

**MODUL  
KUNJUNGAN INDUSTRI**

**Program Studi Kewirausahaan  
UNIVERSITAS PAHLAWAN  
TUANKU TAMBUSAI**

## KUNJUNGAN INDUSTRI

### A. Tujuan Pembelajaran

Kunjungan industry adalah salah satu matakuliah praktek yang dilakukan dengan cara melihat kondisi lapangan yang terkait dengan kegiatan untuk menggali potensi usaha yang bisa dilakukan. Kunjungan industry bisa dilakukan di pasar, industri, maupun lembaga pelatihan yang memiliki berbagai bidang usaha. hal ini dilakukan dalam rangka untuk memotivasi mahasiswa dalam rangka menemukan berbagai peluang usaha/ide bisnis.

### B. Indikator Capaian

- Mahasiswa dapat mengidentifikasi tata cara mendirikan usaha
- Mahasiswa dapat menganalisis kekuatan dan kelemahan praktik bisnis dari sisi kewirausahaan dan manajemen bisnis
- Mahasiswa dapat mengidentifikasi bentuk-bentuk usaha,
- Mahasiswa dapat menyimpulkan tentang tehnik pengelolaan usaha yang baik dan benar

### C. Persiapan Kunjungan Industri

- Mahasiswa membentuk kelompok sesuai kebutuhan
- Jika kunjungan lapangan akan dilakukan di beberapa tempat secara serentak, maka kelompok dapat dibagi berdasarkan lokasi kunjungan
- Jika kunjungan dilakukan hanya ke satu atau dua lokasi berdekatan yang dapat dijangkau semua mahasiswa secara berurutan, maka pembagian kelompok dapat didasarkan atas obyek kunjungan (misalnya aspek produksi, aspek marketing, aspek SDM, aspek keuangan dan aspek manajemen dan aspek lain yang dianggap perlu).
- Kelompok tersebut bertanggung jawab dalam hal pengumpulan data, paparan diskusi dan penyusunan laporan sesuai dengan aspek yang menjadi tanggung jawabnya.
- Setelah kelompok terbentuk, mahasiswa membagi tugas kepada masing-masing individu anggota kelompok
- Mahasiswa menyiapkan instrumen observasi atau daftar pertanyaan yang akan digunakan dalam kegiatan kunjungan lapangan.

**D. Instrumen**

1. Lembar observasi untuk melihat secara fisik dan non fisik kondisi lapangan yang dikunjungi

LEMBAR OBSERVASI LAPANGAN

**Beri tanda v (centang) pada kolom yang sesuai**

5 = sangat baik

4 = baik

3 = cukup baik

2 = kurang baik

1 = tidak baik

| No | Aspek Observasi   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 1  | Kondisi fisik bangunan                                  |   |   |   |   |   |
| 2  | Kondisi sarana dan prasarana pendukung kelancaran usaha |   |   |   |   |   |
| 3  | Kondisi SDM pengelola/pelaku bisnis                     |   |   |   |   |   |
| 4  | Aspek Pasar   |   |   |   |   |   |
| 5  | Aspek Produksi  |   |   |   |   |   |
| 6  | Aspek Keuangan  |   |   |   |   |   |
| 7  | Aspek Manajemen   |   |   |   |   |   |
| 8  | Dinamika Bisnis   |   |   |   |   |   |
| 9  | Prospek usaha   |   |   |   |   |   |
| 10 | Peluang yang dapat dikembangkan                         |   |   |   |   |   |
| 11 | Lain-lain   |   |   |   |   |   |

2. Instrumen panduan wawancara lapangan. Contoh :

LEMBAR PANDUAN WAWANCARA

- Sejarah berdirinya .....
- Struktur organisasi dan personalia.....
- Bidang usaha yang digeluti .....
- Alasan memilih bidang tersebut .....
- Kapasitas produksi .....
- Segmentasi pasar dan wilayah pemasaran.....
- Kinerja perusahaan .....
- Pasang surut perkembangan usaha .....
- Faktor keberhasilan dan kegagalan .....
- Rencana pengembangan usaha ke depan
- Peluang bisnis baru atau kemitraan bisnis

### **E. Laporan Hasil Kunjungan Lapangan**

Mahasiswa wajib menyusun hasil kunjungan lapangan secara kelompok dan kemudian dijadikan satu dalam bentuk laporan kelas. Sebelum laporan dibuat, setiap kelompok memaparkan hasil kunjungan lapangan dalam diskusi kelas. Laporan kegiatan kunjungan lapangan mencakup:

1. Identitas industri/perusahaan/pasar yang dikunjungi
2. Profil Industri/perusahaan/pasar yang dikunjungi
3. Gambaran singkat mengenai aspek-aspek bisnis :
  - aspek produksi
  - aspek pemasaran
  - aspek SDM
  - aspek keuangan
  - aspek organisasi
4. Identifikasi peluang-peluang bisnis baru yang dapat dikembangkan

### **F. Tindak Lanjut**

Setelah dilakukan kunjungan lapangan, mahasiswa diminta untuk menyusun action plan/rencana tindakan ke depan yang akan dilakukan dalam rangka untuk membuka usaha baru sesuai dengan business plan yang telah disusun dengan berbagai perbaikan