

**PERILAKU PENEMUAN INFORMASI DI KALANGAN PELAKU USAHA
FURNITURE KAYU JATI PADA SENTRA PENGHASIL KAYU JATI DI
JAWA TIMUR DAN JAWA TENGAH**

SKRIPSI



Disusun Oleh

Siti Cholisotun Azizah

NIM : 071711633003

**PROGRAM STUDI ILMU INFORMASI DAN PERPUSTAKAAN
DEPARTEMEN INFORMASI DAN PERPUSTAKAAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
Semester Ganjil 2021/2022**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Bagian atau keseluruhan isi Skripsi ini tidak pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademis pada bidang studi dan/atau universitas lain dan tidak pernah dipublikasikan/ditulis oleh individu selain penyusun kecuali bila dituliskan dengan format kutipan (langsung ataupun tidak langsung) dalam isi Skripsi.

Apabila ditemukan bukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Airlangga

Surabaya, 11 Januari 2022

Penulis



Siti Cholisotun Azizah
(NIM. 071711633003)

**PERILAKU PENEMUAN INFORMASI DI KALANGAN PELAKU USAHA
FURNITURE KAYU JATI PADA SENTRA PENGHASIL KAYU JATI DI
JAWA TIMUR DAN JAWA TENGAH**

SKRIPSI

Maksud : sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 Ilmu Informasi
dan Perpustakaan pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas
Airlangga

Disusun Oleh :

Siti Cholisotun Azizah

NIM. 071711633003

PROGRAM STUDI ILMU INFORMASI DAN PERPUSTAKAAN
DEPARTEMEN INFORMASI DAN PERPUSTAKAAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
Semester Ganjil 2021/2022

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku tercinta yang selalu memberikan dukungan berupa semangat dan doa demi kelancaran skripsi ini, serta kepada kakak dan adik - adikku tersayang yang juga selalu mendukung dan memberikan motivasi untukku, tak lupa juga sahabat - sahabatku yang selalu berjuang bersama. Dengan dukungan kalian aku bisa sampai pada titik ini.

Kepada almamater tercinta Ilmu Informasi dan Perpustakaan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Airlangga. Terimakasih telah memberikan banyak ilmu yang bermanfaat.

HALAMAN MOTTO

“Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan”

(Qs: Al-Insyirah, 6)

“TERLAMBAT TAK MENGAPA ASAL SELESAI”

**(Kamu tidak harus menjadi sempurna, kamu hanya perlu menjadi versi terbaik
dari dirimu sendiri)**

**“Pada akhirnya, satu – satunya orang yang dapat kamu andalkan adalah dirimu
sendiri”**

(Wayne Scholtz)

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

**PERILAKU PENEMUAN INFORMASI DI KALANGAN PELAKU USAHA
FURNITURE KAYU JATI PADA SENTRA PENGHASIL KAYU JATI DI
JAWA TIMUR DAN JAWA TENGAH**

Skripsi ini telah memenuhi persyaratan dan disetujui untuk diujikan

Dosen Pembimbing



Dra. Endang Gunarti, M.I.Kom.

NIP . 196405301990022001

HALAMAN PENGESAHAN PANITIA PENGUJI

Skripsi ini telah diujikan dan disahkan dihadapan Komisi Penguji

Program Studi Ilmu Informasi dan Perpustakaan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Airlangga

Pada Hari : Kamis
Tanggal : 20 Januari 2022
Pukul : 08.30 WIB

Komisis Penguji Terdiri Dari :

Ketua Penguji



Yunus Abdul Halim, S.Si., M.Kom.

NIP. 197501232008121002

Anggota 1



Meinia Prasyesti Kurniasari, S.IIP., M.A.

NIP. 198805012016113201

Anggota 2



Dra. Endang Gunarti, M.I.Kom.

NIP. 196405301990022001

ABSTRAK

Perilaku penemuan informasi pelaku usaha furniture kayu jati pada sentra penghasil kayu jati di Jawa Timur dan Jawa Tengah dilatarbelakangi karena adanya kebutuhan informasi yang muncul akibat tuntutan peran kerja dan tugas. Dalam menjalankan usaha furniture kayu jati, pelaku usaha memiliki tiga peran yang dijalankan. Peran tersebut antara lain sebagai manajer operasional, manajer keuangan dan perajin. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran kerja dan tugas dapat mendorong adanya kebutuhan informasi pelaku usaha furniture kayu jati. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui gambaran perilaku penemuan informasi pelaku usaha furniture kayu jati pada sentra penghasil kayu jati di Jawa Timur dan Jawa Tengah. Penelitian ini menggunakan teori perilaku penemuan informasi pada profesional yang dikembangkan oleh Gloria J. Leckie, Karen E. Pettigrew dan Christian Sylvain (1966). Dalam penelitian ini metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Jumlah sampel yang telah memenuhi kriteria adalah sebanyak 60 responden. Penelitian ini dilakukan di beberapa kota penghasil kayu jati di Jawa Timur dan Jawa Tengah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa situasi yang melatarbelakangi adanya kebutuhan informasi adalah karena tuntutan peran dan tugas (81,7%). Selanjutnya informasi yang dibutuhkan pada kegiatan manajemen operasional adalah informasi terkait ide – ide promosi produk hingga ke luar negeri (56,7%), pada manajemen keuangan, informasi yang dibutuhkan adalah pengelolaan keuangan (60%), dan terakhir pada kegiatan produksi oleh perajin informasi yang dibutuhkan adalah tentang desain furniture kayu jati (50%). Sumber informasi terpercaya yang digunakan pelaku usaha furniture kayu jati yaitu diskusi sesama pengusaha dan karyawan (58,3%), sementara sumber informasi yang mudah diakses oleh pelaku usaha furniture kayu jati adalah media internet (81,7%).

Kata Kunci : Penemuan Informasi, Furniture, Kayu Jati

ABSTRACT

Information seeking behavior of teak wood furniture business actors in teak wood producing center in East Java and Central Java is motivated by the information needs that arises due to the demands of work roles and tasks. In managing the teak wood furniture business, business actors have three roles to carry out. These roles include operational managers, financial managers and craftsmen. The purpose of this study was to find out how the work role and tasks of teak wood furniture business actors can encourage of information needs. The second research objective is to describe the information seeking behavior of teak wood furniture business actors at teak producing centers in East Java and Central Java. This study uses the theory of information seeking behavior in professionals developed by Gloria J. Leckie, Karen E. Pettigrew and Christian Sylvain (1996). In this research, the research method used was quantitative with descriptive type and the sampling technique used was purposive sampling. The number of research samples that have met the criteria are 60 respondents. This research was conducted in several teak wood producing cities in East Java and Central Java. The results of this study indicate that the situation behind the information need is due to the demands of roles and tasks (81,7%). Furthermore, the information needed in operational management activities is information related product promotion ideas to overseas (56,7%), on financial management, the information needed is financial management (60%) and finally on production activities by craftsmen the information needed is about teak wood furniture design (50%). The reliable source of information used by teak wood furniture business actors is discussions with fellow entrepreneurs and employees (58,3%), while an easily accessible source of information for teak wood furniture business actors is internet media (81,7%).

Keywords : Information Seeking, Furniture, Teak Wood

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warohmatullaahi Wabarokaatuh

Alhamdulillah rabbil 'alamin, segala puji syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT. Atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perilaku Penemuan Informasi Di Kalangan Pelaku Usaha Furniture Kayu Jati Pada Sentra Penghasil Kayu Jati Di Jawa Timur Dan Jawa Tengah”.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan program studi Ilmu Informasi dan Perpustakaan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Airlangga. Penulisan skripsi ini tentunya tidak dapat terselesaikan dengan baik tanpa bantuan dari beberapa pihak yang terlibat. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada :

1. Ibu Dra. Endang Gunarti, M.I.Kom., selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa meluangkan waktu, tenaga dan pikiran serta dengan sabar dalam memberikan bimbingan, saran, masukan, evaluasi dan motivasi kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Ibu Dr. Tri Susantari, Dra., M.Si. selaku dosen wali yang senantiasa memberikan nasihat, semangat dan motivasi bagi penulis ketika pembimbingan akademik selama proses perkuliahan.
3. Bapak Hendro Margono, S.Sos., M.Sc.,Ph.D., selaku Kepala Departemen yang selalu mendukung, menyemangati dan memotivasi penulis agar selalu melakukan yang terbaik dalam kegiatan akademik dan non-akademik.
4. Kepada teman – teman IIP dan seluruh pihak yang terlibat dalam, proses pengerjaan skripsi ini yang telah meluangkan waktunya dan memberikan bantuan untuk penulisan skripsi ini.

Penulis juga meminta maaf kepada semua pihak, apabila terdapat kesalahan yang diperbuat penulis baik disengaja maupun tidak. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun yang diperlukan untuk proses

perbaikan dan penyempurnaan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan informasi bagi semua pihak yang membacanya.

Surabaya, 11 Januari 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih sebanyak – banyaknya dan apresiasi sedalam – dalamnya kepada :

1. Allah SWT karena atas berkat, rahmat dan ridho-Nya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik, serta Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan yang baik. Sholawat dan salam semoga senantiasa kita limpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.
2. Bapak Gangsar dan Ibuk Sumini, yang selalu memanjatkan do'a, memberikan semangat dan dukungan yang tiada hentinya selama ini. Terima kasih atas kasih sayang dan segala perjuangan yang telah dilakukan agar penulis bisa menempuh pendidikan tinggi dan mendapatkan gelar sarjana. Semoga ini menjadi kebanggaan dan menaikkan derajat keluarga. Dan juga semoga bapak dan ibuk selalu diberikan kesehatan dan keselamatan dunia akhirat Aaammiinn.
3. Mbak Ifa, Adek Vanesa, Adek Adinda. Untuk Mbak Ifa yang selalu mendukungku untuk melakukan apapun, terima kasih telah memberikan dukungan dalam bentuk apapun, semoga kebahagiaan selalu menyertaimu. Dan untuk adek keponakanku Vanesa dan Adinda, semoga Allah senantiasa meridhoi cita – cita dan mimpi kalian nanti.
4. Seluruh dosen – dosen program studi IIP (Bu Endang, Bu Rahma, Bu Tri, Bu Mutia, Bu Mei, Bu Ragil, Pak Hendro, Pak Helmy, Pak Yunus, Pak Imam, Pak Koko, Pak Agus, Pak Fauzan) Pak Yanuar selaku admin prodi. Semoga segala bentuk dukungan dan ilmu yang diberikan untuk anak didiknya selama perkuliahan, mendapat balasan yang berlipat ganda atas jasa – jasa yang diberikan Aaamiinn.
5. Pihak – pihak yang bersedia meluangkan waktunya untuk membantu penulis mengisi kuesioner penelitian. Semoga Allah SWT senantiasa melancarkan rezekinya. Aaammiinn.

6. Murni Ambarwati dan Febianti Eka, sahabat – sahabatku tersayang yang selama kurang lebih 4 tahun terakhir ini yang menemaniku selama masa perkuliahan, yang selalu menghiburku, selalu mendengarkan keluh kesahku dan memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi. Sungguh memiliki sahabat seperti kalian merupakan hal yang aku syukuri dan merupakan hal yang paling menyenangkan dalam hidupku. Semoga kita dapat meraih kesuksesan bersama – sama dimanapun kita berada. Aaaaammminnn.
7. Evi Nur dan Azizah, teman SMA ku sekaligus teman kostku yang selalu menghiburku di kost dan selalu bersedia aku repotkan. Dan juga Deky Kurnia, Juan, Mei, Elang, Ardi, Dias, Yusab, Brio, Michael, Sri, Erica, Ria, Salma, Elen dan teman – teman SMA ku lainnya yang selalu mendukungku, membantuku dan memberikan hiburan kepadaku. Memiliki teman seperti kalian dari SMA sampai sekarang merupakan hal yang paling menyenangkan dalam hidupku. Semoga keberkahan dan kesuksesan selalu menyertai kalian dimanapun. Aaammminnn.
8. Seluruh teman – teman IIP Angkatan 2017, terimakasih telah menerima saya menjadi bagian dari kalian dan memberikan semangat dalam penulisan skripsi ini.
9. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, terimakasih atas seluruh bantuan dan do'a yang diberikan, semoga Allah SWT memberi kemudahan dan kelancaran di segala urusan. Aammminnn.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL DALAM I	i
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT	ii
HALAMAN JUDUL DALAM II	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
KATA PENGANTAR	x
UCAPAN TERIMA KASIH	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Tinjauan Pustaka	7
1.5.1. Kebutuhan Informasi	8
1.5.2. Perilaku Penemuan Informasi Leckie	11
1.6. Variabel Penelitian	19
1.6.1. Definisi Konseptual	19
1.6.2. Definisi Operasional	22
1.7. Metode dan Prosedur Penelitian	27
BAB II GAMBARAN UMUM	1
2.1. Perilaku Penemuan Informasi Usaha	1

2.2. Furniture Kayu Jati	3
2.2.1. Pengertian Furniture Kayu Jati	3
2.2.2. Peralatan Produksi Furniture Kayu Jati	3
2.2.3. Proses Produksi Furniture Kayu Jati.....	4
2.2.4. Pemasaran Furniture Kayu Jati	5
2.3. Gambaran Industri Furniture Kayu Jati pada Sentra Penghasil Kayu Jati di Jawa Timur dan Jawa Tengah	6
BAB III TEMUAN DATA.....	1
3.1. Peran dan Tugas yang Mendorong Adanya Kebutuhan Informasi	1
3.2. Perilaku Penemuan Informasi Pelaku Usaha Furniture Kayu Jati	25
3.3. Karakteristik Kebutuhan Informasi	66
3.4. Sumber Informasi.....	103
3.5. Kesadaran Akan Informasi	107
3.6. Hasil (<i>Outcomes</i>)	120
BAB IV ANALISIS DATA.....	1
4.1. Peran dan Tugas yang Mendorong Adanya Kebutuhan Informasi Pelaku Usaha Furniture Kayu Jati.....	1
4.2. Pola Perilaku Penemuan Informasi Pelaku Usaha Furniture Kayu Jati	6
BAB V PENUTUP	1
5.1. Kesimpulan	1
5.2. Saran	3
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Model Teori Leckie	I-13
--------------------------------------	------

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Lokasi Tempat Usaha.....	III-1
Tabel 3.2 Tingkat usia pelaku usaha furniture	III-2
Tabel 3.3 Jenis kelamin	III-3
Tabel 3.4 Modal awal untuk membangun usaha.....	III-3
Tabel 3.5 Dasar hukum berdirinya usaha.....	III-4
Tabel 3.6 Jenis produk furniture yang diproduksi	III-5
Tabel 3.7 Rata – rata produksi furniture dalam sebulan	III-5
Tabel 3.8 Rata – rata penjualan furniture ke pasar domestik dalam sebulan...	III-6
Tabel 3.9 Rata – rata penjualan furniture ke pasar luar negeri dalam sebulan	
Tabel 3.10 Jumlah karyawan yang dimiliki	III-7
Tabel 3.11 Gawai yang sering digunakan	III-7
Tabel 3.12 Intensitas mengikuti komunitas atau organisasi usaha furniture ...	III-8
Tabel 3.13 Intensitas penggunaan <i>Whatsapp</i> milik perusahaan untuk kepentingan usaha	III-9
Tabel 3.14 Intensitas penggunaan <i>Facebook</i> milik perusahaan untuk kepentingan usaha	III-10
Tabel 3.15 Intensitas penggunaan <i>Instagram</i> milik perusahaan untuk kepentingan usaha	III-11
Tabel 3.16 Intensitas penggunaan <i>Telegram / TikTok / Youtube / E-commerce</i> milik perusahaan untuk kepentingan usaha.....	III-12
Tabel 3.17 Intensitas penggunaan <i>Whatsapp</i> milik pribadi untuk kepentingan usaha.....	III-13
Tabel 3.18 Intensitas penggunaan <i>Facebook</i> milik pribadi untuk kepentingan usaha.....	III-14
Tabel 3.19 Intensitas penggunaan <i>Instagram</i> milik pribadi untuk kepentingan usaha.....	III-14
Tabel 3.20 Intensitas penggunaan <i>Telegram / TikTok / Youtube / E-commerce</i> milik pribadi untuk kepentingan usaha.....	III-15
Tabel 3.21 Situasi yang melatarbelakangi kebutuhan informasi	III-16

Tabel 3.22 Cara menyikapi situasi ketika membutuhkan informasi	III-17
Tabel 3.23 Kebutuhan informasi dalam kegiatan operasional usaha	III-18
Tabel 3.24 Kebutuhan informasi dalam kegiatan manajemen keuangan usaha.....	III-19
Tabel 3.25 Kebutuhan informasi dalam kegiatan produksi usaha	III-20
Tabel 3.26 Cara memenuhi kebutuhan informasi pada kegiatan operasional usaha.....	III-21
Tabel 3.27 Cara memenuhi kebutuhan informasi pada kegiatan pengelolaan keuangan usaha	III-22
Tabel 3.28 Cara memenuhi kebutuhan informasi pada kegiatan produksi usaha.....	III-23
Tabel 3.29 Peran sebagai Manajer Operasional.....	III-24
Tabel 3.30 Pengalaman Menjadi Manajer Operasional	III-25
Tabel 3.31 Intensitas dalam memperhatikan bahan baku dan alat sebelum menjalankan operasional usaha.....	III-25
Tabel 3.32 Intensitas dalam memperhatikan sumber daya manusia (keahlian) karyawan sebelum menjalankan operasional usaha	III-26
Tabel 3.33 Intensitas dalam memperhatikan keuangan dan sumber dana perusahaan sebelum menjalankan operasional usaha	III-27
Tabel 3.34 Intensitas dalam memperhatikan prospek dan peluang usaha sebelum menjalankan operasional usaha	III-28
Tabel 3.35 Intensitas bertanya ke sesama pengusaha furniture untuk mendapat informasi terkait operasional usaha.....	III-29
Tabel 3.36 Intensitas berselancar dengan internet (browsing) untuk mendapat informasi terkait operasional usaha.....	III-30
Tabel 3.37 Intensitas membaca buku seputar usaha furniture untuk mendapat informasi terkait operasional usaha.....	III-31
Tabel 3.38 Intensitas mengikuti diklat, seminar, dan workshop untuk mendapat informasi terkait operasional usaha.....	III-32
Tabel 3.39 Melakukan promosi dan pemasaran produk melalui berbagai media	III-33

Tabel 3.40 Intensitas menyusun strategi promosi dan pemasaran ke masyarakat.....	III-34
Tabel 3.41 Intensitas dalam memperhatikan konsep atau ide promosi sebelum menyusun strategi pemasaran dan promosi produk	III-34
Tabel 3.42 Intensitas dalam memperhatikan sumber keuangan untuk promosi sebelum menyusun strategi pemasaran dan promosi produk.....	III-35
Tabel 3.43 Intensitas dalam memperhatikan kemampuan untuk promosi sebelum menyusun strategi pemasaran dan promosi produk.....	III-36
Tabel 3.44 Intensitas dalam memperhatikan media untuk promosi sebelum menyusun strategi pemasaran dan promosi produk	III-37
Tabel 3.45 Intensitas bertanya ke yang lebih ahli agar mendapatkan inspirasi dalam menyusun strategi pemasaran dan promosi produk	III-38
Tabel 3.46 Intensitas berselancar dengan internet (<i>browsing</i>) agar mendapatkan inspirasi dalam menyusun strategi pemasaran dan promosi produk	III-39
Tabel 3.47 Intensitas membaca buku seputar pemasaran usaha agar mendapatkan inspirasi dalam menyusun strategi pemasaran dan promosi produk.....	III-40
Tabel 3.48 Intensitas mengikuti diklat, seminar, dan workshop promosi dan pemasaran agar mendapatkan inspirasi dalam menyusun strategi pemasaran dan promosi produk.....	III-41
Tabel 3.49 Intensitas promosi dan pemasaran melalui media social	III-42
Tabel 3.50 Intensitas promosi dan pemasaran melalui brosur, pamphlet, banner, kartu nama dll (promosi manual)	III-43
Tabel 3.51 Intensitas promosi dan pemasaran melalui lisan dari mulut ke mulut, getok tular dan menawarkan langsung orang per orang	III-44
Tabel 3.52 Intensitas promosi dan pemasaran melalui cara lain selain melalui media sosial, manual dan lisan.....	III-45
Tabel 3.53 Menjadi penanggung jawab keuangan sebuah usaha furniture.....	III-46
Tabel 3.54 Intensitas menjadi manajer keuangan usaha furniture	III-47
Tabel 3.55 Intensitas dalam memahami pengeluaran dan pendapatan usaha	

sebelum mengelola keuangan usaha	III-48
Tabel 3.56 Intensitas mencari banyak referensi tentang pengelolaan keuangan sebelum mengelola keuangan usaha	III-48
Tabel 3.57 Intensitas dalam mengeksplorasi kemampuan diri sendiri sebelum mengelola keuangan usaha	III-49
Tabel 3.58 Intensitas mencari informasi pinjaman usaha dan sumber keuangan sebelum mengelola keuangan usaha	III-50
Tabel 3.59 Intensitas dalam mencari informasi di <i>youtube</i> tentang cara mengelola keuangan usaha agar mendapat informasi keuangan....	III-51
Tabel 3.60 Intensitas mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan agar mendapat informasi keuangan usaha	III-52
Tabel 3.61 Intensitas berdiskusi dengan yang lebih ahli tentang keuangan agar mendapat informasi keuangan.....	III-53
Tabel 3.62 Intensitas membaca buku, majalah dan koran tentang keuangan agar mendapat informasi keuangan usaha.....	III-54
Tabel 3.63 Peran sebagai Perajin Furniture	III-55
Tabel 3.64 Intensitas dalam memahami eksekusi desain furniture yang sudah dibuat sebelum melakukan produksi.....	III-56
Tabel 3.65 Intensitas dalam memahami teknik pembuatan furniture secara keseluruhan sebelum melakukan produksi.....	III-56
Tabel 3.66 Intensitas dalam memahami kemampuan seorang perajin dalam membuat furniture sebelum melakukan produksi	III-57
Tabel 3.67 Intensitas dalam mendesain sebuah produk sebelum melakukan produksi	III-58
Tabel 3.68 Intensitas pencarian informasi terkait proses produksi pada yang lebih ahli untuk mengeksplorasi proses pembuatan furniture.....	III-59
Tabel 3.69 Intensitas berselancar di internet (<i>browsing</i>) untuk mengeksplorasi proses pembuatan furniture.....	III-60
Tabel 3.70 Intensitas mengikuti pelatihan pembuatan produk untuk mengeksplorasi proses pembuatan furniture.....	III-61
Tabel 3.71 Intensitas mengikuti studi banding ke perusahaan lain untuk	

mengeksploreasi proses pembuatan furniture.....	III-62
Tabel 3.72 Waktu yang dibutuhkan untuk membuat desain produk furniture dan eksplorasi proses pembuatan produk.....	III-63
Tabel 3.73 Tingkat Pendidikan	III-64
Tabel 3.74 Kurun waktu usaha furniture	III-65
Tabel 3.75 Lokasi usaha furniture.....	III-65
Tabel 3.76 Omset perbulan	III-66
Tabel 3.77 Kebutuhan informasi dalam kegiatan operasional	III-67
Tabel 3.78 Masalah dalam pemenuhan kebutuhan informasi kegiatan manajemen operasional.....	III-68
Tabel 3.79 Intensitas munculnya masalah dalam pemenuhan kebutuhan informasi kegiatan manajemen operasional	III-69
Tabel 3.80 Kebutuhan informasi dalam kegiatan manajemen keuangan.....	III-70
Tabel 3.81 Masalah dalam pemenuhan kebutuhan informasi kegiatan manajemen keuangan	III-71
Tabel 3.82 Intensitas munculnya masalah dalam pemenuhan kebutuhan informasi kegiatan manajemen keuangan	III-72
Tabel 3.83 Kebutuhan informasi dalam kegiatan produksi sebagai perajin furniture.....	III-73
Tabel 3.84 Masalah dalam pemenuhan kebutuhan informasi kegiatan produksi sebagai perajin furniture.....	III-73
Tabel 3.85 Intensitas munculnya masalah dalam pemenuhan kebutuhan informasi kegiatan produksi sebagai perajin furniture.....	III-74
Tabel 3.86 Alasan utama membutuhkan informasi.....	III-75
Tabel 3.87 Frekuensi munculnya masalah keluhan konsumen yang dialami secara berulang.....	III-76
Tabel 3.88 Frekuensi munculnya masalah kerusakan alat dan mesin yang dialami secara berulang.....	III-77
Tabel 3.89 Frekuensi munculnya masalah kekurangan pasokan bahan baku yang dialami secara berulang	III-78
Tabel 3.90 Frekuensi munculnya masalah sulitnya pemasaran dan promosi	

yang dialami secara berulang.....	III-79
Tabel 3.91 Frekuensi munculnya masalah keterbatasan dana (keuangan)	
yang dialami secara berulang.....	III-80
Tabel 3.92 Frekuensi munculnya masalah terkait karyawan (SDM) yang	
dialami secara berulang.....	III-81
Tabel 3.93 Cara penyelesaian masalah keluhan konsumen yang sering	
muncul.....	III-82
Tabel 3.94 Cara penyelesaian masalah kerusakan alat dan mesin yang	
sering muncul.....	III-83
Tabel 3.95 Cara penyelesaian masalah kekurangan pasokan bahan baku yang	
sering muncul.....	III-84
Tabel 3.96 Cara penyelesaian masalah sulitnya pemasaran dan promosi yang	
sering muncul.....	III-85
Tabel 3.97 Cara penyelesaian masalah keterbatasan dana (keuangan) yang	
sering muncul.....	III-86
Tabel 3.98 Cara penyelesaian masalah terkait karyawan (SDM) yang sering	
muncul.....	III-87
Tabel 3.99 Prediksi permasalahan yang muncul.....	III-88
Tabel 3.100 Penyelesaian masalah yang dapat diprediksi.....	III-89
Tabel 3.101 Penyelesaian masalah yang tidak dapat diprediksi.....	III-89
Tabel 3.102 Penilaian terhadap masalah yang sering muncul dalam usaha	III-90
Tabel 3.103 Kebutuhan informasi yang mendesak dan harus segera	
diselesaikan.....	III-91
Tabel 3.104 Cara menyelesaikan kebutuhan informasi yang mendesak dan	
harus segera diselesaikan.....	III-92
Tabel 3.105 Peran kerja dan tugas yang rumit dalam memperoleh	
informasi.....	III-93
Tabel 3.106 Alasan peran kerja dan tugas yang dianggap rumit.....	III-94
Tabel 3.107 Cara mengatasi kebutuhan informasi yang rumit.....	III-95
Tabel 3.108 Sumber informasi tercetak yang digunakan.....	III-96
Tabel 3.109 Alasan menggunakan sumber informasi cetak.....	III-97

Tabel 3.110 Sumber informasi non cetak yang digunakan	III-98
Tabel 3.111 Alasan menggunakan sumber informasi non cetak.....	III-99
Tabel 3.112 Sumber informasi dalam kelompok yang digunakan.....	III-99
Tabel 3.113 Alasan menggunakan sumber informasi dari dalam kelompok ...	III-100
Tabel 3.114 Sumber informasi dari luar kelompok yang digunakan	III-101
Tabel 3.115 Alasan menggunakan sumber informasi dari luar kelompok.....	III-102
Tabel 3.116 Sumber informasi oral (lisan) yang digunakan	III-103
Tabel 3.117 Alasan menggunakan sumber informasi oral (lisan).....	III-104
Tabel 3.118 Sumber informasi tertulis yang digunakan	III-104
Tabel 3.119 Alasan menggunakan sumber informasi tertulis.....	III-105
Tabel 3.120 Sumber informasi personal yang digunakan.....	III-106
Tabel 3.121 Alasan menggunakan sumber informasi personal	III-106
Tabel 3.122 Sumber informasi yang terpercaya	III-107
Tabel 3.123 Alasan percaya terhadap sumber informasi tersebut.....	III-108
Tabel 3.124 Intensitas penggunaan sumber informasi yang terpercaya	III-119
Tabel 3.125 Tampilan sumber informasi yang baik.....	III-110
Tabel 3.126 Tampilan sumber informasi yang sering digunakan.....	III-110
Tabel 3.127 Sumber informasi yang memberikan kemudahan dalam menjalankan peran dan tugas	III-111
Tabel 3.128 Frekuensi keberhasilan menerapkan informasi yang diperoleh...	III-112
Tabel 3.129 Penunjang keberhasilan penggunaan informasi.....	III-113
Tabel 3.130 Waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan informasi .	III-114
Tabel 3.131 Sumber informasi yang tepat	III-115
Tabel 3.132 Biaya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan informasi....	III-116
Tabel 3.133 Kualitas sumber informasi yang dianggap baik.....	III-117
Tabel 3.134 Kualitas sumber informasi yang digunakan.....	III-117
Tabel 3.135 Sumber informasi yang mudah diakses	III-118
Tabel 3.136 Alasan sumber informasi mudah diakses.....	III-119
Tabel 3.137 Hasil yang didapatkan setelah melakukan penelusuran informasi	III-120
Tabel 3.138 Tindakan yang dilakukan setelah menemukan informasi yang	

sesuai kebutuhan	III-121
Tabel 3.139 Tindakan yang dilakukan ketika informasi yang ditemukan	
tidak sesuai dengan kebutuhan.....	III-121
Tabel 3.140 Alasan melakukan tindakan tersebut.....	III-122