

**PANDUAN
PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA
POLITEKNIK NEGERI BANDUNG**



POLBAN

POLITEKNIK NEGERI BANDUNG

2021

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
KATA SAMBUTAN.....	ii
BAB I.....	1
1. Tujuan.....	2
2. Manfaat.....	3
BAB II.....	4
1. Mekanisme.....	4
2. Persyaratan Bagi Mahasiswa.....	5
3. Fasilitas Dana Hibah.....	6
4. Jadwal Kegiatan.....	6
BAB III.....	7
1. Penyiapan Pelaksana.....	7
2. Format Proposal.....	9
3. Mekanisme Pengajuan Pencairan Dana Hibah (Tahap 1 dan 2).....	14
BAB IV.....	16
Lampiran 1 Format Halaman Sampul Proposal PMW.....	17
Lampiran 2. Format Halaman Pengesahan.....	18
Lampiran 3. Format Surat Pernyataan Ketua Pelaksana.....	19
Lampiran 4. Biodata Pengusul dan Dosen Pembimbing.....	20
Lampiran 5. Format Proposal PMW.....	21
Lampiran 6 Deskripsi rencana Kegiatan Program Mahasiswa Wirausaha.....	22
Lampiran 7 Justifikasi Anggaran PMW 2021.....	23
Lampiran 8. Sistematika Laporan Kemajuan.....	24
Lampiran 10. Penilaian Seleksi Internal.....	25
Lampiran 11. Penilaian Administrasi.....	27
Lampiran 12. Penilaian Seleksi Eksternal.....	28
Lampiran 13. Form Penilaian Monitoring dan Evaluasi.....	1
Lampiran 14. Rubrik Penilaian Proposal Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Polban.....	2
Lampiran 15. Buku Manual Website pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id.....	4

KATA SAMBUTAN

Sejak tahun 2009, Pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan Nasional telah meluncurkan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) untuk dilaksanakan dan dikembangkan oleh Perguruan Tinggi. Program tersebut dilaksanakan diseluruh Perguruan Tinggi termasuk salah satunya adalah Politeknik Negeri Bandung (POLBAN).

PMW bertujuan untuk memberikan bekal pengetahuan, ketrampilan, dan jiwa wirausaha (entrepreneurship) berbasis IPTEKS kepada para mahasiswa agar menjadi pengusaha yang tangguh dan sukses menghadapi persaingan global. Dalam rangka keberlanjutan program ini juga bertujuan membangun kelembagaan pada perguruan tinggi yang dapat mendukung pengembangan program-program kewirausahaan. Sebagai hasil akhir, diharapkan terjadinya penurunan angka pengangguran lulusan pendidikan tinggi yang kenyatannya menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun.

Keberhasilan program PMW di Polban tahun 2021 dapat dilihat dari tiga indikator, yaitu (a) jumlah peminat untuk menjalankan usaha sebanyak 200 mahasiswa b) menghasilkan 100 mahasiswa yang berhasil menjalankan usaha (sebagai wirausaha); (c) 50% peserta penerima dana modal masih menjalankan usahanya pada akhir tahun 2021 dan omset penjualan mencapai Rp.50.000.000 per tahun dari keseluruhan peserta; dan (d) PMW 2021 dapat mendorong sinergisitas program wirausaha dari masing-masing Prodi didukung oleh UKM Kewirausahaan, Inkubator Bisnis dan Ikatan Alumni Polban.

Panduan PMW 2021 ini disusun dari berbagai masukan dan pertimbangan berbagai pihak berdasarkan pelaksanaan PMW dari tahun 2009 hingga 2021. Diharapkan Buku Panduan ini dapat membantu berbagai pihak yang terlibat, terutama Mahasiswa dan Pembina dalam perencanaan dan pelaksanaan PMW pada tahun 2021.

Salam

Tim PMW Polban 2021

BAB I

LATAR BELAKANG

Berdasarkan data terbaru Badan Pusat Statistik (BPS), angka pengangguran di Indonesia bertambah menjadi 6,88 juta orang pada Februari 2020. Oleh karena itu, Perguruan tinggi sebagai salah satu organisasi pendidikan dituntut untuk tidak hanya mencetak mahasiswa yang siap kerja tetapi juga siap untuk menciptakan lapangan pekerjaan sehingga mampu menekan tingkat pengangguran semakin tinggi.

Program Mahasiswa Wirausaha atau PMW merupakan perpanjangan tangan dari kegiatan program kewirausahaan mahasiswa Indonesia (PKMI) yang diadakan oleh kementerian pendidikan dan kebudayaan (KEMENDIKBUD) dan telah diselenggarakan sejak tahun 2009 di setiap perguruan tinggi. PMW lahir dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia terutama mahasiswa yang lebih unggul dan inovatif. Seiring dengan meningkatnya kemampuan dan keterampilan mahasiswa, maka diharapkan meningkat pula daya saing mahasiswa di dunia wirausaha yang juga terus berkembang.

Agar berbagai kegiatan kewirausahaan yang saat ini diselenggarakan tidak bersifat sporadik dan parsial maka perlu adanya upaya menjadikan kegiatan kewirausahaan sebagai bagian dari sistem dan budaya akademik. Oleh karena itu, perguruan tinggi seharusnya mampu menciptakan kondisi/ekosistem kampus yang mendukung terciptanya suasana kewirausahaan dan melakukan upaya-upaya intensif dalam mengeksplorasi ilmu pengetahuan berbasis pengembangan teknologi hasil riset di kampus.

POLBAN sebagai institusi pendidikan vokasi harus bisa memberi stimulasi dalam bentuk perubahan perilaku, *mindset* kewirausahaan kepada setiap sivitas akademika dan struktur organisasi/lembaga di dalam kampus untuk pada akhirnya mendorong mahasiswa untuk menjadi tidak hanya memiliki pengetahuan dan keahlian didalam imunya, tetapi juga mampu memanfaatkan dan mengolah ilmu bagi peningkatan nilai sumber daya yang tersedia di masyarakat bagi kesejahteraannya sendiri maupun kesejahteraan masyarakat dan bangsa.

PMW memiliki tujuan untuk memberikan bekal pengetahuan, keterampilan dan sikap atau jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) berbasis Ipteks kepada para mahasiswa agar dapat mengubah pola pikir (*mindset*) dari pencari kerja (*job seeker*) menjadi pencipta lapangan pekerjaan (*job creator*) serta menjadi calon/pengusaha yang tangguh dan sukses menghadapi persaingan global.

Program ini juga bertujuan untuk mendorong kelembagaan atau unit kewirausahaan di perguruan tinggi agar dapat mendukung pengembangan program-program kewirausahaan. Sebagai hasil akhir, diharapkan terjadinya penurunan angka pengangguran lulusan pendidikan tinggi.

Kebijakan dan program dan peningkatan peran yang mendorong penguatan kelembagaan kewirausahaan dalam meningkatkan kualitas pembelajaran dan aktivitas berwirausaha dan percepatan pertumbuhan wirausaha-wirausaha baru dengan basis IPTEKS sangat diperlukan. Atas dasar pemikiran tersebut Politeknik Negeri Bandung terus melaksanakan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) sehingga diharapkan menciptakan mahasiswa yang tangguh dan inovatif dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan berguna bagi masyarakat disekitarnya.

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW), sebagai salah satu strategi perguruan tinggi untuk membangun jiwa kewirausahaan, mencoba untuk memfasilitasi para mahasiswa yang mempunyai minat berwirausaha dan memulai usaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi dan seni. Fasilitas yang diberikan meliputi penyusunan rencana bisnis, dukungan permodalan dan pendampingan serta keberlanjutan usaha. Program ini diharapkan mampu mendukung visi-misi pemerintah dalam mewujudkan kemandirian bangsa melalui penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan.

Adapun tagline PMW 2021, yaitu “THE GAME CHANGER”. Maksudnya adalah usaha atau produk yang dihasilkan peserta PMW 2021 mampu menyesuaikan dengan kebiasaan baru dalam menghadapi pandemic Covid-19. Apapun usaha dan produknya bisa menjadi “GAME CHANGER” yang diminati pasar pada saat ini dan masa yang akan datang. Secara lebih detail dijabarkan dalam tujuan dan manfaat dibawah ini,

1. Tujuan

1. Membangun *softskill* atau karakter wirausaha mahasiswa vokasi;
2. Menumbuhkembangkan wirausaha-wirausaha baru kreatif dan inovatif yang berpendidikan tinggi dan dan berbasis teknologi memiliki pola pikir pencipta lapangan kerja dengan menemukan celah pasar yang tepat untuk meningkatkan peluang keberhasilan bisnis;
3. Mendorong pertumbuhan, perkembangan atau terbentuknya kelembagaan (unit/pusat) pengelola program kewirausahaan di perguruan tinggi.
4. Mendorong terbentuknya model pendidikan atau pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi

2. Manfaat

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Memperoleh kesempatan untuk meningkatkan soft skill;
 - b. Memperoleh kesempatan terlibat secara langsung dalam kegiatan bisnis;
 - c. Menumbuhkan jiwa bisnis (*sense of business*) sehingga memiliki keberanian untuk memulai dan mengembangkan usaha didukung dengan modal yang diberikan dan pendampingan secara terpadu
2. Bagi Usaha Kecil/Menengah (UKM)
 - a. Mempererat hubungan antara UKM dengan dunia kampus; dan
 - b. Memberikan akses terhadap informasi dan teknologi yang dimiliki perguruan tinggi
3. Bagi Perguruan Tinggi
 - a. Meningkatkan kemampuan perguruan tinggi dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan;
 - b. Mempererat hubungan antara dunia akademis dan dunia usaha, khususnya ukm;
 - c. Membuka jalan bagi penyesuaian kurikulum yang dapat merespon tuntutan dunia usaha; dan
 - d. Menghasilkan wirausaha-wirausaha muda pencipta lapangan kerja dan calon pengusaha sukses masa depan.=-
 - e. Tersedianya profile usaha dari mahasiswa vokasi

BAB II KONSEP PROGRAM

1. Mekanisme

Rangkaian Pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) 2021 terdiri dari:

1. Kegiatan Sosialisasi PMW 2021 dilaksanakan dalam 2 tahapan. Pertama, yaitu sosialisasi melalui video dan suara melalui kanal Youtube dan Podcast. Kedua pelaksanaan webinar yang melibatkan Jurusan dan berbagai organisasi kemahasiswaan terkait. Sosialisasi dilakukan, melalui platform digital baik video conference dan video info grafis.
2. Kegiatan Workshop program PMW polban dan Program Kompetisi dana hibah berskala nasional yang diikuti oleh Politeknik Negeri Bandung (KBMI, KBMK, KIBM, PKM Vokasi, dan lainnya) baik dari panduan, persyaratan Mekanise, kelengkapan dan lainnya.
3. Pembukaan Registrasi seleksi PMW Polban yang dilakukan secara online pada web kemahasiswaan polban official *pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id*
4. Terdapat dua tahapan seleksi yaitu internal dan eksternal yang harus dilewati peserta dan dilaksanakan oleh tim panitia seleksi PMW 2021.
5. Seleksi Internal pertama merupakan administratif berdasarkan kelengkapan dokumen dilanjutkan dengan presentasi pitch deck dan wawancara awal yang dilakukan oleh peserta dihadapan tim panitia seleksi PMW 2021.
6. Selanjutnya melakukan *Product Validation*. *Product Validation* ini bermanfaat untuk menunjukkan bahwa produk peserta PMW 2021 berfungsi, diminanti dan dibutuhkan oleh pasar. Untuk ini peserta diminta membuat proposal bisnis berdasarkan hasil product validation sebagai syarat mengikuti seleksi eksternal.
7. Terakhir adalah seleksi eksternal. Seleksi ini merupakan seleksi presentasi dan wawancara kedua oleh peserta dihadapan Juri yang berasal dari luar Perguruan Tinggi dimana juri tersebut telah memiliki usaha.
8. Pelaksanaan PMW Polban. Setelah Peserta dinyatakan lolos, berhak mendapatkan dana modal sebesar 70% dari dana yang akan diterima dan menjalankan usahanya selama 6 bulan.

9. Monitoring dan Evaluasi PMW 2021. Peserta dan dosen pembimbing melakukan Presentasi atas laporan perkembangan usaha selama 4 bulan. Kegiatan Monev 2021 dilakukan guna memantau perkembangan tim pemenang setelah 4 bulan peserta menandatangani surat perjanjian dan memberikan laporan perkembangan usaha selama 4 bulan yang dikumpulkan 1 minggu sebelum monev. Tim yang dinyatakan telah menyelesaikan tanggungjawab dengan baik dan melalui persyaratan administrasi maka akan menerima sisa dana modal (30%).
10. Akhir pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha. Tim pemenang diminta untuk memberikan laporan akhir pertanggungjawaban setelah lebih dari 6 bulan berjalan sesuai dengan surat perjanjian.

2. Persyaratan Bagi Mahasiswa

1. Peserta Program Mahasiswa Wirausaha adalah kelompok mahasiswa yang sedang aktif dan terdaftar mengikuti program pendidikan Diploma III. (maks. semester 5) dan Diploma IV (maks. semester 7);
2. Anggota kelompok pengusul berjumlah minimal 3 mahasiswa dan maksimal 5 mahasiswa yang terdiri dari lintas angkatan dan prodi;
3. Ketua Tim pengusul minimal semester 3 baik Diploma III dan IV,
4. Telah memiliki usaha diutamakan atau telah memiliki prototype/produk yang siap jual, dan sudah uji pasar.
5. Jenis industry bisnis yang diajukan merupakan bagian dari industri Teknologi, Industri Makanan dan Minuman, Industri Produksi/Budidaya, Industri Kreatif dan industri Jasa perdagangan.
6. Setiap kelompok peserta diwajibkan mempunyai 1 dosen pendamping yang di buktikan dengan surat pernyataan kesediaan menjadi pendamping, dan di sarankan mempunyai 1 pendamping dari praktisi wirausaha yang di buktikan oleh CV.
7. Mahasiswa pengusul hanya dapat mengajukan satu proposal melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota dalam 1 judul;

3. Fasilitas Dana Hibah.

1. Besarnya dana kegiatan per tim maksimum Rp 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) berdasarkan pertimbangan khusus pada seleksi akhir/final dari ketetapan penjurian yang di tetapkan pada berita acara,
2. Fasilitas dana yang diberikan pada program ini di peroleh untuk:
 - a. Biaya tetap usaha yang secara langsung digunakan maksimal 40%;
 - b. Biaya variable yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa dalam usahanya (*Working Capital*) dan pemasaran maksimal 60%.

4. Jadwal Kegiatan

**Jadwal Pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha
Politeknik Negeri Bandung
2021**

No.	Kegiatan	Waktu
1	Roadshow Dan Sosialisasi Kompetisi Bisnis Mahasiswa Polban Dan Kompetisi Wirausaha Nasional	Januari – Februari 2020
2	Workshop Panduan Dan Tatacara Pelaksanaan Program	Februari 2020
3	Registrasi PMW 2021	6 Februari – 6 Maret 2020
4	Seleksi Administrasi	Maret 2021
5	Seleksi Internal	13 – 14 Maret 2021
6	Product Validation s/d Pengumpulan Dok Eksternal	20 Maret – 10 April 2021
7	Seleksi Eksternal	16 - 18 April 2021
8	Pelaksanaan Kegiatan Dimulai	1 Juni – 15 Desember 2021
9	Monitoring Dan Evaluasi	September 2021
10	Laporan Akhir	5 Desember 2021

BAB III

PELAKSANAAN

1. Penyiapan Pelaksana

Tim pelaksana inti PMW 2021 ditetapkan berdasarkan surat keputusan atau penugasan dari pembantu direktur bagian kemahasiswaan. Tim inti merupakan dosen dan staff kependidikan yang berasal dari Polban. Tim pelaksana bertugas untuk melakukan pengelolaan kegiatan PMW mulai dari perencanaan, koordinasi, implementasi, pengawasan dan evaluasi. Tim pelaksana sebaiknya dapat menjamin terlaksananya kegiatan PMW sesuai dengan waktu dan target yang ditetapkan dalam pedoman.

1. Sosialisasi

Target sosialisasi:

- a. Ketua Jurusan, Ketua Program Studi dan Dosen dengan tujuan memberikan pemahaman dan menyamakan persepsi tentang PMW; serta menggali masukan dan dukungan dari berbagai pihak untuk kelancaran penyelenggaraan PMW.
- b. Mahasiswa dengan tujuan meningkatkan minat berwirausaha sekaligus minat untuk mengikuti PMW.

2. Seleksi

Seleksi dilakukan beberapa tahap yaitu:

- a. Seleksi Administrasi
- b. Seleksi Internal.
- c. Seleksi Eksternal.

3. Menjalankan usaha

1. Pencairan modal

Mekanisme dalam pencairan dan monitoring pemanfaatan dana:

- a. Pencairan modal hanya bisa dilakukan apabila sudah ada surat keputusan dari Direktur Politeknik Negeri Bandung mengenai nama-nama peserta/pemenang hibah PMW;
- b. Perlu ada perjanjian kerja antara mahasiswa dan pihak perguruan tinggi yang berisi tentang hak dan kewajiban peserta serta sanksi yang diberikan apabila mahasiswa tidak melaksanakan usaha sesuai dengan perjanjian yang ditandatangani;

- c. Untuk mempermudah pengawasan, pencairan akan dilakukan 2 (dua) tahap yaitu 70% dari total dana hibah dengan mengajukan RAB terlebih dahulu yang ditandatangani oleh ketua tim dan pembimbing;
- d. Pencairan dana tahap kedua yaitu 30% dilakukan apabila mahasiswa telah melaksanakan MONEV dan melengkapi semua bukti pengeluaran dana sebelumnya sekaligus melaporkan perkembangan usahanya.

2. Kriteria Dosen Pembimbing

- 1) Dosen dilingkungan Politeknik Negeri Bandung
- 2) Dosen yang memiliki NIDN, NIDK, atau NIP
- 3) Memiliki pengetahuan tentang bidang usaha yang dijalankan mahasiswa
- 4) Dosen Pembimbing hanya diperbolehkan membimbing maksimal 3 proposal hibah; dan
- 5) Keseriusan mentor dalam menangani usaha mahasiswa.

4. Pemantauan dan evaluasi

Monitoring merupakan upaya untuk menjaga agar kegiatan usaha mahasiswa sesuai dengan rencana dan tujuan yang hendak dicapai. Kegiatan pemantauan dilakukan oleh pengelola atau tim yang dibentuk khusus oleh pimpinan perguruan tinggi dengan melakukan kunjungan ke tempat usaha mahasiswa. Tim ini harus memberikan laporan yang berupa status usaha, permasalahan dan rekomendasi perbaikan usaha maupun rekomendasi perbaikan pelaksanaan program.

Adapun tujuan dari pemantauan adalah untuk mengetahui:

- a) Keberadaan usaha (mengecek ada tidaknya usaha, kejelasan kepemilikan usaha)
- b) Memastikan usaha para peserta Program Kewirausahaan Mahasiswa Vokasi berjalan dengan baik sesuai dengan rencana bisnis yang diajukan;
- c) Memantau perkembangan kegiatan yang dilaksanakan oleh para peserta Program Kewirausahaan Mahasiswa Vokasi di logbook dan perguruan tingginya.
- d) Kondisi usaha yaitu keadaan usaha, sudah berjalan atau belum berjalan
- e) Prestasi yang dicapai terkait dengan omset, aset, penyerapan tenaga kerja, kondisi keuangan, jangkauan pasar, dan jumlah variasi inventori produk.
- f) Hal-hal yang unik meliputi proses produksi, pemasaran / periklanan, dan penerapan teknologi yang dilakukan dalam inovasi bisnis yang dijalankan.

- g) Pemantauan dan sekaligus pendampingan dapat terus dilakukan setelah melewati tahun anggaran dengan kebijakan masing-masing perguruan tinggi.
- h) Permasalahan yang dihadapi:
 - i. Permasalahan umum: penggunaan dana, kesesuaian waktu dengan rencana, tempat usaha.
 - ii. Permasalahan khusus: lebih ke dalam masalah internal ukm itu sendiri, contoh: perselisihan dalam pengelolaan usaha. Dokumen yang perlu dikumpulkan dalam proses monitoring usaha adalah profil usaha mahasiswa, laporan perkembangan usaha bulanan, dokumentasi (foto-foto atau video lokasi, aktivitas usaha, produk dll.)

2. Format Proposal

Proposal ini diberikan pada saat peserta telah dinyatakan lolos seleksi internal dan akan berhak mengikuti seleksi eksternal. Proposal bisnis ini merupakan syarat untuk mengikuti seleksi eksternal dan akan di presentasikan oleh peserta saat wawancara dengan juri eksternal Calon Pelaksana Program harus mengirimkan suatu proposal yang menjelaskan tentang:

1. Sampul Proposal (format terlampir)
2. Format Halaman Pengesahan
3. Format Surat Pernyataan Ketua Pelaksana
4. Biodata Pengusul dan Dosen Pembimbing
5. Isi proposal (terlampir)

I. Ringkasan Eksekutif

Berisi rangkuman isi proposal bisnis, diantaranya profil perusahaan, jenis komoditi yang diproduksi, nilai penjualan per bulan/tahun saat ini, nilai kekayaan perusahaan terakhir, prospek pengembangan usaha, rencana pengembangan usaha, proyeksi/nilai target penjualan, kebutuhan dan sumber dana, rencana penggunaan dana, jangka waktu pengembalian.

II. Deskripsi Usaha/perusahaan

Deskripsi usaha/perusahaan berisi informasi tentang struktur, kepemilikan dan perkembangan perusahaan sampai saat ini. Secara rinci, deskripsi usaha memuat :

- a. Nama dan lokasi perusahaan
- b. Pemilik usaha/perusahaan, kepemilikan saham jika ada.

- c. Status hukum usaha/perusahaan, apakah perusahaan pribadi, CV atau PT, merk dagang, hak cipta, hak paten, waralaba, dan sebagainya.
- d. Tahap perkembangan usaha saat ini dan prestasi yang telah dicapai. Deskripsikan perkembangan usaha, dari waktu ke waktu apakah mengalami kenaikan, stabil atau penurunan.
- e. Produk/jasa yang ditawarkan. Deskripsi tentang jenis produk yang ditawarkan beserta fungsinya serta rencana pengembangan inovasi produk ke depan.
- f. Keuangan perusahaan saat ini

III. Target Pasar

Menentukan target pasar menjadi bagian penting dalam strategi bisnis. Ada beberapa usaha/perusahaan yang ingin menjangkau konsumen dari semua kalangan, tapi ada beberapa usaha yang fokus pada konsumen tertentu sesuai dengan jenis produknya. Pada bagian ini, deskripsikan target pasar yang dapat menjangkau konsumen dengan daya beli yang cukup potensial (potential buyer).

Target pasar meliputi lokasi geografis, karakteristik demografi target konsumen, siapa mereka, apa yang mereka inginkan, bagaimana mereka membeli. Informasi ini sangat membantu keberhasilan dalam mendesain produk atau jasa yang diperlukan konsumen, mengembangkan pasar, dan memastikan penjualan.

IV. Analisis Pesaing/Kompetisi

Saat menjalankan bisnis, adanya persaingan pasar memang bukan hal yang baru. Baik usaha yang memang memiliki peluang pasar cukup bagus, atau pun peluang usaha yang pasarnya tidak terlalu bagus. Deskripsikan cara yang dilakukan agar usahanya tidak kalah bersaing dengan peluang usaha lainnya, agar bisa bertahan ditengah persaingan pasar yang semakin ramai.

- a. Potensi pasar dan kenali pesaing.

Deskripsikan cara menghadapi persaingan dengan melihat potensi pasar yang ada, dan cari tau siapa pesaing yang kompeten saat ini. Dengan mengetahui siapa pesaing, secara tidak langsung menentukan bagaimana cara menghadapinya.

- b. Ciptakan produk yang berbeda.
Jelaskan keunikan produk dan apa ciri khasnya serta daya tarik bagi konsumen. Jelaskan bagaimana konsumen bisa mengenali produk anda, dan memilih produk tersebut dibandingkan produk lainnya yang ada dipasaran.
- c. Keunggulan produk.
Jelaskan keunggulan produk, misalnya dengan cara mempertahankan kualitas produk atau pelayanan prima yang ditawarkan kepada konsumen.
- e. Pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing.
Jelaskan bagaimana mengetahui kelebihan apa yang dimiliki pesaing, dan memanfaatkan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan persaingan pasar.
- f. Menawarkan harga yang bersaing.
Jelaskan bagaimana caranya memberikan harga yang bersaing, bukan berarti harus menurunkan harga dan memperbesar kerugian usaha. Strategi ini bisa dilakukan dengan cara, memberikan bonus untuk jumlah pembelian tertentu, dll.

V. Rencana Pemasaran dan Penjualan

Rencana pemasaran dan penjualan menggambarkan strategi untuk menjaga konsumen dan penjualan, ini menjadi penting bagi pelaku bisnis, investor, maupun pemberi pinjaman, karena dapat melihat beberapa hal berikut ini:

- a. Cara pemasaran yang realistis dan efektif dalam hal biaya untuk memberi informasi kepada konsumen mengenai produk atau jasa dan keuntungan yang ditawarkan;
- b. Tenaga penjualan yang efektif;
- c. Teknik dan metode penjualan yang tepat.

Pemasaran merupakan aktivitas yang membuat konsumen menyadari adanya produk atau jasa, dan keuntungan yang ditawarkan. Aktivitas pemasaran mencakup periklanan (cetak, radio, TV, internet), menghasilkan materi pendukung (brosur, lembar informasi produk), mempersiapkan website perusahaan, melakukan hubungan publik (press release, acara), menghadiri pemetaan perdagangan, dan menawarkan sampel gratis.

Penjualan merupakan aktivitas yang berinteraksi langsung dengan konsumen untuk memperoleh pesanan atau penjualan langsung. Aktivitas penjualan mencakup penjualan ke rumah konsumen atau tempat bisnis, telemarketing, e-commerce, penjualan online, atau penjualan barang di toko, pameran, atau kegiatan-kegiatan lainnya.

VI. Rencana Operasi

Rencana operasi dalam proposal bisnis mendeskripsikan bagaimana secara teknis operasi perusahaan dijalankan. Rencana Operasi memuat:

a. Disain Produk dan Jasa

Deskripsikan jenis produk dan jasa serta bagaimana disain produk dan jasa yang direncanakan.

b. Manajemen Kualitas

Deskripsikan rencana menciptakan kualitas produk dan jasa yang sesuai dengan harapan pelanggan dan kontrol kualitasnya. Dimensi kualitas produk perlu didefinisikan dan direncanakan agar sesuai dengan selera konsumen.

c. Perencanaan Proses dan Kapasitas

Perencanaan operasi memasukkan rencana bagaimana produk tersebut diproses serta berapa kapasitas produksi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Teknologi yang digunakan juga perlu direncanakan agar sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

d. Penentuan Lokasi Fasilitas

Lokasi usaha perlu ditetapkan dalam perencanaan bisnis. Berbagai faktor perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha yang mudah diakses calon konsumen.

e. Lay Out Fasilitas

Rencana bisnis perlu mempertimbangkan lay out usaha agar memperlancar arus proses serta memberikan keindahan secara estetika. Rencana lay out kantor, lay out pabrik, lay out gudang perlu dibuat dengan baik.

f. Manajemen Rantai Pasokan

Deskripsikan rencana operasi dan aliran bahan dan jasa, transformasi menjadi bahan setengah jadi dan bahan jadi sampai penyerahan produk kepada pelanggan melalui saluran distribusi termasuk aliran informasi.

g. Manajemen Persediaan

Deskripsikan Rencana operasi dan bagaimana mengelola persediaan yang digunakan untuk menentukan berapa kebutuhan bahan ataupun produk dan kapan memesannya.

h. Elemen operasi yang memberikan keunggulan kompetitif

Jelaskan perencanaan operasi dengan mempertimbangkan efisiensi biaya, produktivitas dan memaksimalkan keuntungan. Rencana operasi juga mempertimbangkan perbedaan kompetitif dari usaha lain yang sejenis.

VII. Tim Manajemen

Aspek manajemen merupakan aspek yang biasanya pertama kali dibaca oleh investor. Investor dan pemberi pinjaman ingin memastikan bahwa perusahaan dipimpin oleh pimpinan yang kompeten. Jika sedang mengembangkan rencana untuk mencari dana, fokus pada latar belakang tim manajemen. Buatlah rangkuman tentang kualifikasi mereka yang relevan secara ringkas dan obyektif.

Deskripsikan orang-orang yang menjalankan bisnis, jelaskan peranan mereka dan tunjukkan kualifikasi, pengalaman, pendidikan, dll. Perkirakan kebutuhan manajemen dimasa depan dan biasanya posisi manajemen belum terisi sepenuhnya dalam usaha baru.

VIII. Perkembangan Masa Depan Usaha

Proposal bisnis adalah peta jalan untuk perusahaan, maka orang membaca rencana bisnis memerlukan pemahaman yang jelas mengenai tujuan akhir. Pada bagian ini, jelaskan tujuan jangka panjang dan patokan pencapaian yang direncanakan. Paparan tentang perkembangan masa depan, penting bagi investor karena investor menginvestasi uang mereka pada usaha anda dan mereka ingin memperkirakan berapa banyak keuntungan yang mungkin diperoleh dan seberapa besar perusahaan akan berkembang, sehingga mereka memahami keuntungan dalam investasi mereka.

Bagian ini menjelaskan tentang apa yang diharapkan terjadi pada perusahaan dalam enam bulan, satu tahun atau lima tahun? Pada bagian ini, deskripsikan visi dan rencana jangka panjang. Jelaskan serinci mungkin dengan berfokus pada masalah berikut:

- a. Tingkat penjualan
- b. Tingkat/margin keuntungan
- c. Jumlah karyawan
- d. Jumlah lokasi
- e. Jumlah produk/lini produk/Inovasi produk
- f. Pangsa pasar

IX. Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis

Finansial menjelaskan tentang situasi keuangan yang terdiri dari Income statement/ laporan laba rugi, balance sheet, (jika bisnis tersebut sudah berjalan), proyeksi laba rugi dan arus kas. Analisa dan strategi keuangan sangat penting dalam menyusun business plan guna memberikangambaran sistematis terhadap langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai profitabilitas yang diharapkan. Financial Plan disusun dengan cara menentukan secara aktual jumlah dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis dan dana yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional perusahaan.

- a. Menjelaskan modal/investasi sendiri; *cash*, barang habis, peralatan, asset lain, serta menjelaskan sumbernya.
- b. Menjelaskan *Fixed Cost* dan *Variable Cost* yang dibutuhkan didalam bisnis.
- c. Menjelaskan perhitungan harga jual produk/jasa.
- d. Menjelaskan goal/target omset dan net profit bisnis anda 6 bulan kedepan.
- e. Buat proyeksi finansial bisnis anda (3 tahun kedepan) titik impas (*Break Event Point*), titik pengembalian investasi (*Return On Investment*) dan periode pengembalian investasi (*Pay Back Period*)

3. Mekanisme Pengajuan Pencairan Dana Hibah (Tahap 1 dan 2)

Mekanisme pengajuan pencairan dana hibah baik tahap 1 (70%) dan 2 (40%), adalah sebagai berikut:

1. Peserta diminta untuk menyampaikan RAB yang sederhana dengan rincian besaran nya, kuantitasnya. RAB harus ditanda tangani oleh ketua tim serta yang telah di periksa dan

disetujui oleh Pembina serta mengetahui Ketua Program Mahasiswa wirausaha serta (Wadir 3 bidang kemahasiswaan)

2. Nominal yang tertera sesuai dengan pembelanjaan dana secara menyeluruh dan pasti, yang diperkuat dengan lampiran bukti harga besaran nominal atau harga pembandingan serta sesuai bahan yang akan dibeli.
3. Menyertakan rancangan design atau gambar yang akan di beli (Pamflet banner company profile dll) jika direncanakan di beli.

BAB IV

PENUTUP

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Politeknik Negeri Bandung tahun 2021, diharapkan mampu memberikan kesempatan mahasiswa terlibat langsung dengan dunia kerja guna meningkatkan jiwa kewirausahaan, sehingga akan menumbuhkan jiwa usaha, dan tumbuh keberanian untuk memulai usaha serta penciptaan lapangan kerja. Melalui kegiatan PMW 2021 diharapkan seluruh mahasiswa semakin didorong keberaniannya untuk melakukan usaha, karena mereka distimulasi dengan pemberian bantuan modal usaha, sehingga diharapkan akan lahir wirausahawan muda pencipta lapangan kerja. Disamping itu PMW diharapkan akan meningkatkan kemampuan dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan, mempererat hubungan dengan dunia usaha, dan penyesuaian kurikulum kewirausahaan yang dapat merespon tuntutan dunia usaha. Pada akhirnya dari pelaksanaan PMW Politeknik Negeri Bandung akan menghasilkan wirausaha-wirausaha muda potensial yang mampu menciptakan unit business berbasis IPTEKS, mempunyai jaringan luas, dan berkarakter. Disisi lain akan memberikan manfaat untuk terlibat langsung dengan kondisi dunia kerja guna meningkatkan *softskill* dan terlibat dalam kegiatan nyata guna mengasah jiwa wirausaha, dan menghasilkan wirausaha-wirausaha muda pencipta lapangan kerja dan calon pengusaha sukses masa depan

Lampiran 1 Format Halaman Sampul Proposal PMW

**PROPOSAL
PROGRAM KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA**

Logo Brand Usaha

**<NAMA USAHA>
<BIDANG USAHA>**

Diusulkan oleh:

<Nama lengkap Ketua; NIM; Tahun Angkatan>
<Nama lengkap Anggota 1; NIM; Tahun Angkatan>
<Nama lengkap Anggota 2; NIM; Tahun Angkatan>
<Nama lengkap Anggota 3; NIM; Tahun Angkatan>
<Nama lengkap Anggota 4; NIM; Tahun Angkatan>

**<NAMA PERGURUAN TINGGI>
<TAHUN>**

Lampiran 2. Format Halaman Pengesahan

PENGESAHAN PROPOSAL PMW Polban

1. Nama Usaha :
2. Bidang Usaha :
3. Ketua Pelaksana
 - a. Nama Lengkap :
 - b. NIM :
 - c. Jurusan/Prodi :
 - d. Universitas/Institut/Politeknik :
 - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP :
 - f. Email polban Ketua :
4. Anggota :Orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar :
 - b. NIP/NIK/NIDN :
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP :
6. Pendamping Praktisi
 - a. Nama lengkap dan Gelar :
 - b. Nama Perusahaan :
 - c. Alamat :
7. Biaya Kegiatan Total
 - a. Kemendikbud : Rp.
 - b. Sumber lain (sebutkan . . .) : Rp.
 - h. Jangka Waktu Pelaksanaan : Bulan

Menyetujui
Ketua Program Mahasiswa Wirausaha Polban

Kota, Tanggal-Bulan-Tahun
Ketua,

(_____)
NIP.

(_____)
NIM.

Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan
Politeknik Negeri Bandung

Dosen Pendamping

(_____)
NIP.

(_____)
NIP./NIK./NIDN.

Lampiran 3. Format Surat Pernyataan Ketua Pelaksana

KOP PERGURUAN TINGGI

SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :
NIM :
Program Studi :
Jurusan :

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PMW Polban adalah benar milik usaha kelompok kami dengan judul.....
..... yang diusulkan untuk tahun anggaran adalah asli usaha kami dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka kami bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya yang sudah diterima ke kas negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

Mengetahui,
Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan

Kota, Tanggal-Bulan-Tahun
Yang menyatakan,

Cap dan Tanda tangan

Meterai Rp. 6.000
Tanda tangan

(.....)
NIP.

(.....)
NIM.

Lampiran 4. Biodata Pengusul dan Dosen Pembimbing

A. Biodata Pengusul dan Perguruan Tinggi

1. Nama Usaha Anda* beserta arti dan filosofi

--

2. Nama Tim Anda* Ketua dan Anggota

Ketua, Anggota :
Program Studi :
Angkatan :

3. Email polban dan Whatsapp&Line* (Ketua), IG Bisnis serta url share drive teaser marketing bisnis dari produknya

--

4. Nama Pendamping* (Dosen Pendamping atau Praktisi; dibuktikan dengan CV)

Nama Dosen Pendamping	
Jurusan	

Nama Pendamping Praktisi	
Perusahaan	

Lampiran 5. Format Proposal PMW

Ringkasan	Pada bagian ini kemukakan capaian target yang telah direncanakan serta metode yang akan dipakai dalam pencapaian tujuan tersebut. Ringkasan harus mampu menguraikan secara cermat dan singkat tentang rencana pengembangan kegiatan bisnis kedepannya.
BAB I: Pendahuluan	Uraikan latar belakang, alasan yang mendasari, dan urgensi (keutamaan) kegiatan kewirausahaan yang telah dilaksanakan. Uraikan proses yang sudah dilalui serta rencana pengembangan bisnis kedepan. Luaran dan manfaat kegiatan yang sudah diperoleh dari kegiatan ini.
BAB II	Pelaksanaan Bisnis Program Mahasiswa Wirausaha Polban
1. Gambaran Umum	Penjelasan terkait usaha saat ini dan prospek kedepan
2. Deskripsi Perusahaan	Penjelasan struktur organisasi dan penugasan masing masing anggota
3. Deskripsi Produk Dan rencana Pengembangan Usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan terkait produk yang dikompetisikan dan rencana pengembangan usaha selama periode kompetisi. • Produk/jasa unggulan dan produk/jasa sampingan yang dihasilkan. • Proses yang telah dilakukan untuk menghasilkan produk/jasa unggulan dan produk/jasa sampingan.
4. Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Segmen Pasar ▪ Promosi dan Pemasaran ▪ Strategi Pemasaran yang telah dan akan dilakukan (1. Diferensiasi bisnis, 2. Marketing mix bisnis, 3 Marketing value) ▪ Cara Pelanggan Memperoleh produk ▪ Pelayanan pelanggan ▪ Kemampuan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan
5. Analisis pesaing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kompetitor ▪ Kelebihan kompetitor ▪ Keunggulan produk anda dengan kompetitor
6. Keuangan	Penjelasan tentang keuangan perusahaan saat ini dan kebutuhan modal secara singkat
7. Manajemen bisnis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pola pengelolaan bisnis dan pembagian tugas masing- masing anggota ▪ Keterlibatan masing- masing anggota dalam kegiatan bisnis ▪ Rencana pengembangan bisnis selanjutnya
BAB III	Perkiraan kondisi keuangan kedepan
	<p>Bagi usaha yang sudah berjalan mencantumkan kondisi keuangan saat ini.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Laporan Laba/Rugi ▪ Arus Kas ▪ Neraca ▪ Rasio keuangan <p>Perkiraan kondisi keuangan dan penggunaan dana PMW selama periode pelaksanaan (dijelaskan)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anggaran perusahaan selama satu periode ▪ Penggunaan dana PMW 2021 ▪ Perkiraan Laporan laba/rugi ▪ Perkiraan arus kas
Lampiran	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dokumentasi produk ▪ Dokumentasi kegiatan usaha yang telah dilakukan (Pemasaran, Penjualan) ▪ Dokumentasi Aset yang telah dimiliki. ▪ Dll

Lampiran 6 Deskripsi rencana Kegiatan Program Mahasiswa Wirausaha

No	Jenis Kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1	Kegiatan 1					
2	Kegiatan 2					
3					
4	Kegiatan ke-n					

Lampiran 7 Justifikasi Anggaran PMW 2021
Biaya Operasional

• **Biaya tetap**

Komponen	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Komponen 1				
Komponen 2				
SUB TOTAL (Rp)				

• **Biaya variabel**

Komponen	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
Komponen 1				
Komponen 2				
SUB TOTAL (Rp)				

Keterangan :

1. Biaya tetap adalah biaya yang nilainya tetap tidak tergantung dari berapa produk/jasa yang dihasilkan (contoh : mesin, gerobak). Biaya tetap
2. Biaya variabel adalah biaya yang nilainya tidak tetap karena tergantung dari berapa produk/jasa yang dihasilkan (contoh : bahan baku, bahan penolong, upah dst)

Lampiran 8. Sistematika Laporan Kemajuan

Terdapat dua laporan kemajuan. Yang pertama laporan sementara untuk pemakaian dana 70% dan kedua laporan akhir Program dengan pemakaian dana 100% termasuk penyerahan logbook kegiatan. Sistematikannya sebagai berikut:


Ringkasan	Pada bagian ini kemukakan capaian target yang telah direncanakan serta metode yang akan dipakai dalam pencapaian tujuan tersebut. Ringkasan harus mampu menguraikan secara cermat dan singkat tentang rencana pengembangan kegiatan bisnis kedepannya.
BAB I: Pendahuluan	Uraikan latar belakang, alasan yang mendasari (<i>Noble Purposes</i>), dan urgensi (keutamaan) kegiatan kewirausahaan yang telah dilaksanakan. Uraikan proses yang sudah dilalui serta rencana pengembangan bisnis kedepan. Luaran dan manfaat kegiatan yang sudah diperoleh dari kegiatan ini.
BAB II	Pelaksanaan Bisnis Program Mahasiswa Wirausaha Polban
1. Deskripsi produk/jasa dan proses produksi	<ul style="list-style-type: none">▪ Produk/jasa unggulan dan produk/jasa sampingan yang dihasilkan▪ Proses yang telah dilakukan untuk menghasilkan produk/jasa unggulan dan produk/jasa sampingan
2. Pelayanan pelanggan	<ul style="list-style-type: none">▪ Pelanggan utama daribisnis▪ Tingkat kepuasan pelanggan▪ Peningkatan kualitas pelayanan yang telah diberikan
3. Pemasaran	<ul style="list-style-type: none">▪ Marketing strategy yang telah dilakukan▪ :1. Diferensiasi bisnis, 2. Marketing mix bisnis, 3. Marketing value (memelihara citra, pelayanan dan proses bisnis)▪ Kemampuan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan
4. Penggunaan dana	<ul style="list-style-type: none">▪ Rincian penggunaan dana PMW▪ Efektifitas dan efisiensi penggunaan dana▪ Kemampuan memperoleh laba
5. Manajemen bisnis	<ul style="list-style-type: none">▪ Pola pengelolaan bisnis dan pembagian tugas masing- masing anggota▪ Keterlibatan masing- masing anggota dalam kegiatan bisnis▪ Rencana pengembangan bisnis selanjutnya
BAB III	Kondisi keuangan saat ini <ul style="list-style-type: none">▪ Laporan laba/rugi▪ Cash Flow

Lampiran 10. Penilaian Seleksi Internal

No.	Komponen Penilaian
1	Waktu Pelaksanaan Bisnis
	a. Belum dijalankan
	b. Kapan dijalankan
	c. Sudah dijalankan
2	Produk yang ditawarkan:
	a. Tidak kompetitif
	b. Kurang kompetitif
	c. Kompetitif
3	Target Pasar :
	Ketersediaan pasar:
	a. Sedikit
	b. Sedang
	c. Banyak
4	Wilayah Pemasaran :
	Cakupan wilayah pemasaran:
	a. Sulit dijangkau
	b. cukup terjangkau
5	Target penjualan/3 bulan :
	a. Sulit dipenuhi
	b. Dapat dipenuhi
	c. Mudah dipenuhi
6	Kemudahan memperoleh bahan baku :
	a. Sulit
	b. Cukup
	d. Mudah
7	Kemudahan memperoleh tenaga kerja langsung
	a. Sulit
	b. Cukup
	c. Mudah
8	Proses Produksi
	a. Belum dicoba
	b. Dalam proses percobaan
	c. Sudah dicoba
9	Pelaksanaan bisnis
	a. < 2 bulan
	b. 2-4 bulan
	c. > 4 bulan
10	Persentase pengembalian pinjaman (BEP)
	a. < 15%
	b. 15% - 20%

	c. > 20% &
12	Jangka waktu pengembalian (BEP)
	a. < 9 bulan
	b. 10-15 bulan
	c. > 15 bulan
13	Proyeksi keuntungan/3 bulan
	a. < 15%
	b. 15% - 20%
	c. > 20%
14	Risiko bisnis
	a. Tinggi
	b. Sedang
	c. Rendah
15	Originalitas
	a. Baru
	b. Duplikasi
	c. Pengembangan
16.	Pemanfaatan Technology (Produk, Pemasaran, Operasional)
	a. 3 Bidang
	b. 2 Bidang
	c. 1 Bidang
	d. 0 Bidang
17.	Berapa jumlah pembiayaan bisnis:Rp..... ..

Lampiran 11. Penilaian Administrasi

	<p style="text-align: center;">FORM EVALUASI PROPOSAL PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA N POLBAN DIREKTORAT PENDIDIKAN TINGGI VOKASI DAN PROFESI DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN VOKASI KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN</p>
---	--

Lampiran 5.

NILAI EVALUASI
PROPOSAL MAHASISWA WIRAUSAHA
POLITEKNIK NEGERI BANDUNG

Nama Usaha :

Nama Ketua Tim :

No	Kriteria Penilaian	Bobot	Skor (0 – 100)	Nilai (Bobot x Skor)
A	Biodata Pengusul dan Perguruan Tinggi	5 %		
B	Noble Purpose	10%		
C	Sasaran Pelanggan	15%		
D	Informasi Produk	25%		
E	Hubungan Pelanggan	15%		
F	Sumber Daya Bisnis	15%		
G	Aspek Keuangan	15%		
	Jumlah			

Bandung,.....
Evaluators,

(_____)

Lampiran 12. Penilaian Seleksi Eksternal

No	Komponen Penilaian	Bobot Maksimal	Keterangan
1	Administrasi Dokumen	5	Aspek pembahasan lengkap dan tampilan menarik
2	Originalitas Ide Bisnis	10	Ide bisnis baru yang orisinal
3	Tingkat Inovasi	10	Kebaharuan dengan level pengembangan optimal
4	Tingkat Kesulitan Bisnis	10	Tingkat riset
5	Kesiapan Produk	10	Penilaian produk secara keseluruhan meliputi kualitas, macam/jenis, packaging, ukuran.
6	Tingkat Validasi Produk	10	Level kualitas bisnis 1 - 2 = menampilkan riset pasar dalam latar belakang pembuatan bisnis. 3 - 4 = menampilkan tanggapan expertise dan pasar dalam penyusunan produk. 5 - 6 = menampilkan perbaikan produk berdasarkan tanggapan expertise dan pasar. 7 - 8 = produk sudah terjual. 9 - 10 = produk sudah mengalami repeat order dari pembeli yang sama.
7	Target Pasar	5	Target Pasar mencakup kesesuaian profil pasar dan potensi jumlah pasar yang profitable
8	Tingkat Persaingan	5	Relevan, Harga, Fungsi Substitusi
9	Strategi Pemasaran/Penjualan	10	Penilaian berdasarkan 1-3 = menampilkan rencana pemasaran tapi tidak ada target per tindakan

			<p>pemasaran.</p> <p>4-6 = terdapat rencana dan ada target per tindakan pemasaran</p> <p>7-10 = terdapat rencana, target, dan bukti pencapaian yang sesuai</p>
10	Rencana Operasional	5	Tingkat efektifitas alur kerja dalam optimalisasi bisnis
11	Tingkat Keuntungan	10	Analisa tingkat keuntungan yang ditetapkan per produk. Rasionalisasi penghitungan HPP
12	Tingkat Pengembalian Modal	10	Analisa Kemungkinan rasional dari dana yang diajukan dapat mengembalikan modal pada kurun waktu tertentu. Semakin cepat BEP semakin tinggi nilainya

Total Nilai Sempurna 100

Lampiran 13. Form Penilaian Monitoring dan Evaluasi

No	Komponen Penilaian	Bobot Maksimal	Keterangan
1	Administrasi Dokumen	10	Penilaian terkait dokumen, pembahasan lengkap dan penampilan
2	Kesiapan dan Kualitas Produk	10	Penilaian produk secara keseluruhan meliputi kualitas, macam/jenis, packaging, ukuran.
3	Ketercapaian Target	10	Penilaian ketercapaian target penjualan sesuai rencana yang telah dibuat
4	Kelengkapan lampiran (RAB dan Realisasi Penggunaan Dana)	20	Penilaian ketersediaan RAB 70%, bukti penggunaan dana dan RAB 30%
5	Tingkat Keuntungan & Kerugian	20	Penilaian tingkat keuntungan yang ditetapkan per produk. Rasionalisasi penghitungan.
6	Rencana Jangka Panjang	10	Penilaian terkait perencanaan jangka Panjang tim dan Langkah antisipasi jika terjadi masalah
7.	Legalistas	10	SIUP, CV, HAKI
8.	Alat pemasaran	10	Video Marketing, Video Profil, Poster

Lampiran 14. Rubrik Penilaian Proposal Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Polban

Kriteria Penilaian	100 <= Skor < 90	90 <= Skor < 80	80 <= Skor < 70	70 <= Skor < 60	60 <= Skor < 0
A. Biodata Pengusul dan Perguruan Tinggi 1. Tim terdiri dari mahasiswa yang berasal dari prodi berbeda relevan dengan kebutuhan bisnisnya 2. Pendamping terdiri dari dosen dan praktisi 3. Data Mahasiswa lengkap 4. Data perguruan tinggi lengkap	Keempat aspek terpenuhi dengan baik	Aspek 1 dan 2 terpenuhi dengan baik. Aspek 3 atau 4 tidak terpenuhi dengan baik.	Salah satu (Aspek 1 atau 2) terpenuhi dengan baik. Aspek 3 atau 4 terpenuhi dengan baik.	Salah satu (Aspek 1 atau 2) terpenuhi dengan baik. Aspek 3 atau 4 tidak terpenuhi dengan baik.	Keempat aspek tidak terpenuhi dengan baik
B. Noble Purpose 1. Penjelasan tujuan mulia bisnis jelas 2. Pihak yang mendapat benefit lebih dari 2 golongan. 3. Penjelasan topik bisnis jelas.	Ketiga aspek terpenuhi	1. Penjelasan tujuan mulia bisnis jelas 2. Pihak yang mendapat benefit 1 atau 2 golongan. 3. Penjelasan topik bisnis jelas.	1. Penjelasan tujuan mulia bisnis kurang jelas 2. Pihak yang mendapat benefit 1 atau 2 Golongan 3. Penjelasan topik bisnis jelas.	1. Penjelasan tujuan mulia bisnis kurang jelas 2. Pihak yang mendapat benefit 1 atau 2 golongan. 3. Penjelasan topik bisnis jelas.	1. Penjelasan tujuan mulia bisnis kurang jelas. 2. Pihak yang mendapat benefit 1 atau 2 golongan 3. 3. Penjelasan topik bisnis kurang jelas.

Kriteria Penilaian	100 <= Skor < 90	90 <= Skor < 80	80 <= Skor < 70	70 <= Skor < 60	60 <= Skor < 0
C. Sasaran Pelanggan 1. Penjelasan segmen spesifik pelanggan jelas. 2. Penjelasan area target bisnis jelas 3. Penjelasan target area untuk 6 bulan pertama jelas 4. Penjelasan permasalahan calon pelanggan yang akan diberi solusi melalui bisnis jelas 5. Penjelasan harapan/kondisi yang diinginkan calon pelanggan jelas 6. Penjelasan bagaimana produk/jasa yang akan dibuat bisa memenuhi harapan/kondisi yang diinginkan calon pelanggan jelas. 7. Penjelasan market size dan daya beli calon pelanggan jelas.	7 aspek terpenuhi dengan baik	6 aspek terpenuhi dengan baik	5 aspek terpenuhi dengan baik	4 aspek terpenuhi dengan baik	0 s.d 3 aspek terpenuhi dengan baik
D. Informasi Produk	4 aspek terpenuhi dengan baik	3 aspek terpenuhi dengan baik	2 aspek terpenuhi dengan baik	1 aspek terpenuhi dengan baik	Tidak ada aspek yang terpenuhi

<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjelasan produk/jasa yang ditawarkan kepada calon pelanggan cukup lengkap 2. Penjelasan fitur produk/jasa untuk menyelesaikan masalah/memenuhi keinginan pelanggan jelas 3. Penjelasan keunggulan produk/jasa dibandingkan dengan kompetitor jelas dan lebih dari 1 4. Penjelasan strategi mendapatkan revenue dari pelanggan jelas dan lebih dari 1. 					
Kriteria Penilaian	100 <= Skor < 90	90 <= Skor < 80	80 <= Skor < 70	70 <= Skor < 60	60 <= Skor < 0
E. Hubungan Pelanggan					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjelasan strategi agar pelanggan mengetahui produk/jasa yang ditawarkan jelas. 2. Penjelasan strategi agar pelanggan tertarik terhadap produk/jasa yang ditawarkan jelas. 3. Penjelasan cara menangani pelanggan Ketika mereka bertanya, membeli dan complain jelas. 4. Penjelasan strategi yang akan diterapkan sehingga pelanggan loyal jelas. 5. Penjelasan media komunikasi yang digunakan sehingga pelanggan dapat memperoleh produk/jasa jelas. 	5 aspek terpenuhi dengan baik	4 aspek terpenuhi dengan baik	3 aspek terpenuhi dengan baik	2 aspek terpenuhi dengan baik	0 sd 1 aspek terpenuhi dengan baik

F. Sumber Daya Bisnis					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjelasan keahlian tim baik dan memenuhi kebutuhan bisnisnya. 2. Penjelasan tanggung jawab dan wewenang tiap anggota tim jelas. 3. Penjelasan bahan dan peralatan utama yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa jelas. 4. Penjelasan mitra strategis dalam menyediakan produk/jasa untuk memenuhi kebutuhan pelanggan jelas. 	4 aspek terpenuhi dengan baik	3 aspek terpenuhi dengan baik	2 aspek terpenuhi dengan baik	1 aspek terpenuhi dengan baik	Tidak ada aspek terpenuhi dengan baik
Kriteria Penilaian	100 <= Skor < 90	90 <= Skor < 80	80 <= Skor < 70	70 <= Skor < 60	60 <= Skor < 0
G. Aspek Keuangan					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjelasan komponen modal/investasi dan sumber pendanaannya jelas. 2. Penjelasan Capital Expense dan Operational Expense yang dibutuhkan dalam bisnisnya jelas 3. Penjelasan Fixed Cost dan Variable Cost yang dibutuhkan dalam bisnisnya jelas 4. Penjelasan perhitungan harga jual produk/jasa jelas 5. Penjelasan goal/target omset dan net profit bisnis minimal untuk 6 bulan kedepan jelas 6. Penjelasan proyeksi finansial bisnis (BEP/ROI/Pay Back Periode) dalam 3 tahun ke depan jelas 	6 aspek terpenuhi dengan baik	5 aspek terpenuhi dengan baik	4 aspek terpenuhi dengan baik	3 aspek terpenuhi dengan baik	0 s.d 2 aspek terpenuhi dengan baik

Catatan : Penilaian yang dilakukan adalah kuantitatif dan kualitatif berdasarkan expert judgment dari Evaluator

Lampiran 15. Buku Manual Website pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id

BUKU MANUAL

PENDAFTARAN ONLINE KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLBAN (KBMP) 2021

PROGRAM MAHASISWA WIRUSAHA (PMW)

A. PENDAFTARAN/REGISTRASI TIM USAHA MAHASISWA

1. Login website pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id



Gambar 1 Laman pmw.kemahasiswaa.polban.ac.id

2. Mengisi Data Kelompok Usaha yang terdiri dari

- Data Ketua kelompok terdiri NIM, Nama Lengkap, email polban, dan nomor whatsapp
- Data Anggota kelompok terdiri Nim Dan Nama Lengkap. Untuk dua anggota pertama wajib diisi.
- Data Dosen Pembimbing berupa NIP
- Mengisi Password Kelompok

Two screenshots of a web registration form. The left screenshot shows the 'Register Peserta Kompetisi' form with the following fields: 'Data Ketua Kelompok' (NIM, Password Kelompok, Konfirmasi Password Kelompok, Nama Lengkap, Email, Nomor WhatsApp), 'Jurusan' (Teknik Mesin), 'Program Studi' (D4 - Teknik Perancangan Jalan dan Jembatan), 'Jenis Kompetisi' (KBMP), and 'Jenis Usaha' (Industri Berbasis Teknologi). The right screenshot shows the 'NIP Pembimbing' field and a 'Register' button. Below the button are links for 'Register Pembimbing', 'Register Workshop', and 'Sudah punya akun? Login'.

Gambar 2 Data Kelompok Bisnis

- Memilih jenis kompetisi yang diikuti yaitu KBMP (Kompetisi Bisnis Mahasiswa POLBAN) dan Jenis usaha (Industri Berbasis Teknologi, Kreatif, Makanan dan Minuman, Budidaya atau Jasa dan perdagangan)

The image shows a registration form with two columns. The left column contains fields for 'Jurusan' (selected 'Teknik Mesin'), 'Program Studi' (selected 'D4 - Teknik Perancangan Jalan dan Jembatan'), 'Jenis Kompetisi' (selected 'KBMP'), 'Jenis Usaha' (selected 'Industri Berbasis Teknologi'), 'NIM Anggota 1', and 'NAMA Anggota 1'. The right column contains fields for 'Jenis Kompetisi' (selected 'KBMP'), 'Jenis Usaha' (selected 'Industri Berbasis Teknologi'), 'NIM Anggota 2', and 'NAMA Anggota 2'. A dropdown menu is open for 'Jenis Usaha' on the left, showing options: 'Industri Berbasis Teknologi', 'Industri Kreatif', 'Industri Makanan dan Minuman (Kuliner)', 'Industri Produksi/Budi-daya', and 'Industri Jasa dan Perdagangan'.

Gambar 3 Pemilihan Jenis Kompetisi Dan Jenis Usaha Yang Diajukan

- Login akun tim usaha. Untuk melakukan login kewirausahaan, pilih “Login” dan gunakan NIM Ketua Kelompok dan Password Kelompok yang telah didaftarkan kemudian klik “sign in”.



The image shows the 'Login Kewirausahaan' page. It features a teal header with the title 'Login Kewirausahaan'. Below the header, there is a white box with the text 'Log in to start your session'. There are two input fields: 'NIM/NIP' and 'Password'. A blue 'Sign In' button is located below the password field. At the bottom of the white box, there are three links: 'Register Kompetisi', 'Register Workshop', and 'Register Pembimbing'.

Gambar 4 Langkah Untuk Login Ke Akun Calon Tim KBMP

- Setelah login, peserta akan melihat halaman timeline kegiatan dan disebelah kiri terdapat pertanyaan internal yang harus dijawab oleh Calon Tim KBMP, serta upload document internal dan review internal. Pada Kanan atas terdapat nama ketua tim.

No	Tanggal Kegiatan	Nama Kegiatan
1	2021-01-15	Upload proposal
2	2021-01-07	Seleksi Eksternal
3	2021-02-18	sosialisasi KBMP 2021
4	2021-02-25	workshop BMC

Gambar 5 Halaman Timeline Kegiatan

6. Pada pertanyaan internal, peserta diminta untuk mengisi 31 pertanyaan yang merupakan gambaran singkat dari proposal bisnis yang diajukan. Pengisian pertanyaan ini harus sesuai dengan persetujuan dosen pembimbing. Jika Calon tim KBMP telah mengisi pertanyaan kemudian klik “kirim” untuk memfinalisasi tahapan ini maka jawaban pertanyaan tim akan terkirim ke akun dosen pembimbing untuk disetujui. Tim dan dosen pembimbing tidak bisa mengubah jawaban jika sudah melakukan finalisasi.

Halaman Pengisian Soal

1. Hal mulia apa yang tim Anda ingin wujudkan dalam membangun bisnis? Jawaban Anda

2. Apa atau siapa yang menjadi pemicu hal mulia yang ingin diwujudkan tersebut? Jawaban Anda

3. Bisnis atau topik bisnis apa yang Anda ajukan? Jawaban Anda

4. Goal/target omset dan net profit usaha Anda di tahun ini? Jawaban Anda

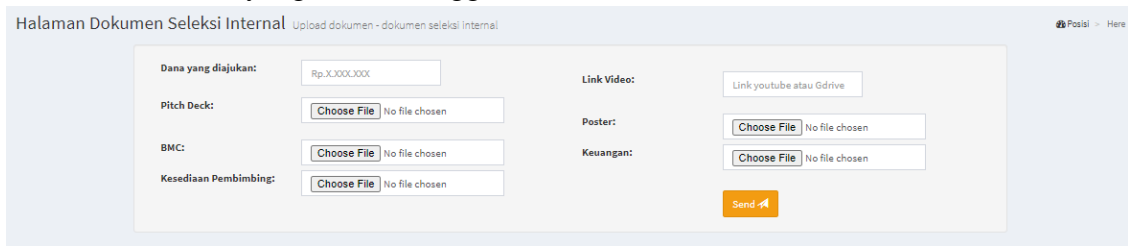
31. Jika terpilih sebagai penerima hibah, apa Anda sanggup memenuhi ketentuan dan syarat yang sudah ditetapkan? Yes/No Jawaban Anda

Kirim

Gambar 6 Halaman Pengisian Soal

7. Setelah menjawab pertanyaan gambaran bisnis, calon tim KBMP mengunggah dokumen seleksi internal dan jumlah dana yang diajukan (Rp.2.000.000/mahasiswa).

Dokumen internal yang harus diunggah terdiri dari :



Gambar 7 Halaman Dokumen Seleksi Internal

- a. Pitch deck : Gambaran singkat bisnis dan rencana bisnis yang akan dilakukan selama periode KBMP dalam bentuk Power Point.
- b. *Business Model Canvas* (BMC): suatu kerangka bisnis yang kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah.
- c. *Poster* : Menggambarkan produk dan penjelasan singkat terkait produk dengan cara yang menarik (*advertising*)
- d. Link video : Video iklan produk.
- e. Keuangan : Menggambarkan laporan keuangan yang terdiri dari
 - i. Laporan keuangan yang telah terjadi yaitu Neraca dan Laba/Rugi yang telah terjadi untuk bisnis yang telah berjalan,
 - ii. Laporan keuangan proforma yaitu Neraca dan Laba/Rugi yang diperkirakan akan dicapai selama periode KBMP.
 - iii. Rencana Anggaran Bisnis yaitu rancangan biaya yang dibutuhkan selama periode KBMP dengan menggunakan dana hibah KBMP.

Jika dokumen telah diupload maka calon tim usaha harus melakukan finalisasi dengan memilih “kirim” yang akan diterima dan disetujui oleh dosen pembimbing.

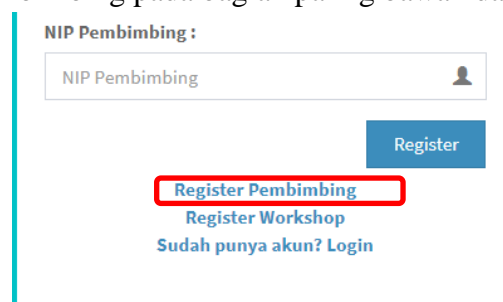
B. PENDAFTARAN/REGISTRASI DOSEN PEMBIMBING

1. Login website pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id



Gambar 8 Laman pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id

2. Pilih Registrasi pembimbing pada bagian paling bawah data kelompok usaha



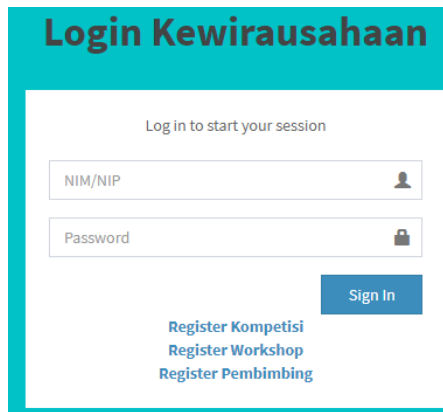
Gambar 9 Registrasi Dosen Pembimbing

3. Mengisi data dosen pembimbing terdiri dari NIP, Password, Nama Lengkap, Email Polban, Nomor Whatsapp, Jurusan, Program studi, dan jenis usaha calon tim KBMP kemudian pilih “Register”.

Dosen Pembimbing akan melakukan beberapa registrasi sesuai dengan jumlah tim yang akan dibina. Jika dosen pembimbing akan membina 5 tim KBMP maka dosen harus melakukan registrasi 5 kali.

Gambar 10 Data Pembimbing

4. Pilih LOGIN untuk masuk kedalam akun kewirausahaan. Masukkan NIP dan Password yang sudah didaftarkan.



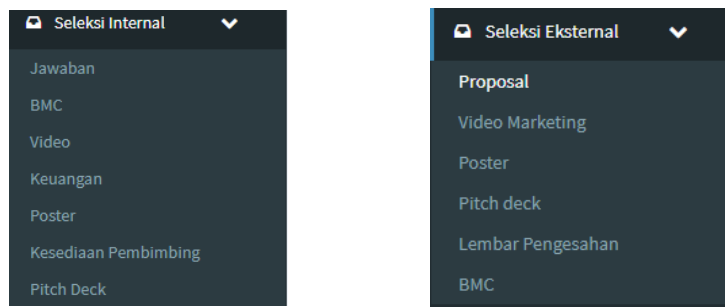
Gambar 1 1 Login Kewirausahaan

5. Halaman akun dosen pembimbing terdiri dari
 - a. Halaman home terdapat halaman timeline kegiatan.
 - b. Kanan atas menunjukkan nama dosen pembimbing



Gambar 1 2 Halaman Timeline Kegiatan

- c. Sebelah kiri menunjukkan tahapan seleksi yaitu seleksi internal dan eksternal. Pada bagian ini, dosen pembimbing akan menerima dokumen yang dikirim oleh calon tim mahasiswa. Jika jawaban pertanyaan bisnis dan dokumen seleksi telah sesuai maka Dosen pembimbing bisa memilih “setujui”.



Gambar 1 3 Dokumen Seleksi Internal Dan Eksternal