

**PANDUAN
PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA
POLITEKNIK NEGERI MEDAN**



POLITEKNIK NEGERI MEDAN

2022

DAFTARISI

DAFTARISI.....	i
KATASAMBUTAN.....	ii
BAB I.....	1
1. Tujuan.....	2
2. Manfaat.....	3
BABII.....	4
1. Mekanisme.....	4
2. Persyaratan Bagi Mahasiswa.....	5
3. Fasilitas Dana Hibah.....	6
4. Jadwal Kegiatan.....	6
BAB III.....	7

KATA SAMBUTAN

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) telah dilaksanakan sejak tahun 2009 diseluruh Perguruan Tinggi termasuk Politeknik Negeri Medan (POLMED). PMW ini adalah Program Pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementrian Pendidikan Nasional

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) sebagai bagian dari strategi pendidikan di Perguruan Tinggi, dimaksudkan untuk memfasilitasi para mahasiswa yang mempunyai minat dan bakat kewirausahaan untuk memulai berwirausaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi dan seni yang sedang dipelajarinya.

Dalam rangka keberlanjutan program ini juga bertujuan membangun kelembagaan pada perguruan tinggi yang dapat mendukung pengembangan program-program kewirausahaan. Sebagai hasil akhir, dengan tumbuhnya wirausaha-wirausaha muda di Polmed diharapkan akan dapat menciptakan lapangan kerja buat diri sendiri dan orang lain, dan tingkat pengangguran pada jenjang perguruan tinggi, khususnya di Politeknik Negeri Medan akan menurun.

Panduan PMW 2022 ini disusun dari berbagai masukan dan pertimbangan berbagai pihak berdasarkan pelaksanaan PMW dari tahun 2009 hingga 2022. Diharapkan Buku Panduan ini dapat membantu berbagai pihak yang terlibat, terutama Mahasiswa dan Pembina dalam perencanaan dan pelaksanaan PMW pada tahun 2022.

Wassalam

Wakil Direktur 3

Bidang Kemahasiswaan

Delisma Siregar, ST.,MT.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Data Badan Pusat Statistik (BPS, 2021) menunjukkan bahwa jumlah Angkatan kerja pada bulan Agustus 2021 sebesar 140,15 juta orang dari jumlah penduduk sekitar 270 juta jiwa. Sedangkan pengangguran di Indonesia per Agustus 2021 mencapai 9,1 juta . Jumlah ini tentunya membuat permasalahan tenaga kerja menjadi sangat besar dan kompleks.

Pemerintah terus menerus berupaya meningkatkan jumlah wirausaha Indonesia agar menjadi negara yang maju dan makmur.

Jumlah Wirausaha atau entrepreneur di Indonesia masih lebih rendah jika dibandingkan negara lain di Asia Tenggara. Di mana, jumlah wirausaha Indonesia hanya sekitar 3,47 persen dari total penduduk yang mencapai 270 juta jiwa. Sementara, negara-negara tetangga seperti Malaysia dan Thailand, jumlah Wirausaha sudah berada di sekitar 4,74 persen dan 4,26 persen. Sedangkan, Singapura menjadi yang tertinggi yakni sebesar 8,76 persen.

Politeknik sebagai salah satu lembaga pendidikan tinggi vokasi dituntut untuk tidak hanya mencetak mahasiswa yang siap kerja tetapi juga siap untuk menciptakan lapangan pekerjaan sehingga mampu menekan tingkat pengangguran semakin tinggi.

Pentingnya Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) di perguruan tinggi telah disadari oleh pemerintah dan diwujudkan melalui Kebijakan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka yang mendorong pengembangan minat wirausaha mahasiswa dengan program kegiatan belajar yang sesuai. Tujuan PMW bagi mahasiswa antara lain: 1.) Memberikan bantuan kepada mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan usahanya lebih dini dan terbimbing. 2.) Menangani permasalahan pengangguran yang sampai saat ini masih cukup tinggi. Sebagai bagian dari upaya implementasi kebijakan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka dalam wirausaha mahasiswa, maka Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, melalui Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi telah melaksanakan Program Kewirausahaan Kampus Merdeka sejak tahun 2020 yang merupakan bagian dari program Kemendikbud untuk memperkuat ekonomi nasional dan mendukung percepatan ekonomi digital menuju revolusi industri 4.0. Program Kewirausahaan Kampus Merdeka tahun 2020 didesain berdasarkan framework dari proses program wirausaha Merdeka Belajar-Kampus Merdeka. Mahasiswa akan mengikuti kegiatan peningkatan kompetensi kewirausahaan, menyusun proposal wirausaha, menjalankan kegiatan wirausaha di bawah bimbingan dosen pembimbing atau mentor kewirausahaan dan dievaluasi di akhir

program.

Polmed sebagai Institusi pendidikan vokasi terus berupaya untuk membentuk Karakter Wirausaha dikalangan mahasiswa sehingga diharapkan setelah selesai studi di Polmed sebahagian memilih meneruskan usahanya yang telah dirintis sejak dimasa perkuliahan (Job Creator) dari pada harus mulai mencari pekerjaan di perusahaan (Job seeker) .

1.2 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai dari PMW adalah sebagai berikut :

1. Membangun soft skill atau pembentukan wirausaha mahasiswa.
2. Menumbuh kembangkan wirausaha-wirausaha baru yang kreatif dan inovatif berbasis teknologi
3. Mendorong terbentuknya Pusat Inkubator bisnis dan teknologi
4. Terbentuknya model pembelajaran Kewirausahaan yang dapat diterapkan pada semua pada semua program studi di Polmed.

1.3 Manfaat

Manfaat bagi Mahasiswa :

1. Meningkatkan Soft skill khususnya dibidang kewirausahaan
2. Mendapat peluang untuk melatih diri menjadi wirausaha sejak dini.

Manfaat bagi Politeknik negeri Medan :

Meningkatkan Kinerja Polmed dalam mewujudkan misinya menciptakan wirausaha yang unggul.

BAB 2

KONSEP PROGRAM

1. Mekanisme

Rangkaian Pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) 2022 terdiri dari:

1. Kegiatan Sosialisasi PMW 2022 dilaksanakan secara daring pada hari Jumat, tanggal 8 April 2022
2. Registrasi (pendaftaran) peserta PMW Polmed dilaksanakan secara online pada webpusat prestasi mahasiswa (puspa) polmed, puspa.polmed.ac.id, mulai tanggal 19 April s.d 30 April 2022 jam 23.59.
3. seleksi peserta PMW dilakukan 2 tahapan, yang terdiri dari :
Tahap ke-1 yakni Seleksi kelengkapan dokumen pendaftaran(Desk Evaluation)
Dilaksanakan mulai tanggal 5 s.d 7 Mei 2022
Tahap ke-2 yakni Seleksi mempresentasikan Rancangan usaha (Business Plan)
Dilaksanakan mulai tanggal 9 s.d 14 Mei 2022.
Masing-masing kelompok peserta mempresentasikan Rancangan usahanya didepan Reviewer baik secara Luring atau secara Daring, dengan durasi waktu 15 menit Presentasi dan 15 menit tanya jawab.
4. Pengumuman Peserta yang lulus Seleksi PMW Polmed akan dilaksanakan pada tanggal 17 Mei 2022.
5. Peserta yang lulus Seleksi PMW akan diberikan Dana untuk usaha
6. Peserta yang berhasil menang wajib menandatangani surat Perjanjian sanggup melaksanakan kegiatan usaha dibawah bimbingan dan pengawasan dosen yang ditetapkan oleh Pimpinan Polmed.
7. Peserta yang berhasil memperoleh dana PMW Polmed mempersiapkan diri memulai usaha dengan bimbingan seorang dosen pendamping.
8. Lokasi yang dipilih untuk menjalankan usaha paling jauh berjarak radius 25 km dari Politeknik Negeri Medan.
9. Monitoring dan Evaluasi PMW Polmed tahun 2022 akan dilaksanakan setiap 3 bulan.
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 3 dan Diploma 4.
2. Anggota kelompok pengusul berjumlah minimal 3 mahasiswa dan maksimal 5 mahasiswa yang terdiri dari beberapa prodi atau satu prodi.
3. Ketua Tim pengusul sedang kuliah pada semester 4 pada Diploma 3 atau semester 6 pada Diploma 4.
4. Bidang usaha yang diajukan dapat memilih salah satu dari bidang usaha berikut ini :
 - a) Bidang usaha Jasa
 - b) Bidang usaha Perdagangan
 - c) Bidang Industri rumah tangga (home industri)
 - d) Bidang usaha peternakan, perikanan, pertanian
5. Setiap kelompok peserta diwajibkan mempunyai 1 dosen pendamping yang dibuktikan dengan surat pernyataan kesediaan menjadi pendamping. Setiap Dosen dapat mendampingi maksimal 3 kelompok peserta .
6. Mahasiswa peserta PMW hanya dapat mengajukan satu proposal melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota dalam 1 judul;

BAB 3
Fasilitas Dana Usaha dan Jadwal Kegiatan

3.1 Fasilitas Dana usaha

Besarnya dana kegiatan pertimbangan yang lolos seleksi maksimum Rp5.000.000 (Lima juta rupiah)

3.2 Jadwal Kegiatan

**Jadwal Pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha
Politeknik Negeri Medan
2022**

No.	Kegiatan	Waktu
1	Sosialisasi Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Secara Daring	8 April 2022
2	Registrasi Peserta PMW melalui website: puspa.polmed.ac.id	19 April s.d 30 April 2022 jam 23.59.
3		
4	Seleksi Tahap ke-1	5 s.d 7 Mei 2022
5	Seleksi Tahap ke-2	9 s.d 14 Mei 2022.
6	Pengumuman Peserta yang lulus Seleksi	17 Mei 2022
7	Pemberian Dana usaha	Waktunya Akan di infokan lebih lanjut
8	Pelaksanaan Kegiatan Dimulai	1 Juni–15 Desember 2022
9	Monitoring Dan Evaluasi	September2022
10	LaporanAkhir	5 Desember2022

BAB 4

PENUTUP

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Politeknik Negeri Medan tahun 2022, diharapkan mampu memberikan kesempatan mahasiswa terlibat langsung dengan dunia usaha guna memiliki Karakter berwirausaha, sehingga akan menumbuhkan jiwausaha, dan tumbuh keberanian untuk memulai usaha serta penciptaan lapangan kerja. Melalui kegiatan PMW 2022 diharapkan seluruh mahasiswa semakin didorong keberaniannya untuk melakukan usaha, karena mereka distimulasi dengan pemberian bantuan modal usaha, sehingga diharapkan akan lahir wirausaha 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 Medan akan menghasilkan wirausaha-wirausaha muda potensial yang mampu menciptakan unit business berbasis IPTEKS, mempunyai jaringan luas, dan berkarakter.

BAB 5

TEMPLATE

Peserta dapat menggunakan contoh Perencanaan usaha sebagaimana berikut ini :

CONTOH :

PERENCANAAN USAHA (*Business Plan*)

Usaha Batik Sumatera

LOGO USAHA

Disusun Oleh :

Nama NIM Prodi (Ketua)

Nama NIM Prodi (Anggota)

POLITEKNIK NEGERI MEDAN

2022

HalamanPengesahan

PENGESAHAN PROPOSAL PMW Polmed

- 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 NoTel./HP :.....
 - f. Email :.....
- 4. Anggota.....Orang
- 5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar :.....
 - b. NIP/NIDN :.....
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP :.....
 - :.....
- 6. Biaya Kegiatan Total
 - a. Kemendikbud :Rp.....
 - b. Sumber lain (sebutkan ...) :Rp.....
 - c. JangkaWaktu Pelaksanaan..... Bulan

Menyetujui
Ketua Program Mahasiswa Wirausaha
Polmed

Kota, Tanggal-Bulan-Tahun
Ketua,

(_____)
NIP.

(_____)
NIM.

Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan
Politeknik Negeri Medan

Dosen Pendamping

(_____)
NIP.

(_____)
NIP.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR **DAFTAR ISI** **RINGKASAN EKSEKUTIF**

BAB 1 PENDAHULUAN

- 1.1 Latar Belakang usaha
- 1.2 Biodata Pemilik
- 1.3 Struktur Organisasi

BAB 2 RENCANA PRODUKSI

- 2.1 Proses Produksi
 - 2.2 Bahan baku dan bahan penolong yang diperlukan
 - 2.3 Tenaga kerja produksi
 - 2.4 Kondisi gedung dan Peralatan yang diperlukan
 - 2.5 Mesin yang akan digunakan

BAB 3 ANALISIS PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

- 3.1 Produk/ Jasa yang dihasilkan
- 3.2 Gambaran Pasar
- 3.3 Target dan Segmen Pasar
- 3.4 Proyeksi Penjualan
- 3.5 Strategi Pemasaran
- 3.6 Analisis Persaingan
- 3.7 Jejaring Usaha

BAB 4 RENCANA KEUANGAN

- 4.1 Kebutuhan dana Usaha dan sumber dana usaha
 - 4.2 Menyusun Laporan Keuangan yang diproyeksikan
 - 4.3 Analisa Perhitungan Titik Balik Modal/Pulang Pokok (Break Even Point)
 - 4.4 Analisis Masa Pengembalian Modal (Payback period)
 - 4.5 Return on Investment

BAB 5 RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

- 5.1 Rencana Pengadaan Tenaga Kerja/ SDM (Procurement)
 - 5.2 Rencana Pengembangan SDM

Ringkasan Eksekutif

Konsep bisnis:

UD. “ Batik Sumatera ” adalah Usaha Industri Kecil yang bergerak di bidang Industri penghasil bahan fashion yakni bakal baju batik, sebagai Industri utama Perusahaan. Perusahaan akan didirikan tahun 2017 oleh tiga orang, dan beralamat di jalan Letda Sujono no.2004 Medan . Tujuan Perusahaan UD. Batik Sumatera utara adalah memproduksi dan memberikan pelayanan Prima kepada Customer atau potensial Cutomer untuk memperoleh batik dengan harga yang relatif murah.

Strategi pemasaran yang akan di terapkan oleh UD. Batik Sumatera akan menggunakan alat promosi Periklanan melalui Media cetak serta elektronik , alat promosi personal selling, serta alat promosi Publisitas

Dalam hal kebutuhan dana operasional , UD Batik Sumatera mempersiapkan dana dari investor dan diproyeksikan akan dapat menjual produk pada tahun 2017 dengan total penerimaan Rp700 juta, pada tahun 2018 dengan total penerimaan Rp.800 juta dan pada tahun 2019 dengan total penerimaan jasa 1milyard. Laba bersih yang diperoleh perusahaan diperkirakan sebesar Rp 70 juta untuk tahun 2017, 80 juta tahun 2018, dan, diperkirakan akan mencapai 100 juta pada tahun 2019.

Dalam menjalankan usaha UD. Batik Sumatera memberdayakan SDM yang berjumlah 10 orang bersumber dari berbagai jenjang pendidikan dan disiplin ilmu yang professional dibidangnya.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Usaha

Berdasarkan pengamatan kami, kebutuhan masyarakat Indonesia akan produk-produk bernilai kreatif dan inovatif cukup tinggi. Demikian halnya dengan produk Fashion yang bercorak batik semakin diminati dan menjadi pakaian khas pada acara serimonial tertentu. Bahan baju batik yang kami hasilkan memiliki keunikan tersendiri, karena coraknya menggambarkan daerah/ wilayah tertentu di Sumatera Utara.

Bisnis batik merupakan bisnis yang bisa dibilang tertua di Indonesia namun terus dibudayakan hingga saat ini. Harga dari semua bahan baku pembuatan batik ini sangat mudah ditemukan dan harganya pun terjangkau. Bidang usaha ini tidak hanya dapat menghasilkan keuntungan yang tinggi tetapi juga mudah dikerjakan sendiri.

Kami merencanakan akan mendirikan usaha Industri batik dengan data sebagai berikut : Contoh :

- Nama Perusahaan : UD. Batik Sumatera
- Bidang Usaha : Industri Batik
- Alamat Perusahaan : Jl. Letda Sujono no. Medan Tembung
- No. Telepon : 061- 774545
- No. Fax :

1.2 Visi & Misi Usaha

Visi :

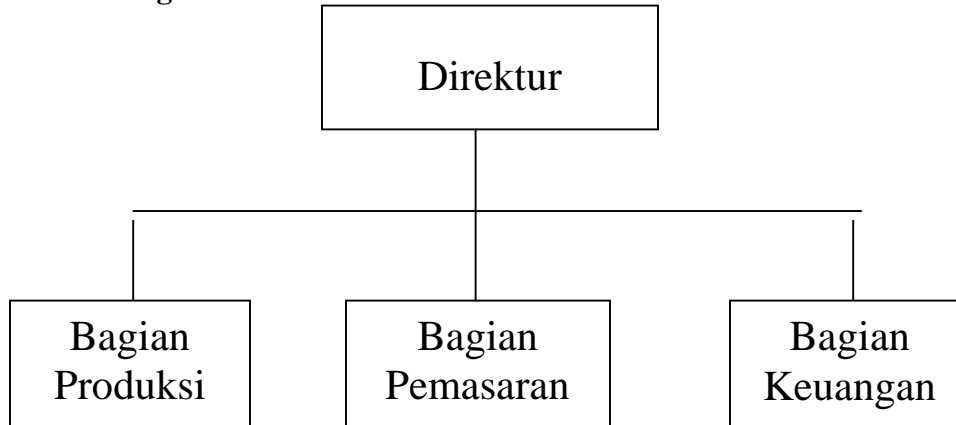
Menjadi perusahaan Industri batik terkenal di Indonesia dan Asia Tenggara pada tahun 2020.

Misi :

Adapun Misi usaha kami adalah sebagai berikut :

1. Menghasilkan batik “Gorga” yang berkualitas dengan Strategi harga bersaing dan diminati pasar sasaran
2. Melakukan Promosi pakaian batik dengan menggunakan berbagai media, antara lain Periklanan (Advertising), penjualan perseorangan (Personal selling), Promosi penjualan (sales promotion) dan Publisitas (Publicity).
3. Melakukan strategi Saluran distribusi yang efisien dan efektif
4. Menciptakan Pelayanan Prima dan kepuasan pelanggan.
5. Melakukan evaluasi program kerja secara berkala.

1.3 Struktur Organisasi



UD.Batik Sumatera

Job Description (Uraian Tugas)	Job Specification (Persyaratan Jabatan)
Nama Jabatan : Manajer Keuangan	Nama Jabatan : Manajer Keuangan
Kode Jabatan : ----	Kode Jabatan : ----
Fungsi : Membantu Direktur dalam mengelola Keuangan Usaha. Tugas-tugas : <ol style="list-style-type: none"> 1. Merencanakan sumber dan penggunaan dana untuk usaha. 2. melaksanakan kegiatan pembayaran untuk biaya operasional usaha 3. Melaksanakan pembukuan / akuntansi usaha 	Persyaratan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendidikan : Min. D3 Keuangan 2. Pengalaman : Min 2 Thn di Bid. Keuangan 3. Keterampilan : dapat mengoperasikan Komputer untuk Paket keuangan 4. dst.... 5. dst....

BAB 2 ASPEK PRODUK / PRODUKSI

1.1 Aspek Produk

UD. Batik Sumatera merencanakan akan menghasilkan bahan dasar pakaian batik yang berkualitas dan yang memiliki ciri khas tersendiri dan melambangkan ciri khas kedaerahan yang ada di Sumatera Utara.

2.2 Proses Produksi

UD. Batik Sumatera memproduksi batik secara terus menerus. Wirausaha dalam menyusun rancangan usaha perlu juga menyebutkan bahan baku dan bahan penolong yang digunakan untuk menghasilkan barang dan bagaimana proses produksinya.

Contoh : Proses Produksi BATIK

BAHAN BAKU A (Benang)	BAHAN BAKU B (Pewarna pakaian)
BAHAN PENOLONG	
PROSES PRODUKSI	
PENGEMASAN PRODUK	
FINISH GOODS (BATIK)	

BAB 3 ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

3.1 Aspek Pasar

Adapun Pasar sasaran Produk Batik Sumatera adalah masyarakat umum dengan pendapatan menengah dan secara geografis berada diberbagai wilayah sumatera.

3.2 Segmentasi Pasar

Segmentasi Pasar adalah kegiatan Pengelompokan pasar sasaran berdasarkan faktor tertentu, yang meliputi Segmentasi Demografis, Segmentasi geografis, segmentasi berdasarkan Psikografis, dan segmentasi pasar berdasarkan Prilaku.

Contoh :

Perusahaan Industri BATIK dapat melakukan segmentasi pasar berdasarkan faktor demografis, yaitu Masyarakat dengan pendapatan menengah kebawah, dan faktor geografisnya adalah bahwa BATIK pada tahun 2016 akan dipasarkan di wilayah Sumatera, tahun 2017 ekspansi ke wilayah Jawa, tahun 2018 ke wilayah Kalimantan, tahun 2019 ke wilayah Sulawesi dst. dst.

1.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana Penjualan adalah rencana produk yang akan dijual dalam waktu sekurang-kurangnya 1 tahun disesuaikan dengan kondisi permintaan dan penawaran.

Jumlah penjualan produk/jasa harus dapat diproyeksikan berapa jumlahnya, baik dalam satuan maupun dalam nilai rupiah. Dengan diketahuinya nilai proyeksi penjualan akan dapat diperhitungkan kebutuhan bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja, besarnya Harga pokok produksi dan laba yang diproyeksikan.

Contoh :

Proyeksi Penjualan BATIK setiap bulan selama 3 bulan pertama tahun 2017

Bulan	Type/ jenis Batik	Jumlah (Q) Satuan meter	Harga meter (Rp.)	Jumlah (Rp)	Keterangan
Januari	A	100	40.000	4.000.000,-	
	B	120	50.000	6.000.000,-	
	C	100	60.000	6.000.000,-	
	D	100	70.000	6.000.000,-	
	Jumlah			22.000.000	
Februari	A	120	40.000	4.800.000,-	
	B	150	50.000	7.500.000,-	
	C	130	60.000	7.800.000,-	
	D	120	70.000	8.400.000,-	
	Jumlah			28.500.000	
Maret	A	150	40.000	6.000.000,-	
	B	180	50.000	9.000.000,-	
	C	150	60.000	9.000.000,-	
	D	140	70.000	9.800.000,-	
	Jumlah			33.800.000	
Total Penjualan selama 3 bulan ke -I tahun 2017				Rp.84.300.000,-	

3.3 Penawaran dari Produk Batik Pesaing

Adapun Penawaran produk batik pesaing sejenis di pasar adalah sebagai berikut :

Nama Perusahaan Pesaing	Kapasitas Produksi / Tahun (dalam Unit)
Batik x	5.000
Batik y	6.000
Batik Z	7.000

3.4 Strategi Pemasaran

Untuk menciptakan keberhasilan dalam bisnis, wirausaha harus dapat menerapkan 4 (empat) unsur/variabel pemasaran yang terdiri dari :

1.Product (Product)

Strategi mengenai bagaimana produk usaha kita dapat menarik hati konsumen untuk membelinya. Produk usaha kita dapat dibedakan berdasarkan mutu / kualitas, ukuran, desain, kemasan, dan kegunaan lebih dibandingkan pesaing.

Contoh:

Batik Gorga adalah batik bercorak yang didisain bernuansa kedaerahan, bahannya halus, lembut, sejuk dipakai dan warnanya tidak luntur.

2.Price

Strategi mengenai bagaimana produk kita lebih menarik konsumen dari segi harga dibandingkan pesaing. Umumnya konsumen lebih tertarik kepada produk dengan harga yang lebih murah. Selainnya itu dari segi harga, kita dapat membedakan produk kita berdasarkan harga satuan dan harga grosir, syarat pembayaran, diskon/potongan harga.

Contoh :

Harga batik Sumatera berkisar Rp40 ribu hingga Rp.70 ribu permeter relatif lebih murah dan terjangkau oleh pasar (konsumen) kalangan masyarakat kelas menengah ke bawah

3.Promotion

Strategi mengenai bagaimana produk kita dapat dikenal oleh konsumen melalui beberapa cara :

a.Advertising (Iklan)

Beriklan dapat dilakukan melalui media berikut :

Media Cetak : Brosur, spanduk, poster, iklan majalah/koran. Gunakan Koran Lokal jika segment baru di wilayah tertentu.

Media TV dan Radio : Iklan TV, Jingle Iklan Radio, digunakan jika pasar sudah meluas.

b.Sales Promotion

Promosi melalui acara / pameran yang digelar di tempat keramaian dimana konsumen produk berada dan juga dilakukan penjualan ditempat.

c.Personal Selling

Promosi melalui penjualan langsung ke tempat konsumen berada dengan menawarkan dan mencoba produk langsung. Strategi ini akan efektif jika bergriya.

d.Public Relation

Cara promosi ini cenderung untuk membuat image perusahaan baik dimata konsumen bukan mempromosikan produk secara langsung. Umumnya dilakukan oleh perusahaan besar.

BAB 4

ASPEK KEUANGAN USAHA

Contoh Rincian Kegiatan Usaha dan kebutuhan Dana usaha untuk 3 bulan pertama tahun 2016

No	Kegiatan Usaha	Jenis Biaya	Q	Harga (Rp.)	Jumlah
1	Produksi	Bahan baku A	5000 kg	10.000	50.000.000,-
		Bahan baku B	5000 kg	8.000	40.000.000,-
		Bahan Penolong	2000 kg	2000	4.000.000,-
2.	Pemasaran	Biaya Promosi : Periklanan	6x	300000	1.800.000,-
		Personal selling	5 0k	500000	2.500.000,-
3.	Sumber Daya Manusia (SDM)	Biaya Gaji Pimpinan	2	6000000	12.000.000,-
		Biaya gaji staf	10	3000000	30.000.000,-
4.	Biaya pembelian peralatan				9.700.000,-
	JUMLAH				150.000.000,-

4.2 Menyusun Laporan Keuangan yang diproyeksikan

Proses akhir dari akuntansi keuangan adalah penyusunan laporan keuangan yang terdiri dari:

1. Neraca (*Balance Sheet*)
2. Laporan Rugi/Laba (*Income Statement*)
3. Laporan Perubahan Posisi Keuangan

Contoh 1

UD.BATIK SUMATERA

NERACA

Per 1 Januari 2016

Rp		Rp	
Aktiva		Passiva	
<u>Aktiva Lancar</u>		<u>Hutang Jk.pendek :</u>	
Kas	Rp 200.000.000	Hutang dagang	50.000.000
Persediaan barang			
Perlengkapan	_____	Modal Ali	150.000.000
Jumlah aktiva lancar			
<u>Aktiva Tetap</u>			
Jumlah Aktiva tetap	_____		_____
Jumlah Aktiva	Rp.200.000.000	Jumlah Hutang dan Modal	200.000.000,-

UD.BATIK SUMATERA

BUDGET LABA/ RUGI (FORMAT)

Periode Januari – Maret 2017

Penjualan bersih

Harga pokok penjualan

- Persediaan bahan baku Rp. 0
- Pembelian bahan baku
- Pembelian bahan penolong
- Persediaan barang dagangan akhir 0

Harga pokok produksi

Laba kotor (*gross profit*)

Biaya Usaha :

Biaya administrasi & umum

- Biaya gaji kantor Rp.
- Biaya Promosi _____

Jumlah biaya usaha

Laba bersih usaha.....

Rp.

UD.BATIK SUMATERA

BUDGET NERACA

Per 31 Maret 2017

	Rp		Rp
Aktiva		Passiva	
<u>Aktiva Lancar</u>		<u>Hutang Jk.pendek :</u>	
Kas	Rp	Hutang dagang	
Persediaan barang			
Perlengkapan			
Jumlah aktiva lancar	_____	Modal Ali	
<u>Aktiva Tetap</u>			
Jumlah Aktiva tetap	_____		_____
Jumlah Aktiva	Rp.	Jumlah Hutang dan Modal	Rp

4.3 Analisis Perhitungan Titik Balik Modal/Pulang Pokok (Break Even Point)/ BEP

Wirausaha perlu menganalisis berapa besar jumlah penjualan dalam satuan produksi maupun dalam satuan rupiah, yang mana pada jumlah tersebut perusahaan belum dapat laba dan juga tidak rugi, atau pulang pokok (Break even Point).

Dalam analisa BEP, faktor-faktor biaya dibedakan menjadi:

Biaya variabel, adalah biaya yang akan ikut berubah secara pro-porsional dengan perubahan volume penjualan atau produksi.

Biaya tetap, adalah biaya yang tidak akan ikut berubah dengan perubahan volume penjualan atau produksi.

<p>Jumlah biaya tetap (Fixed Cost)</p> <p>BEP = $\frac{\text{-----}}{\text{Harga Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}$</p> <p>(unit)</p>
--

<p>Jumlah biaya tetap (Fixed Cost)</p> <p>BEP = $\frac{\text{-----}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual}}}$</p> <p>(Rupiah)</p>

BAB 5

ASPEK PERENCANAAN SUMBER DAYA MANUSIA

PENUTUP

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Politeknik Negeri Medan tahun 2022, diharapkan mampu memberikan kesempatan mahasiswa terlibat langsung dengan dunia usaha guna memiliki Karakter berwirausaha, sehingga akan menumbuhkan jiwa usaha, dan tumbuh keberanian untuk memulai usaha serta penciptaan lapangan kerja. Melalui kegiatan PMW 2022 diharapkan seluruh mahasiswa semakin didorong keberaniannya untuk melakukan usaha, karena mereka distimulasi dengan pemberian bantuan modal usaha, sehingga diharapkan akan lahir wirausaha 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 Medan akan menghasilkan wirausaha-wirausaha muda potensial yang mampu menciptakan unit business berbasis IPTEKS, mempunyai jaringan luas, dan berkarakter.

Lampiran1.Format Surat Permohonan

KOP PERGURUAN TINGGI

Kepada Yth.

Ibu Wakil Direktur 3

Bidang Kemahasiswaan

Politeknik Negeri Medan

Hal : Permohonan menjadi Calon Peserta

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) tahun 2022

Politeknik Negeri Medan

Dengan Hormat,

Kami yang bertanda tangan dibawah ini :

No	N a m a	NIM	Program Studi	Keterangan
1				Ketua
2				Anggota
3				Anggota
4				Anggota
5				Anggota

Dengan ini mengajukan permohonan menjadi calon peserta PMW Polmed tahun 2022, dan akan mematuhi peraturan yang berlaku.

Demikian Kami sampaikan, atas perhatian dan perkenan Ibu kami ucapkan terimakasih.

Medan, April 2022

Hormat kami,

Nama Ketua

NIM :

Lampiran2. Format Surat Pernyataan Ketua Pelaksana

KOP PERGURUAN TINGGI

SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama :
NIM :
Program Studi:
Jurusan :

Dengan ini menyatakan bahwa proposal PMW Polmed 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 kekasnegara. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

Mengetahui,
Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan

Kota, Tanggal-Bulan-Tahun
Yang menyatakan,

Cap dan Tandatangan

(.....)

(.....)

NIP.

NIM.

Lampiran3.Berkas kelengkapan tambahan

Foto copy KTM masing –masing peserta

Pas Foto berwarna ukuran 3 x 4 = 1 lembar masing-masing peserta

