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: HJ Tukiyem

No Telp:

Alamat:

**What (Apa)?**

1. **Produk/Jasa:**
   * Produk atau jasa utama apa yang ditawarkan oleh UMKM ini?

Ayam Goreng Kremes

* + Apa saja variasi produk atau jasa yang tersedia?

Ayam Kremes, Ayam Gongso, Ayam Bakar

* + Apa yang membedakan produk/jasa UMKM ini dari pesaing? (Unique Selling Proposition/USP)

Cita Rasa , Bumbunya Khas Rempah

* + Bagaimana proses produksi/penyediaan jasa dilakukan?

Ayam, Dikasi bumbu , ungkep, digoreng, sajikan

* + Apakah ada inovasi atau pengembangan produk/jasa baru dalam setahun terakhir?

Ayam Ingkoeng, pengembangan resep baru. Ayam celup sambal

1. **Legalitas:**
   * Dokumen legalitas lengkap apa saja yang dimiliki UMKM ini (misalnya: izin usaha, NPWP, dll.)?

Ada (NPWP Pribadi, SIUP)

* + Bagaimana proses pengurusan legalitas tersebut dilakukan? Apakah ada kendala?

Mudah tidak ada kendala

* + Apakah legalitas yang dimiliki sesuai dengan skala dan jenis usaha saat ini?

Sudah sesuai dengan izin usaha

* + Apakah ada rencana untuk memperbarui atau menambah legalitas di masa depan?

Ada Rencana, Rencana nambah usaha dibidang FNB ayam juga tapi beda masakan

1. **Operasional:**
   * Bagaimana struktur organisasi UMKM ini? Berapa jumlah karyawan?

Jumlah karyawan 25

* + Bagaimana alur kerja operasional sehari-hari?

Ada SOP, terstruktur dan terorganisir, karyawan kerja berdasarkan shift

* + Teknologi atau peralatan apa saja yang digunakan dalam operasional?

Alat masak konvesional

* + Bagaimana UMKM ini mengelola inventaris (jika ada)?

Sistem digital, invetaris dilakukan seminggu sekali

* + Apakah ada sistem kontrol kualitas yang diterapkan?

Ada quality control

1. **Pemasaran dan Penjualan:**
   * Strategi pemasaran apa saja yang digunakan untuk menjangkau pelanggan? (misalnya: online, offline, media sosial, dll.)

Sosmed, dari omongan ke omonngan (offline)

* + Saluran penjualan apa saja yang digunakan? (misalnya: toko fisik, marketplace, reseller, dll.) Toko fisik
  + Bagaimana UMKM ini membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan?

Bikin promo, menyakan kualitas cita rasa

* + Bagaimana UMKM ini mengukur efektivitas kegiatan pemasaran dan penjualan?

Tidak ada atau standar

* + Apakah ada program loyalitas pelanggan?

Tidak ada

1. **Keuangan:**
   * Bagaimana UMKM ini mengelola keuangan? Apakah ada pembukuan yang teratur?

Ada pembekuan, excel

* + Sumber pendanaan apa saja yang pernah atau sedang digunakan?

Pribadi

* + Bagaimana kinerja keuangan UMKM dalam setahun terakhir (misalnya: omzet, keuntungan)?

Kotor 1,3 milyar dalam setahun kurang lebih

* + Apakah ada rencana investasi atau pengembangan keuangan di masa depan?

Belum ada

**Who (Siapa)?**

1. **Pemilik/Pengelola:**
   * Siapa pemilik atau pengelola utama UMKM ini?

Pemilik dan Pengelola Mas Bona

* + Bagaimana latar belakang pendidikan dan pengalaman pemilik/pengelola?

SMA

* + Bagaimana visi dan misi pemilik/pengelola terhadap perkembangan UMKM ini?

Visi:

Bertahan untuk hidup

Misi:

Mencari omzet sebesar besarnya

* + Bagaimana gaya kepemimpinan dan pengambilan keputusan dalam UMKM ini?

Pengambilan keputusan dilakukan dengan musyawarah

1. **Pelanggan:**
   * Siapa target pasar utama UMKM ini? Bagaimana karakteristik mereka?

Mahasiswa, Keluarga, dll

* + Bagaimana UMKM ini memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan?

Melakukan survey pasar dan area sekitae

* + Bagaimana tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk/jasa UMKM ini?

Puas

* + Bagaimana UMKM ini menangani keluhan pelanggan?

Ada hotline service, jika ada komplain mengenai makanan maka akan langsung ganti yang baru

1. **Pemasok/Mitra:**
   * Siapa saja pemasok bahan baku atau mitra bisnis utama UMKM ini?

Ayam ambil di peternakan, Untuk rempah rempah ambil suplier

* + Bagaimana hubungan UMKM ini dengan pemasok/mitra?

Tidak ada kontrak atau kerja sama panjang (GPT no 3)

* + Apakah ada ketergantungan yang signifikan pada pemasok/mitra tertentu?

Tidak ada

1. **Karyawan:**
   * Bagaimana struktur dan pembagian tugas antar karyawan?

Pembagian berdasarkan job atau tugas pekerjaan

* + Bagaimana proses rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karyawan?

Ada, ada training karyawan, 3 bulan, sistem training modelnya langsung praktek kerja.

* + Bagaimana tingkat motivasi dan keterlibatan karyawan?

Tinggi

**Where (Di Mana)?**

1. **Lokasi Usaha:**
   * Di mana lokasi fisik UMKM ini beroperasi? Apakah strategis?

Strategis, deket dengan perkantoran, pusat kota, kampus, dll

* + Bagaimana kondisi lingkungan sekitar lokasi usaha?

Kondusif, situasi aman

* + Apakah UMKM ini memiliki cabang atau rencana ekspansi lokasi?

Ada cabang, ada rencana untuk ekspansi

1. **Jangkauan Pasar:**
   * Wilayah geografis mana saja yang menjadi target pasar UMKM ini?

Perkantoran sekitar, pemukiman warga

* + Apakah UMKM ini memiliki rencana untuk memperluas jangkauan pasar?

Ada

1. **Keberadaan Online:**
   * Apakah UMKM ini memiliki keberadaan online (website, media sosial, marketplace)?

Media sosial, gofood, shopeefood, grab,

* + Bagaimana efektivitas keberadaan online tersebut dalam mendukung bisnis?

Efektif, perbandingan tetap lebih tinggi yang di toko (offline)

**When (Kapan)?**

1. **Waktu Berdiri:**
   * Kapan UMKM ini pertama kali didirikan?

Toko berdiri 2013

* + Bagaimana perkembangan UMKM ini dari awal berdiri hingga saat ini? (milestone penting)

Perkembangan awalnya usaha nasi goreng, ditambahi menu ayam goreng, ternyata yg best seller ayam, itu menjadi alasan kenapa kemudian beralih focus ke bisnis ayam goreng. Dulu Warung 26 sebelum Mak Yek, lalu berubah ke Mak Yek. Berhubung banyak competitor akhirnya rebranding menjadi Mak Yek

1. **Waktu Operasional:**
   * Kapan UMKM ini beroperasi setiap harinya/minggunya?

Setiap Hari

* + Apakah ada fluktuasi aktivitas bisnis berdasarkan waktu tertentu (misalnya: musiman)?

Fluktuatif, musiman, libur kuliah mempengaruhi pendapatan juga. Intinya tidak selalu stabil

1. **Pengambilan Keputusan:**
   * Kapan dan bagaimana keputusan-keputusan penting terkait bisnis diambil?

Diskusi dilakukan oleh pimpinan yang kemudian di instruksikan ke pegawai

**Why (Mengapa)?**

1. **Motivasi Berusaha:**
   * Apa yang menjadi motivasi utama pemilik/pengelola dalam mendirikan dan mengembangkan UMKM ini?

Mencari uang dan memberikan lapangan pekerjaan

* + Mengapa UMKM ini memilih produk/jasa yang ditawarkan?

Alasan pilih ayam goreng , nasi goreng dan ayam goreng tapi lebih laris nasi goreng

1. **Alasan Memilih Strategi:**
   * Mengapa UMKM ini memilih strategi pemasaran dan penjualan tertentu?

Karena ingin target pasar sesuai sasaran dan memiliki tambah dibanding kompetitor lain

* + Mengapa UMKM ini memilih lokasi usaha saat ini?

Karena strategis dan dekat dengan rumah dan supplier sehingga memudahkan mobilitas

* + Mengapa UMKM ini menggunakan teknologi atau peralatan tertentu?

Belum cocok dengan skala dan biaya produksi, dan jika menggunakan alat lain menghasilkan cita rasa yang berbeda

1. **Tantangan dan Kendala:**
   * Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi UMKM ini dalam menjalankan bisnis?

Kadang Sepi Penjual, Jika ada karyawan yang sakit atau izin maka akan sulit handle produksi,

* + Mengapa tantangan tersebut muncul?

ChatGPT

* + Bagaimana UMKM ini mengatasi tantangan dan kendala tersebut?

Dengan bikin promo atau endorsment, Mencari pengganti sementara

1. **Peluang:**
   * Peluang apa saja yang dilihat oleh UMKM ini untuk pengembangan di masa depan?

Peluang buka cabang di tempat yang lebih strategis

* + Mengapa peluang tersebut dianggap menjanjikan?

GPT

**How (Bagaimana)?**

1. **Pengembangan Usaha:**
   * Bagaimana UMKM ini merencanakan dan melaksanakan pengembangan usaha?

Dpikirkan dulu, lakukan survey, buat rencana [andangan dan langkah kemudian eksekusi

* + Bagaimana UMKM ini mengukur keberhasilan pengembangan usaha?

GPT

1. **Adaptasi dan Inovasi:**
   * Bagaimana UMKM ini beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren?

Ayam tetap beradaptasi karena menjadi makanan sudah laris dan pokok. Membuat ide inovasi yang dekat denggan konsep, intinya kalau masuk gas

* + Bagaimana UMKM ini mendorong inovasi dalam produk, layanan, atau operasional?

gpt

1. **Penggunaan Teknologi:**
   * Bagaimana teknologi dimanfaatkan dalam berbagai aspek bisnis (operasional, pemasaran, keuangan)?
   * Bagaimana UMKM ini memastikan keamanan data dan informasi?

Resep dan pengolahan disimpan oleh pemilik, resep dan rempah2 semua dilakukan oleh owner tanpa sepengetahuan pegawai. Pegawai hanya goreng ayam dan campur bumbu yang sudah jadi sehingga rahasia aman.

1. **Keterlibatan dengan Komunitas:**
   * Bagaimana UMKM ini berinteraksi atau berkontribusi dengan komunitas sekitar?

Ada MBRT Mak Yek Racing Team, Support dalam kegiatan otomotif,

Apakah ada program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR)?

Jumat Berkah selalu bagi bagi setiap minggu, kriteria ngasih di jalan semua yang ada.

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!