



POLITEKNIK NEGERI BANDUNG

# PEDOMAN PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA



  
**2025**

INNOVATIVE & COLLABORATIVE



(022) 2013789



PMW@POLBAN.AC.ID



POLITEKNIK NEGERI BANDUNG



[HTTPS://PMW.KEMAHASISWAAN.POLBAN.AC.ID/](https://pmw.kemahasiswaan.polban.ac.id/)

# DAFTAR ISI

Kata Pengantar.....	2
BAB I Latar Belakang.....	1
1. Tujuan.....	2
2. Manfaat.....	2
BAB II Konsep Program.....	3
<b>A. PANDUAN PITCHDECK</b>	<b>7</b>
1) Slide 1: Cover.....	7
2) Slide 2: Latar Belakang Usaha.....	7
3) Slide 3: Profil Bisnis.....	8
4) Slide 4: Target Pasar.....	8
5) Slide 5: Model Bisnis.....	9
6) Slide 6: Kompetitor Bisnis.....	9
8) Slide 8: Profil Tim.....	10
9) Slide 9 (optional): Portofolio.....	10
10) Slide 10: Milestone.....	11
11) Slide 10: Closing.....	11
<b>B. PANDUAN RENCANA BISNIS</b>	<b>12</b>
1) Cover.....	12
2) Lembar Pengesahan Proposal.....	12
3) Ringkasan Eksekutif.....	12
4) Deskripsi Usaha.....	13
5) Konsumen Potensial.....	13
6) Strategi Pemasaran.....	13
7) Produk dan Rencana Produksi.....	14
8) Sumber Daya.....	15
9) Keuangan.....	16
<b>C. PANDUAN SURAT KESEDIAAN PEMBIMBING / PEMBINA</b>	<b>17</b>
<b>D. PANDUAN LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL RENCANA BISNIS</b>	<b>18</b>
<b>E. PANDUAN LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN KEMAJUAN DAN LAPORAN AKHIR</b>	<b>19</b>
<b>F. PANDUAN DOKUMEN E-POSTER</b>	<b>20</b>
<b>G. PANDUAN PENCAIRAN DANA</b>	<b>21</b>
<b>H. PANDUAN DOKUMEN PENGAJUAN RENCANA PENDANAAN / RAB</b>	<b>21</b>
<b>I. TATA TERTIB PENGAJUAN RAB DAN PELAPORAN</b>	<b>22</b>

J.	PANDUAN PACKAGING PRODUK DAN MATERIAL PROMOSI	22
K.	PANDUAN LAPORAN KEMAJUAN DAN LAPORAN AKHIR	23

## **KATA PENGANTAR**

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. Tahun itu pula Program Mahasiswa Wirausaha dilaksanakan di Politeknik Negeri Bandung (POLBAN).

PMW bertujuan untuk memberikan bekal pengetahuan, keterampilan, dan jiwa wirausaha (entrepreneurship) berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) kepada para mahasiswa agar menjadi pengusaha yang tangguh dan sukses menghadapi persaingan global. Untuk mendukung keberlanjutan kegiatan kewirausahaan, PMW juga menjadi salah satu pilar dalam ekosistem kewirausahaan terutama dari sisi budaya, dukungan fasilitas keuangan sehingga mahasiswa bisa mengimplementasikan ide dalam proposal bisnis menjadi kenyataan. Sebagai hasil akhir, diharapkan PMW bisa menjadi program penyumbang untuk menurunkan angka pengangguran lulusan pendidikan tinggi.

Pada tahun 2022 akhir Polban berubah menjadi Satker BLU (Badan Layanan Umum), tentu saja ini menjadi tantangan tersendiri bagi seluruh sivitas Akademik Polban terutama dalam pelaksanaan kewirausahaan. Keberhasilan Kewirausahaan terutama PMW, PKM-K, PMWV Polban dapat dilihat dari tiga indikator, yaitu (a) jumlah peminat yang mendaftar sebanyak 200 mahasiswa b) menghasilkan 100 mahasiswa yang lolos dan berhasil menjalankan usaha (sebagai wirausaha); (c) 50% lebih peserta yang lolos masih menjalankan usahanya pada akhir tahun 2023 dengan omset penjualan keseluruhan peserta mencapai Rp.50.000.000. Dengan target indikator ini, PMW 2023 diharapkan dapat menjadi salah satu pendorong bagi sinergitas program wirausaha dari masing-masing Prodi dan Jurusan dengan dukungan Ekosistem Kewirausahaan.

Panduan PMW 2023 ini merupakan revisi dari berbagai masukan dan pertimbangan banyak pihak berdasarkan pelaksanaan kegiatan-kegiatan Kewirausahaan terutama 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 2023.

Salam

Tim PMW Polban

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 (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.

Untuk mewujudkan hal tersebut, Politeknik Negeri Bandung (Polban) berkomitmen dalam mendukung kegiatan kewirausahaan mahasiswa melalui PMW guna memanfaatkan dan mengolah ilmu bagi peningkatan nilai sumber daya untuk kesejahteraan bersama. PMW merupakan bagian kemahasiswaan yang berfungsi sebagai *supplement* dalam menstimulasi dan mendukung minat, keterampilan mahasiswa dalam membangun usaha, dan sikap wirausaha (*entrepreneurship*) berbasis ipteks yang juga terintegrasi dengan kegiatan akademik. PMW adalah bagian ekosistem kampus dalam menciptakan suasana kewirausahaan. Program ini juga merupakan bagian dari aplikasi visi, misi, nilai, dan renstra Polban dalam menghasilkan lulusan yang inovatif, kreatif, mandiri, berjiwa wirausaha, berdaya saing, dan dapat membuka lapangan pekerjaan.

PMW kini dilakukan dengan serangkaian metode yang bukan hanya penyaluran dana usaha tetapi juga dengan peningkatan dan pengawasan kemampuannya. Hal tersebut diaplikasikan dalam bentuk kegiatan berupa *workshop*, *matchmaking*, *coaching*, *pitching/fund competition*, *expo/bazar*, dan *evaluation report* yang melibatkan praktisi/mitra industri bisnis (*startup*). PMW 2023 memiliki semangat “PROVOKATIF” (*profitable*, *innovative*, dan *applicative*). Diharapkan usaha mahasiswa dapat memberikan benefit secara komersial (*profitable*), memiliki nilai kreatif dan pembaharuan (*innovative*), serta usaha yang dirancang hasil penerapan ilmu dan memiliki dampak pada lingkungan bisnis (*applicative*).

1. Tujuan
  - a) Memperkuat *hard skill* dan *soft skill* wirausaha mahasiswa Polban.
  - b) Mendorong pertumbuhan dan perkembangan wirausaha-wirausaha baru kreatif dan inovatif yang berpendidikan tinggi dan berbasis teknologi.
  - c) Memperkuat ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi dengan melibatkan *stakeholder* terkait.
2. Manfaat
  - a) Bagi Mahasiswa
    - Memperoleh kesempatan untuk meningkatkan *hard skill* dan *soft skill*;
    - Memperoleh kesempatan mewujudkan usahanya;
  - b) Bagi Mitra Program
    - Membuka peluang kontribusi di dunia pendidikan;
    - Memperkuat portofolio
  - c) Bagi Perguruan Tinggi
    - Meningkatkan kapasitas perguruan tinggi dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan;
    - Mempererat hubungan antara dunia akademis dan dunia usaha;
    - Memperbesar jumlah lulusan wirausaha dari mahasiswa vokasi.

# PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA

## PRA INKUBASI

Merupakan program pengembangan wirausaha **tahap awal** dengan capaian keahlian wirausaha hingga berjalannya sebuah usaha.



**PKM - K** Program Kreativitas Mahasiswa Wirausaha

Goals: Pendanaan Feasibility Study

**KBMK**

Kompetisi Mahasiswa Nasional Bidang Ilmu Bisnis, Manajemen, dan Keuangan

Goals: Hadiah dan Trofi

**KBMP**

Kompetisi Bisnis Mahasiswa Polban

Goals: Pendanaan untuk produk ready to sell atau bisnis pemula sudah berjalan

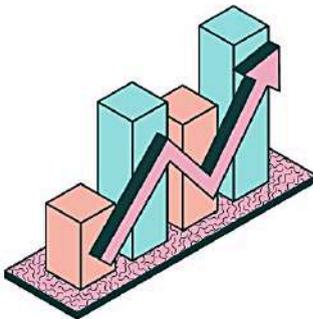
**P2MW**

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (Tahap Awal)

Goals: Dana menjalani usaha bagi yang telah menyelesaikan tahap validasi

## INKUBASI

Merupakan program pengembangan wirausaha **tahap lanjutan** dengan capaian peningkatan jumlah penjualan dan pangsa pasar.



**INBIS**

Inkubasi Bisnis Polban

Goals: Akses pendanaan untuk peningkatan skala bisnis

**P2MW**

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (Tahap Bertumbuh)

Goals: Dana pengembangan usaha bagi yang telah mempunyai usaha

# KATEGORI BIDANG USAHA

## BISNIS DIGITAL

*Kategori usaha di bidang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah, mengintegrasikan proses bisnis dan menyajikan serta mengolah informasi dalam suatu sistem.*



Kategori usaha di bidang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah, mengintegrasikan proses bisnis dan menyajikan serta mengolah informasi dalam suatu sistem. Contoh: marketplace, aplikasi pendidikan berbasis mobile, aplikasi kesehatan, aplikasi pemasaran terintegrasi, perangkat digital cerdas (smart device), internet of thing (IoT), sistem komunikasi dan pertukaran pesan, Virtual Reality & Augmented Reality (AR/VR), sistem kecerdasan buatan (AI), sistem penginderaan jauh/Geographic Information System (GIS), dsb.

Usaha manufaktur merupakan aktivitas usaha yang dimulai dari pembelian bahan baku, proses produksi dengan mesin secara massal, sehingga tercipta barang jadi yang siap digunakan oleh konsumen. Sedangkan Teknologi terapan merupakan bidang usaha yang menggunakan teknologi tepat guna yang memiliki nilai ekonomi. Contoh: pembuatan mesin, komponen pendukung proses manufaktur, pembuatan kemasan, tekstil dan garmen, otomotif, perakitan, otomatisasi sistem parkir, kendaraan ramah lingkungan, energi terbarukan, alat kesehatan, drone, dll.



## MANUFAKTUR & TEKNOLOGI TERAPAN

*Manufaktur : Usaha dimulai dari pembelian bahan baku, produksi dengan mesin secara massal, sehingga tercipta barang jadi siap pakai. Teknologi Terapan : Usaha yang menggunakan teknologi yang memiliki nilai ekonomi.*

## BUDIDAYA

*Proses budidaya bidang agrokomples (pertanian, tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, perkebunan, peternakan, dan perikanan).*



Proses budidaya bidang agrokomples (pertanian, tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, perkebunan, peternakan, dan perikanan). Contoh: pakan ternak, budidaya ikan air tawar/laut, budidaya tanaman (bibit tanaman, buah, sayuran, rempah-rempah, pupuk, hidroponik, dsb), peternakan (unggas, kambing, domba, sapi, lebah, dsb), dan hewan kesayangan (kucing, anjing, kelinci, burung, reptil, dsb).

# KATEGORI BIDANG USAHA

## JASA & PERDAGANGAN

*Jasa dan perdagangan meliputi aktivitas jual beli produk berupa barang (bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi) maupun jasa yang mengutamakan unsur inovasi, dan kreativitas.*



Jasa dan perdagangan meliputi aktivitas jual beli produk berupa barang (bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi) maupun jasa yang mengutamakan unsur inovasi dan kreativitas. Contoh: cafe, restoran, jasa laundry, jasa konsultasi, jasa desain grafis, jasa sewa peralatan, jasa fotografi, jasa salon, produk media pembelajaran, jasa reparasi elektronik, bengkel, jasa penyedia souvenir, periklanan, bimbingan belajar, produk fashion (pakaian, sepatu, tas, dsb). Usaha yang tidak termasuk pada kategori jasa dan perdagangan yaitu jual beli barang/jasa yang bukan milik sendiri seperti waralaba, distributor, agen, reseller, jasa titip beli (jastip), dan jasa titip jual (konsinyasi).

Makanan dan minuman merupakan produk makanan dan minuman baik dari bahan mentah menjadi setengah jadi maupun bahan setengah jadi diolah menjadi produk akhir. Produk makanan dan minuman yang diusulkan diutamakan menerapkan inovasi baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb). Contoh: makanan olahan, makanan beku, makanan siap saji, minuman olahan, minuman siap saji, aneka snack. Usaha yang tidak termasuk kategori makanan dan minuman yaitu cafe, restoran, rumah makan dan sejenisnya. **Diutamakan usaha kuliner yang memiliki daya tahan lama, dikemas baik dan menarik, mudah didistribusi, dan memiliki model bisnis penjualan yang tinggi.**

## KULINER

*Produk makanan dan minuman baik dari bahan mentah menjadi setengah jadi maupun bahan setengah jadi diolah menjadi produk akhir.*



## INDUSTRI KREATIF, SENI, BUDAYA, DAN PARIWISATA

*Proses penciptaan produk dan jasa yang menggunakan bahan baku lokal, inovatif dan memiliki nilai kreativitas yang dijadikan produk ekonomi dalam bidang industri kreatif, seni, budaya, dan pariwisata.*

Industri kreatif, seni, budaya, dan pariwisata meliputi proses penciptaan produk dan jasa yang menggunakan bahan baku lokal, inovatif dan memiliki nilai kreativitas yang dijadikan produk ekonomi dalam bidang industri kreatif, seni, budaya, dan pariwisata. Contoh: produk kerajinan/craft, lukis, tari, patung, kaligrafi, kerajinan kain lokal (batik, tenun, songket dan kain tradisional lainnya), tempat dan pertunjukan wisata, hiburan (musik, film, dsb).

KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLBAN

## JUMLAH PENDANAAN

**Tersedia Modal usaha 200jtan  
UP TO RP 20JT / TIM**

Seluruh tim mendapatkan kesempatan yang sama untuk mengajukan pendanaan modal usaha sebesar Rp 20.000.000. Pada proses seleksi akan dikeputusan besaran nominal akhir yang layak untuk disalurkan kepada setiap tim.



KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLBAN

## MEKANISME



**Notes:**

Bagi tim yang produk bisnisnya masih belum selesai diciptakan dipersilahkan untuk tetap mengikuti seleksi tahap 1. Catatan yang perlu diperhatikan jika lolos ke tahap berikutnya, maka dalam waktu menuju seleksi berikutnya, tim harus segera menyelesaikan produk sebelum submit dokumen pada seleksi tahap 2. Tim yang tidak mengikuti aturan program KBMP hingga selesai dengan baik, akan didiskualifikasi dan diblacklist pada program yang serupa.

## PERSYARATAN



- Memiliki tim terdiri dari ketua dan anggota dengan total jumlah 3 - 5 orang yang berstatus mahasiswa aktif Polban.
- Tim disarankan dibentuk dari anggota dengan latar belakang lintas program studi.
- Anggota maupun ketua yang dalam status PKL/magang/sedang saat mengikuti program MBKM setelah mendapatkan pendanaan hanya berjumlah 1 orang (untuk team yang terdiri dari 3-4 orang) atau 2 (untuk team yang terdiri dari 5 orang)
- Ketua tim tidak boleh dari mahasiswa semester akhir.
- Setiap mahasiswa hanya dapat mendaftarkan namanya di satu tim.
- Tim diwajibkan memiliki 1 (satu) dosen pendamping yang sesuai dengan kepakaran usaha dan 1 (satu) coach praktisi lapangan yang disediakan oleh Polban.
- Mengikuti seluruh rangkaian program.
- Produk yang diusulkan merupakan produk yang dikembangkan oleh mahasiswa (bukan waralaba, reseller, titip jual, usaha keluarga/orang lain)
- Tim usaha yang dapat mengikuti program ini adalah yang sudah memiliki produk siap jual/produksi (bukan tahap riset), walaupun belum melakukan penjualan atau belum memiliki jejak usaha (traction), serta tim yang sudah memiliki data transaksi penjualan.
- Produk hasil akhir PKM yang dinyatakan layak fungsi guna dan berpotensi dikomersialisasi dapat diikutkan pada program ini.



KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLBAN

## DOKUMEN SELEKSI

### SELEKSI 1

1. Pitchdeck
2. Lembar Kesiapan Dosen Pembimbing
3. Laporan Laba Rugi dan Arus Kas (Bagi team yang sudah memiliki rekam jejak transaksi).



### SELEKSI 2

1. Rencana Bisnis
2. Memiliki prototipe produk yang ditampilkan/demonstrasikan pada sesi seleksi.
3. Dokumen validasi masalah dan solusi (problem solution fit) bagi tim yang belum memiliki rekam jejak transaksi.
4. Dokumen validasi bisnis (product market fit) bagi tim yang sudah memiliki rekam jejak transaksi.
5. Dua buah e-poster ukuran 1:1 (square) yang memuat informasi Profil Bisnis dan Team.
6. Pengajuan RAB yang diminta dalam bentuk 70% dan 30%.



**A. PANDUAN PITCHDECK**

Dokumen ini berupa pemaparan yang memberikan gambaran menyeluruh mengenai kegiatan bisnis yang dibuat dalam bentuk power point. Pitch deck disusun dengan rinci namun ringkas serta didesain menarik, sesuai identitas usaha, dan terlihat profesional.

**1) Slide 1: Cover**

Sampul depan memuat informasi merek/nama usaha, Nama Ketua Tim, kategori usaha, foto produk, logo bisnis, logo Polban, logo kemahasiswaan, logo PMW.

Contoh: (silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)



**2) Slide 2: Latar Belakang Usaha**

Bagian ini memuat informasi penting masalah/fenomena/hambatan/permintaan yang terjadi di pasar. Informasi tersebut menjadi alasan mengapa produk usaha perlu dibuat. Menjelaskan juga solusi yang diperlukan dari masalah tersebut.

Gunakan referensi ini untuk menyusun latar belakang usaha yang tepat

<https://www.youtube.com/watch?v=r-iETptU7JY>

Contoh: (silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)



### 3) Slide 3: Profil Bisnis

Slide ini berisikan informasi mengenai profil bisnis yang terdiri dari Deskripsi tentang perusahaan bisnis, visi Misi Bisnis, Noble Purpose (dampak adanya bisnis anda kepada kebaikan lingkungan/sosial/ekonomi), Deskripsi detail Produk-produk bisnis yang ditawarkan termasuk harga, Fitur produk, Manfaat Produk. Foto produk / landing page (untuk kategori digital) harus disertakan pada bagian ini dengan detail.

*\*)Jika bisnis sudah memiliki rekam jejak transaksi, tambahkan informasi lama usaha berjalan, jumlah unit terjual, jumlah pendapatan yang berhasil dikumpulkan.*

Gunakan referensi ini untuk membuat profil bisnis dan presentasi pitchdeck yang baik:

<https://www.youtube.com/watch?v=WQOCpAKdCAK>

Contoh: *(silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)*



**Nama Merk Bisnis**

Deskripsi tentang perusahaan bisnis.  
Visi Misi Bisnis  
Noble Purpose

Deskripsi detail Produk-produk bisnis yang ditawarkan.  
Fitur produk.  
Manfaat Produk.

Foto produk

Tampilan Produk detail

Kompetisi Bisnis Mahasiswa Polban 2023

### 4) Slide 4: Target Pasar

Menjelaskan profil target pasar, posisi produk di pasar, serta melakukan analisis ukuran besaran pasar yang akan disasar perusahaan (Total Available Market, Service Available Market, dan Service Obtainable Market).

Contoh: *(silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)*



**DATA Target Pasar**

Profil target spesifik pembeli utama anda (usia, pekerjaan/penghasilan, gender, life style, hobby, kebiasaan/behavior)

Analisis Permintaan Pasar

Tahun	Persentase
2022	20.2%
2021	7%
2019	19%
2020	19.2%
2021	7%

**TAM** Total Available Market  
Factors: Total market / size  
Example: Total subscription video market

**SAM** Serviceable Available Market  
Factors: Your own technology / services  
Example: The total Netflix market (subset of total subscription video market)

**SOM** Serviceable Obtainable Market  
Factors: Which realistic market share can be obtained by myself, considering competitors, location, trends, expected demand/forecasts, my sales/distribution channels and other market influences?  
Example: My realistic goal to sell a subscription TV service into the subscription video market

Logo Bisnis

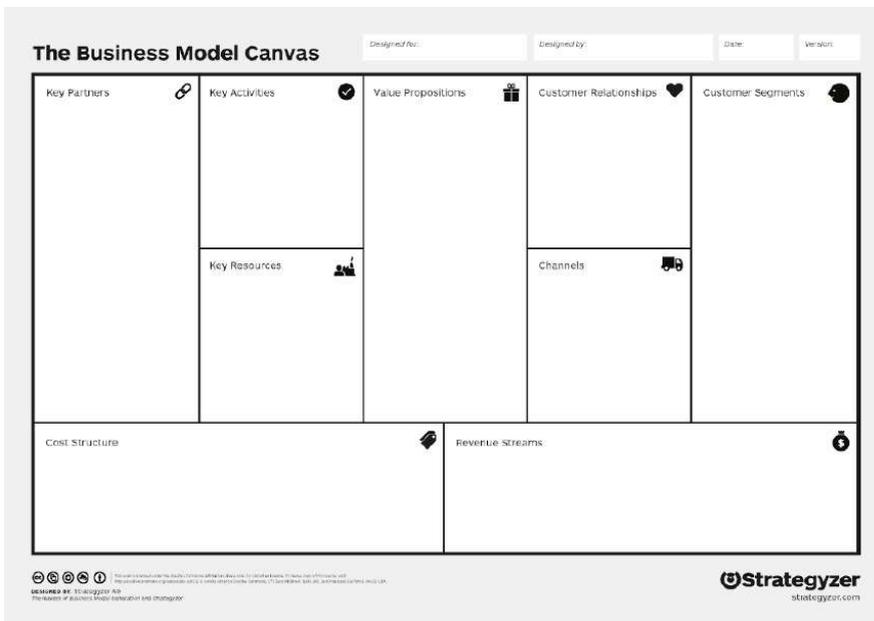
Nama Merk Bisnis

**5) Slide 5: Model Bisnis**

Wajib menampilkan Bisnis Model Canvas (BMC) menggunakan template asli BMC.

Panduan membuat BMC dapat disaksikan pada link ini:

<https://www.youtube.com/watch?v=BWFSI0vM1g0>



**6) Slide 6: Kompetitor Bisnis**

Membandingkan bisnis anda dengan kompetitor / perusahaan sejenis yang berpotensi untuk mendapatkan target pasar yang sama. Hal yang dievaluasi atau dibandingkan adalah target pasar, lokasi usaha (offline dan online), fitur produk, harga, dan lainnya. Analisis dilakukan kepada 3-5 kompetitor. Lalu simpulkan, yang membuat bisnis anda unggul daripada kompetitor yang lain, serta kelemahan bisnis anda.

*Contoh : (silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)*



7) Slide 7: Proyeksi Laba Rugi

Informasi proyeksi laba rugi setiap bulan selama 1 tahun mendatang yang menampilkan data proyeksi revenue, expenses, Cost of Good Sold, Proyeksi arus kas, laba. Untuk kategori bisnis digital, jika dalam 1 tahun belum mendapatkan profit/revenue dapat diganti dengan jumlah user/mitra/traffic/lainnya.



8) Slide 8: Profil Tim

Menjelaskan siapa saja anggota yang terlibat dan kekuatan masing-masing anggota dalam menjalankan bisnis ini.

*Contoh : (silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)*



9) Slide 9 (optional): Portofolio

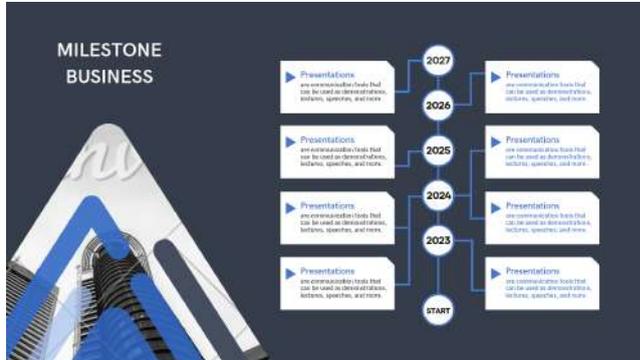
Slide ini tidak bersifat wajib, hanya untuk bisnis yang memiliki rekam jejak penghargaan seperti ide bisnis ini sudah pernah dilombakan atau mendapat pendanaan dari program lain.



10) Slide 10: Milestone

Proyeksi bisnis ini berkembang pada periode tahun-tahun berikutnya. Suatu impian/ambisi yang ingin diraih dalam perkembangan waktu (time frame). Slide ini menunjukkan tingkat keseriusan bisnis akan dibangun dalam jangka waktu lama.

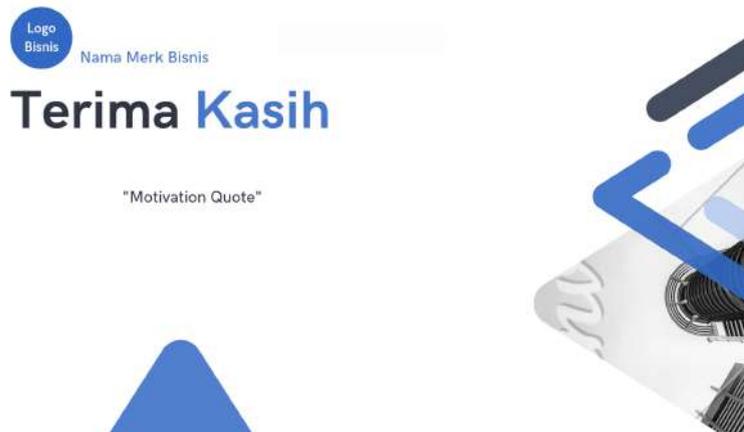
Contoh : (silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif dan informasi lebih detail)



11) Slide 10: Closing

Slide ini merupakan closing statement / penutup rangkaian presentasi pitchdeck diakhiri dengan motivasi / alasan kuat mengapa ide anda perlu didanai pada program ini.

Contoh : (silahkan tampilan dapat dikembangkan lebih kreatif)



**B. PANDUAN RENCANA BISNIS**

Dokumen atau pernyataan tertulis yang berisi tujuan sebuah usaha dan bagaimana cara pebisnis meraih target bisnis tersebut. Dokumen rencana bisnis dibuat **kreatif dan menarik** (tidak monoton) serta tetap **menunjukkan profesional dan identitas dari tim usaha**. Berikut susunan dokumen rencana bisnis dan beberapa contoh tampilan dokumen yang dapat menjadi referensi.

**1) Cover**

Sampul depan memuat informasi merek/nama usaha, kategori usaha, foto produk, logo bisnis, logo Polban, logo PMW.



**2) Lembar Pengesahan Proposal**

Format dapat dilihat BAB III Bagian C

**3) Ringkasan Eksekutif**

Penjelasan singkat maksimal 250 kata tentang bisnis baru dan mengapa itu akan berhasil. Bagian ini perlu dibuat dalam meyakinkan investor mengapa mereka harus mendanai bisnis dalam waktu singkat. Ringkasan memuat informasi berupa misi, produk dan layanan, target pasar, lokasi bisnis, tim dan manajemen, informasi keuangan, dan rencana pertumbuhan.



#### 4) Deskripsi Usaha

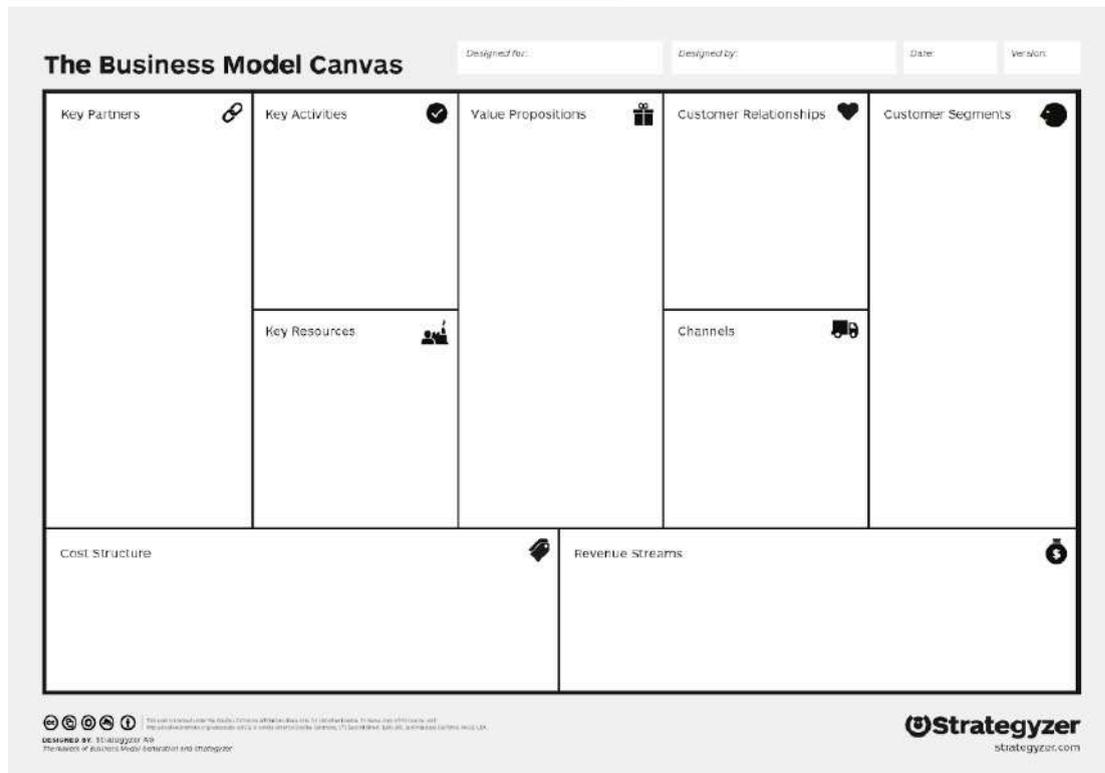
Berisi tentang A. latar belakang, B. profil usaha (termasuk menjelaskan visi misi), C. dampak dari tujuan mulia yang dirasakan oleh masyarakat atau lingkungan, dan D. Model Bisnis.

Wajib menampilkan Bisnis Model Canvas (BMC) menggunakan template asli BMC.

BMC harus diperbaharui dari yang sudah dipresentasikan pada seleksi 1.

Panduan membuat BMC dapat disaksikan pada link ini:

<https://www.youtube.com/watch?v=BWFSI0vM1g0>



#### 5) Konsumen Potensial

- A. Profil target konsumen (demografi, geografi, psikografi, perilaku/behavior)
- B. Ukuran pangsa pasar yang akan disasar perusahaan (Total Available Market, Serviceable Available Market, dan Serviceable Obtainable Market).

#### 6) Strategi Pemasaran

- A. Analisis Kompetitor
 

Membandingkan bisnis anda dengan kompetitor / perusahaan sejenis yang berpotensi untuk mendapatkan target pasar yang sama. Hal yang dievaluasi atau dibandingkan adalah target pasar, lokasi usaha (offline dan online), fitur produk, harga, dan lainnya. Analisis dilakukan kepada 3-5 kompetitor. Lalu simpulkan, yang membuat bisnis anda unggul daripada kompetitor yang lain, serta kelemahan bisnis anda.
- B. Strategi Pemasaran
 

Strategi dapat dilakukan online/offline atau dengan pendekatan lainnya seperti AIDA / Marketing Mix/lainnya.

Pada bagian ini peserta diminta menggunakan tabel rencana pemasaran yang tersusun secara sistematis selama 6 bulan kedepan. (buatlah sebanyak 6 tabel sesuai bulan mendapatkan pendanaan)

Rencana Pemasaran Bulan ke: .....

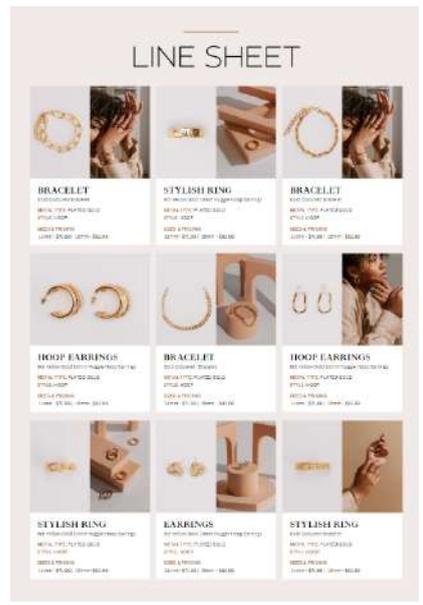
	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4
Tujuan				
Rencana aktivitas				
Sasaran				
Media				
Target output				

- o Tujuan pemasaran: Tujuan erat kaitannya dengan strategi yang digunakan, Beberapa tujuan dapat berupa meningkatkan awareness terhadap keberadaan brand, review terhadap produk, penjualan, meningkatkan advokasi / retensi penjualan, meningkatkan pengalaman, atau lainnya.
- o Rencana aktivitas: Aktivitas pemasaran yang dilakukan seperti iklan Instagram, promosi harga, decoy price, review produk oleh influencer, membuka e-commerce, *seasonal product*, dll.
- o Sasaran: kriteria konsumen lebih spesifik yang akan menjadi sasaran aktivitas pemasaran dan berpotensi besar merespon aktivitas pemasaran anda, contoh orang yang sedang mencari *hampers* untuk Wanita di e-commerce.
- o Media: jenis media yang digunakan dalam melakukan aktivitas pemasaran, seperti Instagram, shoppe, WA, dll.
- o Target output: adalah hasil akhir yang diharapkan dan berupa kuantitas seperti bertambahnya 100 follower baru di akun Instagram, penjualan e-commerce meningkat 20%, menjadi top 5 most searching item, dan lainnya.

7) Produk dan Rencana Produksi

A. Deskripsi Produk

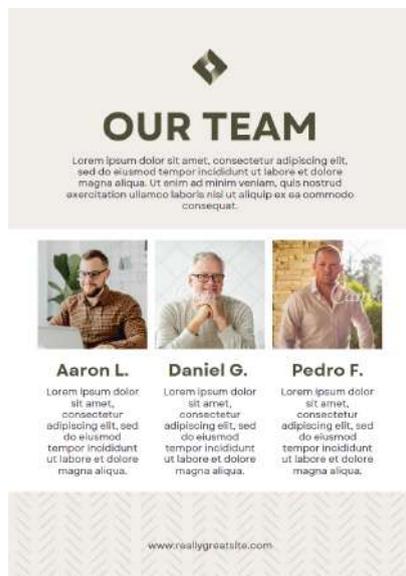
Deskripsi detail Produk-produk bisnis yang ditawarkan termasuk harga, Fitur produk, Manfaat Produk. Foto produk / landing page (untuk kategori digital) harus disertakan pada bagian ini dengan detail beserta harga jual produk.



- B. Rencana Legalitas  
Tim diminta untuk melakukan rencana legalitas yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas bisnis. Sebutkan daftar dokumen legalitas yang utama dan mungkin dilakukan dalam waktu 6 bulan dengan jumlah pendanaan yang diajukan.
- C. Kapasitas Produksi  
Menjelaskan alur produksi dalam bentuk diagram dan kemampuan produksi untuk menghasilkan 1 (satu) produk siap jual dalam 1 (satu) kurun waktu. Bagian ini juga menjelaskan daftar peralatan dan tenaga kerja langsung yang dibutuhkan dalam produksi, serta jadwal melakukan aktivitas produksi.
- D. Rencana Pengembangan Produk  
Milestone / proyeksi produk dikembangkan dapat berupa penambahan fitur / penambahan jenis produk.

8) Sumber Daya

- A. Struktur Organisasi  
Bagian ini menyertakan gambar bagan organisasi lengkap dengan nama dan jabatan, serta dilengkapi dengan deskripsi pekerjaan.



- B. Strategi Kerjasama  
Dalam melancarkan kinerja bisnis dan meningkatkan kemampuan tim, tim diminta untuk menyiapkan strategi kerjasama yang baik dengan mitra/jejaring terkait baik lembaga ataupun perseorangan.

9) Keuangan



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. *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. Perhitungan Harga Jual Produk
- B. Proyeksi Cashflow
- C. Proyeksi Laba Rugi
- D. Break Event Point
- E. Rencana Pendanaan

Format rencana pendanaan dapat dilihat pada **Lampiran A**. Sebelum mengisi tabel rencana pendanaan, silahkan untuk melihat panduan dokumen rencana pada penjelasan **BAB III Bagian G, H, dan I** tentang pendanaa di pedoman ini.

**C. PANDUAN SURAT KESEDIAAN PEMBIMBING / PEMBINA**
**SURAT KESEDIAAN PEMBINA UMKM PESERTA PROGRAM MAHASISWA WIRUSAHA  
KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLBAN TAHUN 202....**

Bersama ini saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama Pembina : .....  
 NIP : .....  
 Program Studi : .....  
 Jurusan : .....  
 Nomor Handphone : ..... (WA)  
 Email : .....

bersedia menjadi pembina UMKM Peserta Program Mahasiswa Wirausaha Kompetisi Bisnis Mahasiswa Polban Tahun 202.. dengan data di bawah ini maksimal 2 kelompok bisnis.

**Kelompok Bisnis 1**

Nama Team : .....  
 Kategori Bisnis : .....  
 Nama Ketua : .....  
 NIM Ketua : .....  
 Prodi Ketua : .....

Nama Anggota	NIM	Program Studi

**Kelompok Bisnis 2 \*)**

Nama Team : .....  
 Kategori Bisnis : .....  
 Nama Ketua : .....  
 NIM Ketua : .....  
 Prodi Ketua : .....

Nama Anggota	NIM	Program Studi

\*) Boleh diisi / dikosongkan / dihapus

Pembina PMW – KBMP 202..

Ketua Team ..... (1)

Ketua Team ..... (2)

(Nama Pembina)  
 NIP.....

(Nama Ketua 1)  
 NIM .....

(Nama Ketua 2)  
 NIM .....

**D. PANDUAN LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL RENCANA BISNIS**

**LEMBAR PENGESAHAN PROPOSAL  
KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLITEKNIK NEGERI BANDUNG  
PROGRAM WIRUSAHA MAHASISWA  
TAHUN ....**

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

Menyetujui  
Dosen Pembimbing

Kota, Tanggal-Bulan-Tahun  
Ketua Tim,

( \_\_\_\_\_ )  
NIP.

( \_\_\_\_\_ )  
NIM.

Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan  
Politeknik Negeri Bandung

Koord. Ekosistem Kewirausahaan  
Politeknik Negeri Bandung

(Tomy Andrianto)  
NIP. 198103282008121002

(Rikantini Widiyanti)  
NIP. 199108072019032014

**E. PANDUAN LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN KEMAJUAN DAN LAPORAN AKHIR  
LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PELAKSANAAN  
KOMPETISI BISNIS MAHASISWA POLITEKNIK NEGERI BANDUNG  
PROGRAM WIRUSAHA MAHASISWA**

**TAHUN ....**

8. Nama Usaha : .....
9. Bidang Usaha : .....
10. Ketua Pelaksana
- a. Nama Lengkap : .....
- b. NIM : .....
- c. Jurusan/Program Studi : .....
- d. Alamat Rumah : .....
- e. No Tel./HP : .....
- f. Email polban Ketua : .....
11. Anggota : .....Orang
- a. Data Anggota 1 Nama/NIM/Prodi : .....
- b. Data Anggota 2 Nama/NIM/Prodi : .....
- c. Data Anggota 3 Nama/NIM/Prodi : .....
- d. Data Anggota 4 Nama/NIM/Prodi : .....
12. Dosen Pendamping
- a. Nama Lengkap dan Gelar : .....
- b. NIP/NIK/NIDN : .....
- c. Bidang Keahlian : .....
13. Pendamping Praktisi
- a. Nama lengkap dan Gelar : .....
- b. Jabatan dan Nama Perusahaan : .....
- c. Alamat : .....
14. Biaya Kegiatan Total
- a. Pengajuan Program PMW : Rp. ....
- b. Sumber lain (sebutkan . . . ) : Rp. ....
- c. Jangka Waktu Pelaksanaan : ..... Bulan

Menyetujui  
Dosen Pembimbing

Kota, Tanggal-Bulan-Tahun  
Ketua Tim,

( \_\_\_\_\_ )  
NIP.

( \_\_\_\_\_ )  
NIM.

Wakil Direktur Bidang Kemahasiswaan  
Politeknik Negeri Bandung

Mentor Praktisi  
Perusahaan

(Tomy Andrianto)  
NIP. 198103282008121002

( \_\_\_\_\_ )  
Jabatan

**F. PANDUAN DOKUMEN E-POSTER**

- 1) Gunakan ukuran 1:1 (square)
- 2) Gunakan font yang mudah dibaca dan memiliki kesan rapih
- 3) Warna yang dipilih sesuai dengan identitas bisnis, konsisten dengan pitchdeck, dan juga dokumen rencana bisnis.
- 4) Gunakan kombinasi warna yang selaras tidak mengganggu warna font dan sesuai dengan identitas dari produknya. Referensi kombinasi warna silahkan gunakan <https://colorhunt.co/>
- 5) Isi e-Poster:

E-poster ini bertujuan untuk eksposur profil bisnis dan profil team. Tiap tim diminta untuk membuat e-poster yang menarik agar menarik perhatian yang melihat.

- a. Produk
  - o Terdapat tulisan **“Kompetisi Bisnis Mahasiswa Polban”** (Letaknya dekat dengan logo2 institusi)
  - o Terdapat logo Polban dan PMW dengan ukuran yang disesuaikan
  - o Foto produk (jelas kualitas bagus), logo produk, tagline produk, Deskripsi Produk, merek produk
  - o Untuk produk bisnis digital dijelaskan juga komponen dan fungsi dari feature produknya.

- b. Profil Team
  - o Identitas seluruh tim (nama, profil, foto tim)
  - o Terdapat tulisan **“Kompetisi Bisnis Mahasiswa Polban”** (Letaknya dekat dengan logo2 institusi)
  - o Terdapat logo Polban dan PMW dengan ukuran yang disesuaikan
  - o Motivation quote dari setiap anggota tim yang memotivasi dalam menjalankan bisnis.

Contoh:



### G. PANDUAN PENCAIRAN DANA

Mekanisme pencairan bantuan modal usaha Program KBMP adalah sebagai berikut:

1. Pencairan 70% dari total dana dapat dilakukan setelah SK penerima dana disahkan oleh Direktur;
2. Surat Keputusan (SK) Direktur tentang penerima dana bantuan usaha KBMP dapat dilakukan setelah Berita Acara hasil seleksi dan penandatanganan kontrak peserta lolos KBMP 2023;
3. Pencairan 30% setelah pelaksanaan monitoring dan evaluasi terhadap laporan kemajuan dan mengikuti seluruh kegiatan KBMP 2023;
4. Seluruh pencairan dana KBMP akan ditransfer ke rekening pembina, kemudian Polban melalui pembina akan melakukan distribusi kepada peserta KBMP yang lulus sesuai penetapan peserta.

### H. PANDUAN DOKUMEN PENGAJUAN RENCANA PENDANAAN / RAB

- 1) Bantuan pendanaan modal usaha KBMP 2023 dapat mengajukan pendanaan maksimum Rp 20.000.000 per team. Bantuan tersebut terdiri dari 3 (tiga) komponen yaitu:
  - i. Manajemen  
Guna meningkatkan kapasitas keahlian bisnisnya, setiap kelompok / tim diharuskan mendapat mentor dari konsultan bisnis praktisi yang diarahkan oleh panitia program KBMP. Jasa mentor akan dibebankan kepada tim penerima dana sesuai dengan kontrak kerja. Mentor akan membantu melatih tim dalam menjaga target bisnisnya dan menyediakan jadwal konsultasi serta jejaring yang dibutuhkan.  
*\*) Mentor adalah praktisi profesional yang berasal dari dunia usaha dunia industri.*
  - ii. Operasional Bisnis  
Dana yang didapat dapat digunakan untuk kepentingan operasional bisnis seperti produksi, pemasaran, tenaga kerja langsung, serta legalitas usaha.
  - iii. Pendanaan Expo  
Pada proses evaluasi di pertengahan periode pendanaan, seluruh tim diwajibkan mengikuti Expo/Bazar yang diselenggarakan oleh panitia KBMP. Hal tersebut guna menambah eksposur produk usaha mahasiswa Polban di civitas akademik Polban. Untuk itu, diperlukan alokasi pendanaan komponen pemasaran yang digunakan saat expo berupa X-banner, kartu nama, katalog produk, dan gift sample produk.
- 2) Pengajuan dibagi kedalam 2 tabel pengajuan yaitu RAB 70% dan 30%. Format tabel RAB harus mengikuti panduan seperti yang tersedia pada **Lampiran A**.
- 3) Pengajuan RAB wajib dilengkapi dengan lampiran bukti Harga Perkiraan Sementara (HPS) barang tersebut. Untuk mendapatkan HPS dapat menggunakan data dari platform e-commerce / katalog dari penyedia barang/jasa. Pengajuan dana yang tidak dilengkapi lampiran pendukung HPS, tidak dapat diterima. Contoh data pendukung RAB dapat dilihat pada **Lampiran B**.

## I. TATA TERTIB PENGAJUAN RAB DAN PELAPORAN

- 1) Bagi yang menggunakan biaya tenaga kerja langsung untuk membantu produksi agar mempersiapkan syarat-syaratnya: KTP, Kartu Nama / CV / Identitas tempat orang tersebut bekerja. Tenaga kerja langsung ini dibayar secara upah harian/jam kerja.
- 2) Biaya pemasaran tidak hanya biaya iklan (digital/cetak), team diperbolehkan untuk kreatif dalam menggunakan biaya tersebut agar lebih efektif seperti pembuatan konten pemasaran (termasuk foto produk dan desain), biaya free produk / jasa (basic cost), pameran / demonstrasi produk, dll.
- 3) Bagi yang menggunakan influencer, diperlukan identitas influencer tsb (id IG, penawaran, segmen follower).
- 4) Transaksi pembelian dalam 1 (Satu) invoice / kwitansi / bill/ bon harus dibawah nominal total Rp 2.000.000 (maksimal Rp 1.999.900).
- 5) Bukti pembelian asli (kwitansi/struk/bon) wajib dilampirkan (ditempelkan) pada laporan kemajuan dan laporan akhir.
- 6) Bukti nota pembelian dan penjualan nominalnya harus dapat dibaca (tidak buram/terlalu kecil hingga sulit dibaca).
- 7) Bukti pembelian asli (kwitansi/struk/bon) tidak boleh asal harus asli seperti **adanya paraf antara penjual dan pembeli** dan di bon nya terdapat cap/logo sebagai tanda perusahaan atau toko tersebut. contoh :
- 8) Jumlah total bukti kwitansi penjualan harus sama dengan jumlah nominal penjualan pada laporan laba rugi/RAB
- 9) Setiap bukti pembelian diberi nama/judul transaksi sesuai dengan yang tertulis pada laporan realisasi. Contoh: Gambar 1. Tali medali akrilik dan box
- 10) Penggunaan bantuan dana harus mengacu pada ketentuan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 83/PMK.02/2022 Tentang Standar Biaya Masukan Tahun Anggaran 2023. Kelompok usaha mahasiswa harus memperhatikan hal-hal **yang tidak dapat dibelanjakan** pada bantuan KBMP 2023 sebagai berikut:
  - i. Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,00 per item;
  - ii. Barang inventaris seperti laptop, handphone, printer, kamera dll;
  - iii. Honor kepanitian orang/bulan;
  - iv. Utilitas (Bayar tagihan Air, Listrik, Gas, bahan bakar dan sejenisnya);
  - v. Biaya komunikasi dan paket data atau wifi (internet);
  - vi. Honor dan konsumsi kelompok usaha;
  - vii. Gaji karyawan (yang dibayar bulanan);
  - viii. Transportasi luar dan dalam kota; dan
  - ix. Sewa tempat usaha, ruang kantor, dan Gudang.

## J. PANDUAN PACKAGING PRODUK DAN MATERIAL PROMOSI

Setiap produk / jasa yang dibuat menggunakan dana KBMP, maka setiap packaging / landing page / flyer / akun media dan material fisik lainnya wajib mencantumkan keterangan “produk/jasa ini didukung program mahasiswa wirausaha Politeknik Negeri Bandung”. Keterangan dapat dibuat

dengan ukuran font yang minimalis dan tidak mengganggu esensi utama informasi produk. Keterangan dapat diprint bersama produk utama/packaging/penempelan sticker/digital.

#### K. PANDUAN LAPORAN KEMAJUAN DAN LAPORAN AKHIR

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.

- 1) Laporan kemajuan penggunaan dana 70% wajib menyertakan:
  - a) Video komersial produk, dengan menampilkan exposure produk secara nyata dan detail.
  - b) Sample produk terkini
  - c) Katalog produk
  - d) E-poster produk terbaru (updated berbeda dari seleksi 2)
  - e) Dokumen laporan 70%, beserta bukti pendukung transaksi dan penyerapan dana.
- 2) Laporan kemajuan penggunaan dana 30% wajib menyertakan:
  - a) Video team kesan pesan mengikuti program KBMP
  - b) E-poster kesan pesan mengikuti program KBMP
  - c) E-poster produk akhir
  - d) E-poster perkembangan penjualan team (infografis)
  - e) Dokumen laporan 100%, beserta bukti pendukung transaksi dan penyerapan dana.

Sistematika Laporan sebagai berikut:

<b>Cover</b>	Cover mengikuti seperti rencana bisnis yang diajukan, namun ditambahkan tulisan Laporan Kemajuan 70% dan Laporan Akhir 100%
<b>Lembar Pengesahan</b>	Menggunakan lembar pengesahan yang tertera pada BAB III Poin D.
<b>Ringkasan Eksekutif</b>	Penjelasan singkat maksimal 250 kata tentang perkembangan bisnis dan proyeksi keberhasilan. Bagian ini perlu dibuat dalam meyakinkan investor mengapa mereka harus melanjutkan pendanaan bisnis puteran kedua dalam waktu singkat. Ringkasan memuat informasi berupa misi, perkembangan produk dan layanan, perkembangan pasar, informasi pertumbuhan transaksi dan tingkat peluang mencapai target atau peningkatan target.
<b>Deskripsi Usaha</b>	Jelaskan Visi Misi dan Ruang Lingkup usaha terbaru. Jelaskan dengan detail alasan jika terjadi perubahan visi misi usaha. Jelaskan BMC terbaru dan perbedaan dengan yang lama.
<b>Profil Konsumen</b>	<p><b>A. Perkembangan Target Pasar</b> Jelaskan profil target pasar terkini dan bandingkan dengan target pasar pada saat rencana awal dibuat. Beri analisis capaian / kesesuaian dengan rencana awal.</p> <p><b>B. Perkembangan ukuran pasar</b>  Hitung realisasi ukuran pasar terkini dan bandingkan dengan rencana awal. Beri analisis capaian / kesesuaian dengan rencana awal.</p>

<b>Strategi Pemasaran</b>	<p><b>A. Kompetitor Terkini</b> Jelaskan kompetitor terkini dan bandingkan dengan analisa rencana awal dibuat. Beri analisis cara agar meningkatkan level dari kompetitor saat ini.</p> <p><b>B. Implementasi Strategi Pemasaran</b> Laporkan realisasi rencana pemasaran dan strategi pemasaran terkini. bandingkan dengan rencana awal. Beri analisis capaian / kesesuaian dengan rencana awal.</p>
<b>Produk dan Rencana Produksi</b>	<p><b>A. Perkembangan Produk</b> Jelaskan realisasi produk terkini setelah mendapat pendanaan dan bandingkan dengan analisa rencana awal dibuat. Beri kelebihan dan kekurangan produk terkini. Sertakan foto bukti perkembangan produk. Produk</p> <p><b>B. Perkembangan Legalitas</b> Jelaskan target legalitas bisnis dan hal apa saja yang sudah disiapkan atau dilakukan untuk mendapatkan rencana legalitas tersebut. Analisis peluang dan hambatan memenuhi legalitas tersebut.</p> <p><b>C. Perkembangan Kapasitas Produksi</b> Jelaskan kapasitas produk terkini dan bandingkan dengan analisa rencana awal dibuat. Analisis peluang dan hambatan untuk meningkatkan kapasitas produksi.</p> <p><b>D. Rencana Perkembangan Produk</b> Jelaskan perkembangan produk mendatang.</p>
<b>Sumber Daya</b>	<p><b>A. Evaluasi Kinerja Team</b> Jelaskan kinerja tim selama pelaksanaan dan pemenuhan tugas yang dilakukan. Analisa upaya efisien untuk meningkatkan kapasitas tim.</p> <p><b>B. Implementasi Kerjasama</b> Jelaskan target kerjasama dalam meningkatkan perkembangan bisnis dan sebutkan apa saja yang sudah dilakukan dalam menjalin mitra tersebut.</p>
<b>Kuangan</b>	<p><b>A. Laporan laba rugi</b> Tampilkan data laba rugi saat ini dan bandingkan dengan rencana yang sudah dibuat diawal. Analisis berapa % gap / perbedaannya.</p> <p><b>B. Cash Flow</b> Tampilkan data cashflow saat ini dan bandingkan dengan rencana yang sudah dibuat diawal. Analisis berapa % gap / perbedaannya.</p> <p><b>C. Implementasi Pendanaan</b> Tampilkan RAB 70% di awal dan Realisasi RAB 70%. Beri penjelasan apa saja perubahannya dan alasannya.</p>
<b>Lampiran</b>	<p><b>Jurnal transaksi</b> <b>Bukti Pembelian</b> (penyerapan RAB 70% dan 30%, bukti asli bukan Foto / screen capture, kecuali pembelian online)</p>

---

**Bukti Penjualan**  
**Feedback Pelanggan**

---

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Politeknik Negeri Bandung tahun 2023, 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 2023 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 A Format Pengajuan Rencana Pendanaan / RAB**

**RANCANGAN ANGGARAN BISNIS  
PENDANAAN TAHAP ..... (.....%)  
.....(Nama Bisnis)**

**A. Biaya Operasional**

• **Biaya tetap**

*Adalah biaya yang nilainya tetap tidak terpengaruh oleh volume produksi / penjualan. Contoh yang diperbolehkan: biaya pemasaran, biaya paket jasa non produksi, biaya overhead kantor (utilitas kantor, ATK, tinta printer, dll), biaya lainnya.*

No	Items Spesifikasi	Kuantitas	Freq	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
SUB TOTAL						

• **Biaya variabel**

*Adalah biaya yang terpengaruh pada volume produksi. Contoh: bahan baku, packaging, biaya distribusi barang (transport / ongkos kirim), upah tenaga kerja langsung (bisa tenaga kerja sendiri atau sewa jasa), biaya overhead produksi (ongkos pembelian/penjualan)*

No	Items Spesifikasi	Kuantitas	Freq	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
SUB TOTAL						

**B. Pembelian Alat Kelompok 1**

*Alat perlengkapan khusus, alat perkebunan/pertanian non mesin (misal cangkul, gergaji), mesin pendukung produksi ringan (bukan asset yang akan menjadi objek bisnis, misal usaha tour guide yang dibeli megaphone, usaha kuliner yang dibeli mixer; ingat alat untuk operasional), yang dapat dipindah-pindah dan kurang dari 1.000.000.*

No	Items Spesifikasi	Kuantitas	Freq	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)

No	Items Spesifikasi	Kuantitas	Freq	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
SUB TOTAL						

Jumlah Totalnya adalah Rp.....

Mengetahui/Setuju Dibayar,  
Wakil Direktur Bidang  
Kemahasiswaan Politeknik Negeri  
Bandung

Dosen Pembimbing,

Bandung, ..... 2023  
Ketua Tim .....

Dr. Tomy Andrianto SST., MM.Par  
NIP. 198103282008121002

( \_\_\_\_\_ Nama Dosen \_\_\_\_\_ )  
NIP. ....

( \_\_\_\_\_ Nama Ketua Tim \_\_\_\_\_ )  
NIM .....

## LAMPIRAN B Contoh Data Dukung Harga Perkiraan Sementara Pengajuan RAB

### Gantungan Rak Baju

The screenshot shows a Shopee product page for a clothing rack. The product title is "Gantungan Baju Rak Lemari Jemuran Stand Hanger Tempat Pakaian Sepatu Single-RJ60-Ak-Hiro89". The price is Rp132.999, marked as 48% OFF from the original price of Rp254.999. The product has a 4.9-star rating from 2,900 reviews and 5,500 units sold. The page includes a main image of the rack with dimensions (150cm height, 130cm width) and several smaller images showing different views and details. The product is available in colors: Putih, Hitam, RJ70-Hitam, RJ70-Putih, and RJ60. The quantity is set to 1, with 22 units remaining. There are buttons for "Masukkan Keranjang" and "Beli Sekarang". The page also shows shipping options, including "Gratis Ongkir" and "KOTA JAKARTA PUSAT".

### Kapstok Kayu

The screenshot shows a Shopee product page for wooden hangers. The product title is "Hanger kayu dewasa palang, hanger baju, gantungan baju, kastok, hanger murah, hanger kayu". The price is Rp7.800. The product has a 4.8-star rating from 142 reviews and 1,400 units sold. The page features a main image of two wooden hangers on a red background with the text "Kayu Palang Dewasa Natural HANGER". There are smaller images showing the hangers in different colors and settings. The product is available in colors: Natural, Coklat tua, Putih, and Hitam. The quantity is set to 12, with 853 units remaining. There are buttons for "Masukkan Keranjang" and "Beli Sekarang". The page also shows shipping options, including "Gratis Ongkir" and "KOTA JAKARTA PUSAT".

