

**LAPORAN HASIL WAWANCARA
USAHA NASI GORENG KAKAK NABILA**



**O
L
E
H
:**

**MUHAMMAD RAIHAN NAFIS
NISN.3094908310**

**REKAYASA PERANGKAT LUNAK
SMK NEGERI 1 KARANG BARU
PEMERINTAH PROVINSI ACEH
2025**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, laporan hasil wawancara ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penyusunan laporan ini bertujuan untuk memenuhi tugas pembelajaran sekaligus menambah pengetahuan mengenai pentingnya analisis biaya dalam suatu kegiatan usaha maupun produk.

Dalam laporan ini, penulis memaparkan pendahuluan, hasil wawancara, pembahasan, serta penutup. Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan.

Akhir kata, semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca dan dapat menambah wawasan tentang analisis biaya.

Kota Langsa, 27 September 2025

Penulis

Muhammad Raihan Nafis

DAFTAR ISI

Cover	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	4
1.1 Latar Belakang Wawancara	4
1.2 Tujuan Wawancara.....	4
1.3 Topik	5
1.4 Waktu dan Tempat Wawancara	5
1.5 Tim Kerja dan Narasumber Wawancara	5
 BAB II HASIL WAWANCARA / LAPORAN HASIL WAWANCARA	 6
 BAB III PEMBAHASAN	 8
3.1 Pengertian Analisis Biaya	8
3.2 Hubungan Analisis Biaya dengan Wawancara	8
3.3 Nama Produk	10
 BAB IV PENUTUP	 11
4.1 Kesimpulan	11
4.2 Saran	11

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode yang penting untuk mendapatkan informasi langsung dari narasumber. Melalui wawancara, seseorang dapat memahami pengalaman, strategi, serta kendala yang dihadapi dalam suatu usaha. Dalam hal ini, wawancara dilakukan dengan pemilik Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila.

Alasan dilakukan wawancara adalah untuk mengetahui bagaimana seorang pelaku usaha kecil mampu mengelola modal, biaya produksi, hingga menentukan harga jual produk. Topik analisis biaya dipilih karena biaya merupakan faktor utama dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Dengan melakukan analisis biaya, pelaku usaha dapat menghitung pengeluaran, memperkirakan keuntungan, serta mengambil keputusan yang tepat untuk keberlangsungan usahanya. Oleh karena itu, wawancara ini sangat penting sebagai sarana pembelajaran tentang bagaimana teori analisis biaya diterapkan dalam praktik sehari-hari.

1.2 Tujuan Wawancara

Adapun tujuan dilaksanakannya wawancara ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk memperoleh informasi langsung dari narasumber mengenai usaha nasi goreng.
2. Untuk memahami bagaimana analisis biaya diterapkan dalam menentukan modal, harga, dan keuntungan.
3. Untuk menambah wawasan dan pengalaman terkait pengelolaan usaha kuliner.
4. Untuk membandingkan teori analisis biaya dengan kondisi nyata di lapangan.

1.3 Topik

Topik wawancara yang diangkat adalah mengenai “Analisis Biaya dalam Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila”, yang meliputi biaya modal, variasi menu, harga jual, serta strategi usaha dalam menghadapi persaingan.

1.4 Waktu Wawancara dan Tempat Wawancara

Wawancara dilaksanakan pada hari Senin, 11 Agustus 2025 pukul 16.00 WIB. Di Warung Nasi Goreng Kakak Nabila, yang berlokasi di Gampong Kloneng, Kecamatan Langsa Lama.

1.5. Tim Kerja dan Narasumber Wawancara

- **Tim Kerja Wawancara:**
 1. Muhammad Raihan Nafis (Ketua Tim)
 2. Muhammad Afwan Khalid (Anggota kameramen)
- **Narasumber Wawancara:**
 - **Nama/Pemilik usaha:** Nabila Ariqoh

BAB II

HASIL WAWANCARA

Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila

Profil Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila

- **Nama Usaha** : Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila
- **Pemilik** : Nabila Ariqoh
- **Lokasi** : Gampong Kloneng, Kecamatan Langsa Lama

Hasil Wawancara

- **Pertanyaan:** Sejak kapan Kakak memulai usaha nasi goreng ini?
Jawaban: Saya mulai berjualan nasi goreng sejak 3 tahun yang lalu.
- **Pertanyaan:** Apa alasan Kakak memilih usaha nasi goreng daripada usaha lain?
Jawaban: Karena nasi goreng adalah makanan yang banyak disukai orang, dari anak-anak hingga orang tua. Cara memasaknya juga fleksibel dan dapat dikreasikan sesuai selera.
- **Pertanyaan:** Berapa modal per hari yang dikeluarkan untuk menjual produk nasi goreng?
Jawaban: Modal per hari yang dikeluarkan sekitar Rp 6.368.340 untuk membeli bahan-bahan baku yang berkualitas.
- **Pertanyaan:** Apakah Kakak memiliki cabang lain selain di depan rumah?
Jawaban: Tidak ada, saya hanya membuka usaha di depan rumah saja.
- **Pertanyaan:** Apakah ada menu lain selain nasi goreng di warung Kakak?
Jawaban: Ada. Selain nasi goreng, Kakak juga menjual variannya seperti nasi goreng spesial, nasi goreng ayam, dan mi goreng.
- **Pertanyaan:** Berapa kisaran harga nasi goreng dan mi goreng yang Kakak jual?
Jawaban: Nasi goreng biasa, Nasi goreng kampung, Nasi goreng + bakso, Nasi goreng + bakso+ayam, Nasi Goreng Spesial, Nasi Goreng Seafood, Mie Goreng Aceh Spesial, Mie Goreng Aceh + Daging, Goreng Aceh + Ayam, Mie goreng indomie, Mie goreng aceh basah/kering, Air teh dingin/panas Air susu dingin/panas, Air Kubis(Kuku Bima Susu), Nurdin(nutrisari dingin)

- **Pertanyaan:** Berapa porsi biasanya terjual dalam sehari?
Jawaban: Pada hari biasa bisa terjual 40–60 porsi. Namun, pada akhir pekan bisa mencapai 80 porsi, tergantung kondisi.
- **Pertanyaan:** Apa kesulitan terbesar yang pernah Kakak hadapi dalam usaha ini?
Jawaban: Kesulitan terbesar adalah saat musim hujan, karena jumlah pembeli biasanya menurun. Banyak orang enggan keluar rumah untuk membeli makanan ketika hujan, sehingga penjualan pun ikut berkurang.
- **Pertanyaan:** Bagaimana upaya Kakak dalam menghadapi persaingan dengan penjual nasi goreng lainnya?
Jawaban: Saya menjaga kualitas rasa, harga tetap terjangkau, dan selalu ramah kepada pembeli. Kadang saya memberi bonus kerupuk atau sambal lebih untuk pelanggan tetap.
- **Pertanyaan:** Apa harapan Kakak ke depan untuk usaha ini?
Jawaban: Saya ingin membuka cabang di beberapa tempat.

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Pengertian Analisis Biaya

Analisis biaya adalah suatu kegiatan untuk mengidentifikasi, menghitung, dan mengevaluasi seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi maupun penyediaan suatu barang atau jasa. Tujuan dari analisis biaya adalah untuk mengetahui besarnya pengeluaran, membandingkan dengan pendapatan, serta menilai tingkat efisiensi usaha. Dengan analisis biaya, pelaku usaha dapat menentukan harga jual yang sesuai, menghindari kerugian, dan memperoleh keuntungan yang optimal.

3.2 Hubungan Analisis Biaya dengan Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila, diperoleh informasi bahwa modal harian yang dikeluarkan mencapai Rp 6.368.340 untuk membeli bahan baku yang berkualitas. Selain itu, usaha ini mampu menjual antara 40–60 porsi pada hari biasa dan mencapai 80 porsi pada akhir pekan.

Hal ini menunjukkan adanya keterkaitan yang erat antara teori analisis biaya dengan praktik usaha:

1. Biaya Tetap dan Variabel: Modal harian termasuk biaya variabel (bahan baku, minyak goreng, bumbu, dll.) yang berubah sesuai jumlah produksi.
2. Penentuan Harga Jual: Harga nasi goreng ditetapkan mulai Rp10.000–Rp15.000 sesuai variasi menu. Penetapan harga ini tentu mempertimbangkan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan keuntungan.
3. Efisiensi Usaha: Dengan mengetahui biaya dan jumlah porsi yang terjual, pemilik usaha dapat memperkirakan keuntungan bersih dan membuat strategi untuk meningkatkan penjualan.

Dari sini, wawancara yang dilakukan menggambarkan secara nyata bagaimana analisis biaya diterapkan dalam usaha kuliner sederhana seperti penjualan nasi goreng.

Daftar menu

Menu	Total pendapatan
Nasi goreng biasa	Rp 400.000
Nasi goreng kampung	Rp 525.000
Nasi goreng + bakso	Rp 810.000
Nasi goreng + bakso + ayam	Rp 600.000
Nasi goreng spesial	Rp 330.000
Nasi goreng seafood	Rp 500.000
Mie goreng aceh Spesial	Rp 800.000
Mie goreng aceh + daging	Rp 506.000
Mie goreng aceh + ayam	Rp 440.000
Mie goreng indomie	Rp 340.000
Mie goreng aceh basah /kering	Rp 360.000
Air putih	Rp 200.000
Air teh dingin/panas	Rp 200.000
Air susu dingin/panas	Rp 210.000
Air kubis(kuku bima susu)	Rp 100.000
Nurdin(nutrisari dingin)	Rp 175.000
TOTAL	Rp 6.496.000

Rincian bahan baku

Nama bahan baku	Harga bahan baku
Ayam (15 kg):	Rp 569.340
Beras (nasi putih) 15 kg	Rp 235.000
Mie kuning basah	Rp 200.000
Indomie instan	Rp 390.000
daging sapi	Rp 650.000
bakso	Rp 280.000
sisis	Rp 120.000
udang uk:sedang	Rp 220.000
cumi	Rp 120.000
Telur	Rp 200.000
Sayur-sayuran	Rp 557.000
Bumbu-bumbu	Rp 1.409.000
TOTAL	Rp 4.950.340

Bahan – bahan minuman

Nama minuman	Harga minuman
teh	Rp 265.000
Susu kental manis	Rp 150.000
Kuku bima ener-G anggur	Rp 800.000
nutrisari	Rp 203.000
TOTAL	Rp 1.418.000

3.3 Rincian Menu Nama Produk

Nama Produk	Jumlah Satuan	Harga Jual / Porsi	Total Pendapatan Penjualan Produk
Nasi goreng biasa	40 porsi	Rp10.000 / porsi	Rp400.000
Nasi goreng kampung	35 porsi	Rp15.000 / porsi	Rp525.000
Nasi goreng + bakso	45 porsi	Rp18.000 / porsi	Rp810.000
Nasi goreng + bakso + ayam	30 porsi	Rp20.000 / porsi	Rp600.000
Nasi goreng spesial	15 porsi	Rp22.000 / porsi	Rp330.000
Nasi goreng seafood	20 porsi	Rp25.000 / porsi	Rp500.000
Mie goreng Aceh spesial	32 porsi	Rp25.000 / porsi	Rp800.000
Mie goreng Aceh + daging	23 porsi	Rp22.000 / porsi	Rp506.000
Mie goreng Aceh + ayam	20 porsi	Rp22.000 / porsi	Rp440.000
Mie goreng Indomie	34 porsi	Rp10.000 / porsi	Rp340.000
Mie goreng Aceh basah/kering	30 porsi	Rp12.000 / porsi	Rp360.000
Air putih	100 porsi	Rp2.000 / porsi	Rp200.000
Air teh dingin/panas	40 porsi	Rp5.000 / porsi	Rp200.000
Air susu dingin/panas	35 porsi	Rp6.000 / porsi	Rp210.000
Air Kubis (Kuku Bima Susu)	10 porsi	Rp10.000 / porsi	Rp100.000
Nurdin (Nutrisari dingin)	25 porsi	Rp7.000 / porsi	Rp175.000

Keterangan	Nilai
Total Pendapatan	Rp 6.496.000
Total Bahan Baku	Rp 6.368.340
Keuntungan Bersih	Rp 127.660

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Usaha Nasi Goreng Kakak Nabila, dapat disimpulkan bahwa usaha ini telah berjalan selama 3 tahun dengan modal harian sekitar Rp 6.368.340. Produk utama yang dijual adalah berbagai variasi nasi goreng, mie goreng, serta minuman. Harga jual yang ditetapkan berkisar antara Rp10.000 hingga Rp15.000 untuk makanan, serta Rp5.000–Rp8.000 untuk minuman.

Dari segi pemasaran, usaha ini mampu menjual 40–60 porsi per hari pada hari biasa, dan meningkat hingga 80 porsi pada akhir pekan. Dalam menghadapi persaingan, pemilik usaha tetap menjaga kualitas rasa, memberikan harga terjangkau, serta pelayanan ramah kepada pelanggan. Hal ini sesuai dengan prinsip analisis biaya yang menekankan pentingnya pengendalian biaya, efisiensi, dan penetapan harga yang tepat untuk memperoleh keuntungan.

4.2 Saran

1. Pemilik usaha diharapkan dapat mencatat pengeluaran dan pemasukan secara terperinci agar analisis biaya lebih akurat.
2. Perlu dilakukan promosi melalui media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
3. Sebaiknya pemilik usaha menambah variasi menu baru agar konsumen memiliki lebih banyak pilihan.
4. Untuk jangka panjang, pemilik usaha dapat mempertimbangkan membuka cabang baru di lokasi strategis agar usaha semakin berkembang.

