

TRANSKIP WAWANCARA PONDOK BAMBU DI RANTAUPRAPAT

1) Siapakah yang mendirikan usaha umkm tersebut?

Jawaban : Yang mendirikan usaha pondok bambu dirantauprapat ialah ibu Novi Eliansyah Harahap

2) Sejak kapan umkm pondok bambu terbuka ?

Jawaban : Umkm ini didirikan pada tanggal 12 February 2015

3) Apa Latar Belakang dari umkm tersebut?

Jawaban : Usaha ini di latar belakanginya ialah yang dimana ibu Novi Eliansyah Harahap ini sering berpergian ke luar kota bersama teman dan keluarganya dan mereka sering pergi ke kafe yang berbeda beda, sehingga ia memiliki ide untuk membuka usaha kafe di rantauprapat.

4) Ada berapa karyawan di Pondok Bambu ?

Jawaban : karyawan di Pondok Bambu di rantauprapat sebanyak 12 orang yang dimana pelayannya berjumlah 6, bagian kasir 1 orang, dan juru masak sebanyak 5 orang.

5) Usaha Pondok Bambu dibuka jam berapa dan tutupnya jam berapa?

Jawaban : Usaha Pondok Bambu dibuka mulai jam 11.00 s/d 23.00 wib

6) Apakah usaha pondok bambu menggunakan sistem akuntansi?

Jawaban : Usaha pondok bambu menggunakan sistem akuntansi dengan mencatat pemasukan dan pengeluaran.

7) Dalam 1 hari kira kira pendapatan yang didapatkan berapa?

Jawaban : Pendapatan yang didapatkan oleh usaha pondok bambu sekitar 3 samapi 4 juta perhari.

8) Apa kekuatan yang membantu usaha ini dapat mencapai tujuannya?

Jawaban : Kekuatan yang membantu usaha ini dapat mencapai tujuannya yaitu dari segi pelayanannya yang sangat baik dan ramah terhadap pelanggan yang berbeda dengan kafe lainnya.

9) Apa kelemahan yang menghambat usaha ini?

Jawaban : Kelemahan yang menghambat usaha ini ialah sering terjadi yang dimana pelanggan tidak membayar tagihannya.

10) Apakah peluang dalam bisnis usaha ini dapat mencapai tujuannya?

Jawaban : Makanan dan minuman nya sangat terjangkau dikalangan mahasiswa / mahasiswi

- 11) Ancaman apa yang sering terjadi dalam usaha pondok bambu di rantauprapat ?

Jawaban : Ancamannya ialah banyak pesaing yang berada di Rantauprapat.

- 12) Bagaimanakah cara penerapan *break even point* (BEP) dan Swot pada usaha Pondok Bambu di rantauprapat?

Jawaban : dengan cara menghitung untuk menentukan jumlah unit atau pendapatan yang diperlukan agar perusahaan mencapai titik impas.

- 13) Bagaimanakah kondisi pencatatan keuangan yang dilakukan Usaha Pondok Bambu di rantauprapat?

Jawaban : Kondisi pencatatan keuangan pada usaha Pondok Bambu di rantauprapat saat ini ialah hanya sebatas mencatat pengeluaran dan pemasukan.

- 14) Bagaimanakah Menentukan suatu sistem *Break Event Point* dan SWOT pada Usaha Pondok Bambu di rantauprapat?

Jawaban : dengan menghitung total biaya tetap dibagi dengan selisih antara harga satuan dan biaya variabel.

- 15) Bagaimana pendapatan penjualan dan biaya variabel dapat menentukan berapa banyak pendapatan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba?

Jawaban : dengan menghitung Margin kontribusi yang mewakili bagian dari pendapatan penjualan produk yang tidak digunakan oleh biaya variabel, dan berkontribusi untuk menutupi biaya tetap.

- 16) Bagaimana Perbandingan antara margin kontribusi dan penjualan Ini menunjukkan bahwa persentase setiap unit penjualan yang berkontribusi untuk menutupi biaya tetap ?

Jawaban : Margin kontribusi adalah perhitungan akuntansi biaya yang mengukur profitabilitas suatu produk atau pendapatan yang tersisa setelah menutupi biaya tetap.

- 17) Bagaimana Analisis CVP (*Cost-Volume-Profit*) dapat membantu dalam menentukan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba?

Jawaban : Dengan analisis CVP dapat membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba sehingga perencanaan laba dapat dibuat dengan baik.

18) Bagaimana Menggunakan analisis BEP untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan strategis didalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

Jawaban : Dengan cara menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan.

19) Bagaimana Mengidentifikasi titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya dalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

Jawaban : Dengan cara menggunakan BEP

20) Bagaimana Pendapatan yang diperlukan untuk mencapai titik impas dalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

Jawaban : Dengan cara yang di mana total biaya dan total pendapatan sama

21) Apa keunggulan dari kompetitif yang berasal dari faktor internal dari dalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

Jawaban : keunggulannya yaitu kualitas produk yang unggul, keunggulan biaya, dan layanan pelanggan yang luar biasa.

22) Apa yang dilakukan kompetitor jika fluktuasi ekonomi, perubahan lingkungan regulasi terjadi ?

Jawaban : Dengan menganalisis lingkungan eksternal memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang baru, mengantisipasi risiko, dan merancang strategi yang efektif.

23) Apa Kekurangan atau keterbatasan dalam kemampuan dan sumber daya yang dapat menghambat pencapaian tujuan dalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

Jawaban : Kondisi Ekonomi

24) Apakah Peluang pasar dan tren yang dapat dieksplorasi, seperti ekspansi geografis, diversifikasi produk, dan aliansi strategis dilakukan oleh kompetitor?

Jawaban : peluangnya ialah membuat makanan dan minuman yang lagi viral viralnya dan memberikan kesan yang baik pada pelanggan.

25) Apa Tantangan eksternal yang dapat mengancam kelangsungan bisnis, seperti regulasi yang ketat, ketidakstabilan politik, dan perubahan teknologi yang cepat dalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

Jawaban : Tantangannya yaitu Kondisi Ekonomi yang Tidak Stabil, Persaingan yang Ketat, Perubahan Teknologi, Perubahan Perilaku Konsumen.

26) Kesempatan eksternal apa yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan, seperti pasar yang sedang berkembang, kemitraan strategis, dan peningkatan digitalisasi?

Jawaban : dengan mempromosikan dan memperluas area yang menjadi keunggulan bisnis.

27) Apa Faktor-faktor internal yang memberikan nilai tambah, termasuk reputasi perusahaan, basis pelanggan yang loyal, dan efisiensi operasional di dalam usaha pondok bambu dirantauprapat?

Jawaban : seperti reputasi merek yang kuat.

28) Bagaimana mengatasi kelemahan dalam rantai pasokan?

Jawaban : dengan cara Penyesuaian Harga dan Tetap Perbarui Pelanggan.

29) Bagaimana Kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis, seperti peningkatan permintaan pasar dan kemajuan teknologi? Dengan mempromosikan produknya dan selalu *update* terhadap canggihnya teknologi

30) Apa Faktor-faktor internal yang memberikan nilai tambah, termasuk reputasi perusahaan, basis pelanggan yang loyal, dan efisiensi operasional dalam usaha pondok bambu di rantauprapat?

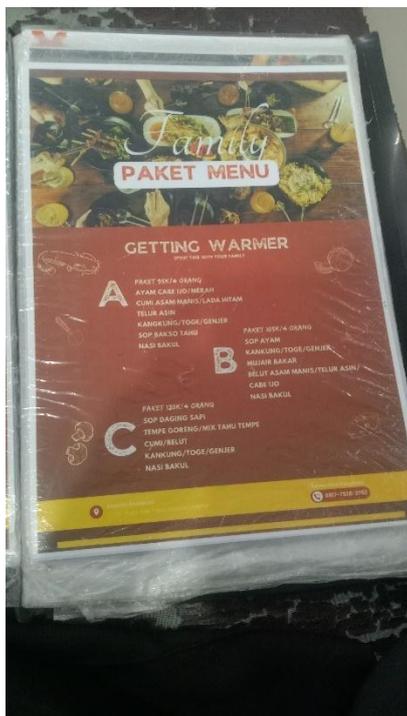
Jawaban : Dengan mengandalkan kekuatan yang ada di usaha pondok bambu rantauprapat.

TRANSKIP DOKUMENTASI





LAMPIRAN DAFTAR HARGA



SEAFOOD Menu

KERANG BATU

Kerang Batu Asam Manis	20K
Kerang Batu Saus Padang	20K
Kerang Batu Saus Tiram	20K
Kerang Batu Saus Pedas	20K
Kerang Batu Tauco	20K
Kerang Batu Tumis Pedas	20K

KERANG BAMBU

Kerang Bambu Asam Manis	25K
Kerang Bambu Saus Padang	25K
Kerang Bambu Saus Tiram	25K
Kerang Bambu Saus Pedas	25K
Kerang Bambu Tauco	25K
Kerang Bambu Tumis Pedas	25K

KERANG HIJAU

Kerang Hijau Asam Manis	25K
Kerang Hijau Saus Padang	25K
Kerang Hijau Saus Tiram	25K
Kerang Hijau Saus Pedas	25K
Kerang Hijau Tauco	25K
Kerang Hijau Tumis Pedas	25K

KERANG PISAU LIPAT

Kerang P. Lipat Asam Manis	20K
Kerang P. Lipat Saus Padang	20K
Kerang P. Lipat Saus Tiram	20K
Kerang P. Lipat Saus Pedas	20K
Kerang P. Lipat Tauco	20K
Kerang P. Lipat Tumis Pedas	20K

KEPAH

Kepah Tauco	20K
Kepah Saus Padang	20K
Kepah Saus Tiram	20K
Kepah Saus Pedas	20K
Kepah Asam Manis	20K
Kepah Tumis Pedas	20K

SEAFOOD NAMPAN

75K/PORSI 2 ORANG
120K/PORSI 4 ORANG

CIPUT UNIAN 30 K
CIPUT HARIMAU 25 K