

Contoh Daftar Pertanyaan Ketika Melakukan Kunjungan Kewirausahaan ke UMKM

Iis Siti Salamah Azzahra, M.Pd



Kunjungan kewirausahaan ke Usaha Kecil Mikro Menengah terkadang membingungkan mau bertanya apa saja, alhasil banyak poin penting yang harusnya ditanyakan malah terlewat, termasuk di Matakuliah Kewirausahaan. Lalu apa saja contoh pertanyaannya?

Kunjungan kewirausahaan ke Usaha Kecil Mikro Menengah terkadang membingungkan mau bertanya apa saja, alhasil banyak poin penting yang harusnya ditanyakan malah terlewat, termasuk di Matakuliah Kewirausahaan. Lalu apa saja contoh pertanyaannya? Berikut ini adalah contoh-contoh pertanyaan yang bisa diajukan untuk laporan. Pertanyaan bisa disesuaikan dengan kondisi saat dilakukan wawancara atau kunjungan dan bisa juga ditambahkan inisiatif pertanyaan lainnya sesuai kondisi lapangan

Profil UMKM

1. Kapan usaha ini mulai didirikan?
2. Siapa saja pengelola usaha ini pada awal pendirian?
3. Dimanakah alamat usaha ini?

Struktur Organisasi (Tim)

1. Seperti apakah struktur organisasi yang digunakan oleh usaha ini?
2. Apa tugas dari masing-masing struktur organisasi tersebut?
3. Apa visi dan misi dari usaha ini?
4. Berapa jumlah karyawan usaha di sini?
5. Bagaimana jam kerja dari usaha ini?
6. Bagaimana sistem penggajian karyawan?

Sistem keuangan Penjualan

1. Berapakah data penjualan per tahun usaha selama 5th?
2. Bagaimana kondisi keuangan setelah pandemi dan pasca pandemi?

Rival bisnis Pesaing

1. Siapakah rival/pesaing bisnis usaha Anda pada saat ini?
2. Apa strategi dan rencana usaha untuk menang persaingan?

Produk dan Pemasaran

1. Apa saja jenis produk yang ditawarkan ?
2. Apakah ada inovasi produk dari tahun ke tahun?
3. Apa produk unggulan yang dijual ?
4. Bagaimana kualitas produk yang Anda tawarkan? (pemilihan bahan baku)
5. Bagaimana tahapan dalam proses pembuatan produk ?
6. Berapa harga yang ditawarkan dari produk ini ?
7. Bagaimanakah strategi penetapan harga yang diterapkan untuk produk yang ditawarkan?
8. Menurut Anda apakah harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran?
9. Sekitar berapakah harga jual yang ditawarkan ?
10. Apakah usaha ini melakukan kegiatan promosi penjualan secara langsung dalam memasarkan produk yang ditawarkan?
11. Dalam melakukan promosi, usaha ini menggunakan media apa saja?
12. Bagaimanakah saluran distribusi/pemasaran untuk memasarkan produk?
13. Siapa dan sampai manakah pemasaran produk ini ?
14. Lokasi yang seperti apa yang dipilih untuk memasarkan produk? dan alasannya!

SWOT

1. Apa yang menjadikan kekuatan dalam usaha ini?
2. Apakah ada kelemahan pada usaha ini?
3. Apa saja peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM ini?
4. Siapa ancaman dalam menjalankan usaha ini?

Kata Kunci : UMKM, Kuliah Entrepreneurship, Kewirausahaan