



Usaha kayu gergajian yang dimiliki Bapak Daeri cukup berkembang terbukti sekitar awal tahun 1990 beliau mampu membeli tempat usahanya tersebut, karena pada awalnya beliau masih menyewa lahan tersebut sebagai tempat usahanya. Bapak Daeri kemudian mulai menata dan mengelola tempat usahanya menjadi lebih baik dari sebelumnya, karena tempat tersebut telah ia miliki sendiri. Periode awal usaha milik Bapak Daeri mengalami kendala terkait dengan SDM. Ketika pesanan tidak terlalu banyak, beliau mampu mengatasi permintaan yang datang. Namun ketika pesanan melimpah, beliau kesulitan memenuhinya sehingga perlu menarik karyawan yang dapat membantunya. Pekerja yang beliau dapatkan pertama kali masih memiliki hubungan kekerabatan dengannya dan tentunya sudah berpengalaman dalam usaha yang sama sehingga pemilik tidak perlu kesulitan lagi dalam melatih pekerjanya.

Tempat usaha yang dimiliki Bapak Daeri terbilang kecil jika dibandingkan dengan usaha-usaha kayu gergajian lainnya yang rata-rata memiliki gudang yang besar dan dapat menampung bahan baku serta persediaan dengan skala besar. Namun lokasinya yang strategis berada di seberang jalan dapat dengan mudah terlihat oleh konsumen sehingga mereka tidak kesulitan dalam menemukan tempat usaha ini. Sejak tahun 1987 hingga saat ini, pencatatan yang dimiliki UD. Tiga Putra masih terbilang sangat sederhana. Beliau hanya memiliki catatan gaji karyawan dan catatan atas transaksi. Bapak Daeri hanya mencatat sesederhana mungkin dan hanya dirinya sendiri yang mengetahui skema atas pencatatan yang Beliau lakukan.

Untuk sistem pembayaran gaji yang diberikan kepada karyawannya dibayarkan per bulan.

Usaha tersebut mengalami kendala pada tahun 2010 ditandai dengan penurunan omset, yang diakibatkan oleh naiknya harga bahan baku dan berkurangnya jumlah pesanan yang diterima, sulitnya pangsa pasar tersebut ditandai dengan banyaknya pesaing usaha di bidang jasa pembuatan daun pintu (gawangan gundul) yang mulai menjamur di wilayah UD. Tiga Putra berdiri. Hingga saat ini UD. Tiga Putra mengalami masalah dalam memaksimalan laba pada produk kayu gergajian yaitu produk kusen ukuran balok 6 x 12 cm, keuntungan yang diharapkan dari penjualan per unit produk adalah 25 % dari harga jualnya. Kenyataannya laba yang didapat dari penjualan per unit produk masih jarang yang menjangkau 25 % dari harga jual produk tersebut. Bahan baku utama yang digunakan oleh Usaha Dagang Tiga Putra didapat dari sebuah perusahaan *supplier* kayu di wilayah Gresik. Kayu yang diambil untuk bahan baku pembuatan produk kayu gergajian yaitu kayu asli dari Kalimantan. Sehingga kualitas produk tersebut tidak diragukan lagi.

Proses produksi dimulai dari pagi hari dibuka pada pukul 08.00 WIB sampai pukul 16.00 WIB. Berbeda jika pesanan daun pintu (gawangan gundul) yang diterima banyak, proses produksi terus dilakukan biasanya hingga malam hari atau lembur. Seiring berjalannya usaha tersebut UD. Tiga Putra terus melakukan perbaikan produk. Pemilik terus mengupayakan perbaikan kualitas dengan mengontrol dan ikut membantu dalam pembuatan



















