UD. Perdana Timber, sehingga mampu menghadapi persaingan yang ketat saat ini?	<i>“untuk kekuatan di perusahaan ini sekarang kita lebih unggul dalam kualitas produk yg baik dan sistem pengiriman/produksi yg sangat cepat”</i>	-Kualitas produk -Kuantitas produk
	Apakah ada sebuah kekuatan yang menurut saudara diperlukan, tetapi sampai sekarang belum terealisasikan di perusahaan?	<i>“kekuatan dalam di perusahaan ini menurut saya jika orang” penting dalam perusahaan ini satu frekuensi/jarang miss komunikasi dalam perusahaan ini pasti perusahaan ini akan lebih kuat dan dalam fakto penjualan dan operasional akan berkembang pesat”</i>	-Semua SDM sudah kompak dan cekatan.
	Menurut saudara, apa peluang yang dimiliki perusahaan ini?	<i>“untuk itu di perusahaan ini kita lebih unggul dalam produksi dan kualitas produk yg tinggi, untuk kerja sama kita sering melakukan join ekport contoh nya kita ada sisa kayu bekas ekport kemarin yg tidak terpakai lalu kita di tawarin oleh pabrik si A untuk melakukan join ekport dikarenakan pabrik si A butuh bahan eksport untuk memenuhi stock ekport tersebut, agar pabrik ini tetap eksis dalam perusahaan perkayuan yg ada di gresik, jadi seperti itu jenis kerja sama yg saat ini yg saya ketahui di pabrik ini”</i>	Kurang lebih sama dengan Penjelasan Ibu Nur Habiba, yaitu tentang pemanfaatan limbah kayu
	Menurut saudara, aspirasi yang seperti	<i>angan angan saya pabrik ini bisa lebih</i>	Ingin perusahaan lebih eksis dan terkenal di

	<p>apa yang perlu untuk diwujudkan?</p>	<p><i>eksis lagi kalo bisa lebih dari pt jatisari yg ada di mayjensungkono memiliki lahan yg besar dan mesin" produksi yg banyak lalu kalo bisa kita sebulan ekspor sebanyak 8kontainer"</i></p>	<p>Gresik</p>
	<p>Baik material maupun immaterial, menurut saudara, hasil seperti apa yang sudah didapat oleh perusahaan hingga saat ini?</p>	<p><i>"hasil yg sudah terwujud saat ini, pabrik ini yg dulu nya masih punya pabrik 1 untuk sekarang sudah ada 2 pabrik di bidang masing" ada pabrik produksi dan pabrik packing dan dulunya ekport nya hanya bisa sebulan 2kontainer sekarang alhamdulillah bisa ekspor sebulan 3-5kontainer, untuk yg belum terwujud saat ini yaa itu mas kita belum bisa ekport sebulan 8 kontainer dan tidak memiliki lahan dan mesin yg berkapasitas banyak itu saja mas yg menurut saya ketahui"</i></p>	<p>-Dulu hanya 1 gudang pabrik, sekarang 2 gudang -Semua keadaan dan fasilitas perusahaan yang sekarang merupakan hasil yang dicapai</p>
	<p>Dari skala 1/10, berapa tingkat kepercayaan diri bapak terhadap UD. Perdana Timber untuk menghadapi persaingan bisnis ekspor kayu yang menurut data persaingannya meningkat setiap tahun?</p>	<p><i>"insyaallah kalo kita konsisten terus kita bisa mencapai hasil tersebut, 8,9 mas untuk tingkat percaya saya pada perusahaan ini"</i></p>	<p>Menilai skala 8,9/10 untuk optimis menghadapi persaingan bisnis.</p>

Lampiran 2: Dokumentasi Penelitian

<p>Material Barang Mentah Produksi</p>			
<p>Saat wawancara dengan Pak Romli</p>			
<p>Penghitungan Produk dan Quality Control</p>			
<p>Produk yang sudah di-packing</p>			
<p>Foto Pak Choiron</p>			

<p>Foto Bu Nur Habiba</p>	 A portrait of a woman wearing a dark blue hijab and a dark blue long-sleeved top with a gold and white patterned detail on the shoulder. She is sitting at a wooden table with her hands clasped in front of her.
<p>Pak Chiron dengan Bu Nur Habiba dalam satu foto</p>	 A photograph of two people sitting at a wooden table. On the left is the same woman from the first photo. On the right is a man wearing glasses and a light blue patterned shirt. They are both looking towards the camera.
<p>Foto peneliti dengan Pak chiron dan Bu Nur Habiba</p>	 A photograph of three people sitting at a wooden table. On the left is the man from the second photo. In the middle is the woman from the first photo. On the right is a man with glasses and a dark shirt, who is looking directly at the camera. There are some drinks on the table.

