

Dibawah ini adalah contoh daftar pertanyaan yang disampaikan kepada pimpinan UMKM, sebaiknya, agar lebih memudahkan menjawab dan efisiensi waktu, silakan teman-teman mempersiapkan jawaban pilihan ganda yang berupa quisioner, sehingga pimpinan UMKM tinggal memilih aja jawaban yang paling mendekati dengan kondisi usahanya.

Surat ijin survey, silakan kirim ke WAG kelas

Nama UMKM:

Nama Pemilik:

No Telp:

Alamat:

What (Apa)?

1. Produk/Jasa:

- Produk atau jasa utama apa yang ditawarkan oleh UMKM ini?
- Apa saja variasi produk atau jasa yang tersedia?
- Apa yang membedakan produk/jasa UMKM ini dari pesaing? (Unique Selling Proposition/USP)
- Bagaimana proses produksi/penyediaan jasa dilakukan?
- Apakah ada inovasi atau pengembangan produk/jasa baru dalam setahun terakhir?

2. Legalitas:

- Dokumen legalitas lengkap apa saja yang dimiliki UMKM ini (misalnya: izin usaha, NPWP, dll.)?
- Bagaimana proses pengurusan legalitas tersebut dilakukan? Apakah ada kendala?
- Apakah legalitas yang dimiliki sesuai dengan skala dan jenis usaha saat ini?
- Apakah ada rencana untuk memperbarui atau menambah legalitas di masa depan?

3. Operasional:

- Bagaimana struktur organisasi UMKM ini? Berapa jumlah karyawan?
- Bagaimana alur kerja operasional sehari-hari?
- Teknologi atau peralatan apa saja yang digunakan dalam operasional?
- Bagaimana UMKM ini mengelola inventaris (jika ada)?
- Apakah ada sistem kontrol kualitas yang diterapkan?

4. Pemasaran dan Penjualan:

- Strategi pemasaran apa saja yang digunakan untuk menjangkau pelanggan? (misalnya: online, offline, media sosial, dll.)
- Saluran penjualan apa saja yang digunakan? (misalnya: toko fisik, marketplace, reseller, dll.)
- Bagaimana UMKM ini membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan?
- Bagaimana UMKM ini mengukur efektivitas kegiatan pemasaran dan penjualan?
- Apakah ada program loyalitas pelanggan?

5. Keuangan:

- Bagaimana UMKM ini mengelola keuangan? Apakah ada pembukuan yang teratur?
- Sumber pendanaan apa saja yang pernah atau sedang digunakan?
- Bagaimana kinerja keuangan UMKM dalam setahun terakhir (misalnya: omzet, keuntungan)?
- Apakah ada rencana investasi atau pengembangan keuangan di masa depan?

Who (Siapa)?

6. Pemilik/Pengelola:

- Siapa pemilik atau pengelola utama UMKM ini?
- Bagaimana latar belakang pendidikan dan pengalaman pemilik/pengelola?
- Bagaimana visi dan misi pemilik/pengelola terhadap perkembangan UMKM ini?
- Bagaimana gaya kepemimpinan dan pengambilan keputusan dalam UMKM ini?

7. Pelanggan:

- Siapa target pasar utama UMKM ini? Bagaimana karakteristik mereka?
- Bagaimana UMKM ini memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan?
- Bagaimana tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk/jasa UMKM ini?
- Bagaimana UMKM ini menangani keluhan pelanggan?

8. Pemasok/Mitra:

- Siapa saja pemasok bahan baku atau mitra bisnis utama UMKM ini?
- Bagaimana hubungan UMKM ini dengan pemasok/mitra?
- Apakah ada ketergantungan yang signifikan pada pemasok/mitra tertentu?

9. Karyawan:

- Bagaimana struktur dan pembagian tugas antar karyawan?
- Bagaimana proses rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karyawan?
- Bagaimana tingkat motivasi dan keterlibatan karyawan?

Where (Di Mana)?

10. Lokasi Usaha:

- Di mana lokasi fisik UMKM ini beroperasi? Apakah strategis?
- Bagaimana kondisi lingkungan sekitar lokasi usaha?
- Apakah UMKM ini memiliki cabang atau rencana ekspansi lokasi?

11. Jangkauan Pasar:

- Wilayah geografis mana saja yang menjadi target pasar UMKM ini?
- Apakah UMKM ini memiliki rencana untuk memperluas jangkauan pasar?

12. Keberadaan Online:

- Apakah UMKM ini memiliki keberadaan online (website, media sosial, marketplace)?
- Bagaimana efektivitas keberadaan online tersebut dalam mendukung bisnis?

When (Kapan)?

13. Waktu Berdiri:

- Kapan UMKM ini pertama kali didirikan?
- Bagaimana perkembangan UMKM ini dari awal berdiri hingga saat ini? (milestone penting)

14. Waktu Operasional:

- Kapan UMKM ini beroperasi setiap harinya/minggunya?
- Apakah ada fluktuasi aktivitas bisnis berdasarkan waktu tertentu (misalnya: musiman)?

15. Pengambilan Keputusan:

- Kapan dan bagaimana keputusan-keputusan penting terkait bisnis diambil?

Why (Mengapa)?

16. Motivasi Berusaha:

- Apa yang menjadi motivasi utama pemilik/pengelola dalam mendirikan dan mengembangkan UMKM ini?
- Mengapa UMKM ini memilih produk/jasa yang ditawarkan?

17. Alasan Memilih Strategi:

- Mengapa UMKM ini memilih strategi pemasaran dan penjualan tertentu?
- Mengapa UMKM ini memilih lokasi usaha saat ini?
- Mengapa UMKM ini menggunakan teknologi atau peralatan tertentu?

18. Tantangan dan Kendala:

- Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi UMKM ini dalam menjalankan bisnis?
- Mengapa tantangan tersebut muncul?
- Bagaimana UMKM ini mengatasi tantangan dan kendala tersebut?

19. Peluang:

- Peluang apa saja yang dilihat oleh UMKM ini untuk pengembangan di masa depan?
- Mengapa peluang tersebut dianggap menjanjikan?

How (Bagaimana)?

20. Pengembangan Usaha:

- Bagaimana UMKM ini merencanakan dan melaksanakan pengembangan usaha?
- Bagaimana UMKM ini mengukur keberhasilan pengembangan usaha?

21. Adaptasi dan Inovasi:

- Bagaimana UMKM ini beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren?
- Bagaimana UMKM ini mendorong inovasi dalam produk, layanan, atau operasional?

22. Penggunaan Teknologi:

- Bagaimana teknologi dimanfaatkan dalam berbagai aspek bisnis (operasional,

pemasaran, keuangan)?

- Bagaimana UMKM ini memastikan keamanan data dan informasi?

23. Keterlibatan dengan Komunitas:

- Bagaimana UMKM ini berinteraksi atau berkontribusi dengan komunitas sekitar?
- Apakah ada program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR)?

Daftar pertanyaan ini dapat disesuaikan lebih lanjut sesuai dengan fokus spesifik observasi yang ingin Anda lakukan. Pastikan untuk mengajukan pertanyaan secara terbuka dan memberikan kesempatan kepada pemilik/pengelola UMKM untuk memberikan jawaban yang mendalam. Selamat melakukan observasi!