

Analisis Tingkat Kesulitan Penyusunan Proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) di Universitas PGRI Palembang

Oleh: M. Toyib¹, Erma Yulaini², Diana Widhi Rachmawati^{3*}, Depi Pramika⁴

¹²³⁴(Program Studi Pendidikan Akuntansi, FKIP Universitas PGRI Palembang)

Email: ¹muhammad_toyib38@yahoo.com, ²ermayulaini074@gmail.com,

³dianawidhi72@gmail.com, ⁴depi.neynda0506@gmail.com

Diterima: 1 November 2024 | Revisi: 30 November 2024 | Diterbitkan: 31 Desember 2024

Abstrak—Tujuannya mengetahui kendala yang dihadapi mahasiswa dalam menyusun proposal P2MW. Metode penelitian dilakukan dengan pendekatan kualitatif (induktif). Hasil penelitian terdapat temuan terkait dengan tingkat kesulitan mahasiswa dalam penyusunan proposal P2MW di Universitas PGRI Palembang sebagai berikut: Kemampuan Mahasiswa dalam Merumuskan *Noble Purpose* (10%), Potensi Konsumen (Skor 20%), Produk (Skor 20%), Sumber Daya (Skor 20%), Pemasaran, Laporan Keuangan (Skor 10%). Kesimpulannya bahwa mahasiswa mengalami kesulitan dalam Menyusun proposal P2MW pada beberapa kriteria diantaranya dalam merumuskan Konsumen Potensial, Produk, Sumberdaya dan pemasaran. Sedangkan untuk kriteria merumuskan tujuan mulia dan laporan keuangan, mahasiswa sudah cukup mampu dalam membuatnya walau masih perlu perbaikan dan bimbingan agar dapat lebih sempurna, P2MW, kegiatan yang dilaksanakan ditingkat nasional, bagi mahasiswa yang dinyatakan lolos dan didanai maksimal Rp20.000.000,00. Saran dari peneliti, peningkatan pemahaman mahasiswa dan melakukan bimbingan secara lebih intensif terkait dalam pembuatan proposal P2MW terutama yang berkaitan dengan Konsumen Potensial, Produk, Sumber Daya dan Pemasaran.

Kata Kunci: Analisis Tingkat Kesulitan; Penyusunan Proposal; P2MW

Analysis of the Level of Difficulty in Compiling Proposals for the Student Entrepreneurship Development Program (P2MW) at Universitas PGRI Palembang

Abstract—The aim is to discover the obstacles students face in compiling P2MW proposals. The research method was carried out using a qualitative approach (inductive). The results of the study found findings related to the level of difficulty of students in compiling P2MW proposals at Universitas PGRI Palembang as follows: Students' Ability to Formulate Noble Purposes (10%), Potential Consumers (Score 20%), Products (Score 20%), Resources (Score 20%), Marketing, Financial Reports (Score 10%). The conclusion is that students have difficulty compiling P2MW proposals on several criteria, including formulating Potential Consumers, Products, Resources, and marketing. While for the criteria for formulating noble purposes and financial reports, students are quite capable of making them, although they still need improvement and guidance in order to be more perfect, P2MW, an activity carried out at the national level, for students who are declared to have passed and are funded a maximum of Rp20,000,000.00. Suggestions from researchers improve student understanding and provide more intensive guidance for preparing P2MW proposals, especially those related to Potential Consumers, Products, Resources and Marketing.

Keywords: Difficulty Level Analysis, Proposal Preparation, P2MW

Analisis Tingkat Kesulitan Penyusunan Proposal Program.....(M. Toyib, Erma Yulaini, Diana Widhi Rachmawati, Depi Pramika)

*Co Author: Diana Widhi Rachmawati e-mail: dianawidhi72@gmail.com

PENDAHULUAN

Kegiatan kewirausahaan di lingkungan universitas saat ini mengalami perkembangan sangat baik, perkembangan ini terlihat dari banyaknya mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan berwirausaha baik secara individu maupun berkelompok. Dalam rangka mendukung tumbuh kembang kegiatan kewirausahaan di Universitas PGRI Palembang, maka seluruh mahasiswa diwajibkan untuk mengikuti mata kuliah kewirausahaan baik secara teori maupun praktek. Adapun untuk teori kewirausahaan diberikan sebanyak 2 satuan kredit semester selama satu semester. Setelah itu dilanjutkan dengan mata kuliah studi dan praktek kewirausahaan juga sebanyak 2 satuan kredit semester.

Mata kuliah praktek kewirausahaan diberikan dengan tujuan agar teori-teori yang berkaitan dengan kewirausahaan dapat benar-benar diaplikasikan oleh mahasiswa dalam kehidupan sehari-hari yang diharapkan dapat memberikan dampak positif akan pertumbuhan calon-calon wirausahawan baru dari kalangan mahasiswa.

Selain itu untuk mendukung kegiatan kewirausahaan di lingkungan Universitas PGRI Palembang juga sering diadakannya even-even seperti bazar dan lomba-lomba dibidang kewirausahaan, tujuannya adalah memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mempromosikan kegiatan yang dilaksanakannya, memberikan kesempatan untuk mereka menjual produk/jasa yang dijalankan, meningkatkan pendapatan/penghasilan, memberikan ruang yang seluas-luasnya untuk mereka

berkreasi dan berani tampil kreatif dan inovatif dibandingkan dengan rekan-rekan mereka.

Universitas PGRI Palembang juga menyiapkan Inkubator Bisnis, yang berperan untuk mendukung terciptanya calon-calon wirausaha baru, dimana mereka yang berminat untuk berwirausaha, baik sudah pernah menjalankan usaha, ataupun mahasiswa yang baru berencana untuk menjalankan usaha yang baru akan diberikan bimbingan dan arahan untuk mewujudkan apa yang mereka harapkan. Di dalam Inkubator Bisnis terdiri dari Dosen-dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan dan sekaligus praktisi kewirausahaan yang siap memberikan bimbingan dan arahan kepada mahasiswa di Universitas PGRI Palembang.

Selain kegiatan internal di lingkungan Universitas PGRI Palembang, mahasiswa juga diikutsertakan dalam kegiatan kewirausahaan di tingkat regional dan nasional. Seperti kegiatan kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kemenpora) dan Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan Ditjen Dikti – Kemendikbudristek, salah satu contohnya adalah kegiatan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) yang mana diselenggarakan setiap tahun.

Kegiatan P2MW merupakan salah satu program kerja dari Belmawa Dikti yang bertujuan menumbuhkembangkan jiwa wirausaha dikalangan mahasiswa (Puteri et al., 2024). Adapun kriteria usaha yang dijalankan terdiri dari 2 yaitu : Usaha Tahapan Awal dan Usaha Tahapan Bertumbuh. Adapun kriteria usaha

tahapan awal diantaranya: usaha belum berjalan atau sudah berjalan kurang dari 6 bulan, memiliki prototipe yang terdokumentasi, sudah melakukan validasi masalah dan Solusi, dan memiliki proyeksi laba rugi dan arus kas. Sedangkan untuk kategori Usaha Tahapan Bertumbuh dengan kriteria sebagai berikut: usaha sudah berjalan minimal 6 bulan atau sudah pernah mengikuti kegiatan P2MW tahapan awal, terdapat penjualan dan memiliki jejak usaha, sudah melakukan validasi pasar dan sudah memiliki laporan laba rugi dan arus kas.

Untuk mendapatkan pendanaan/hibah dari kegiatan P2MW tersebut mahasiswa diminta membuat proposal bisnis dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Dalam penyusunan proposal tersebut setiap kelompok mendapatkan bimbingan dari dosen yang telah ditetapkan atau mereka pilih sebagai pembimbing. Selanjutnya proposal akan diseleksi di tingkat perguruan tinggi dan jika lolos akan dilanjutkan/diikutsertakan dalam seleksi tingkat nasional. Adapun bidang usaha yang diperbolehkan diantaranya adalah: 1) Makanan dan Minuman; 2) Budidaya; 3) Industri Kreatif, Seni dan Budaya; 4) Jasa, Pariwisata dan Perdagangan; 5) Manufaktur dan Teknologi Terapan; 6) Bisnis Digital

Pada tahun 2023 prestasi yang diperoleh oleh mahasiswa Universitas PGRI Palembang dalam kegiatan P2MW tahun 2023 dimana telah berhasil mendapatkan sebanyak 9 proposal kewirausahaan yang berhasil di danai. Hal ini tentu tidak terlepas dari kerjasama yang baik dari semua unsur yang terlibat. Adapun kegiatan kewirausahaan yang

dilaksanakan dalam kurun waktu 5 bulan, dimana setiap kelompok yang terdiri dari 3 hingga 5 orang mahasiswa menjalankan usaha mereka secara berkelompok dengan di bimbingan dan didampingi oleh satu orang dosen pendamping.

Pada tahun 2024 prestasi yang diperoleh oleh mahasiswa Universitas PGRI Palembang dalam kegiatan P2MW tahun 2024 dimana telah berhasil mendapatkan sebanyak 5 proposal kewirausahaan yang berhasil di danai. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu tahun 2023 dimana proposal yang didanai sebanyak 9 proposal sedangkan di tahun 2024 hanya 5 proposal. Nampak sekali adanya penurunan yang sangat signifikan jumlah proposal yang didanai tahun 2024 dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu tahun 2023 dimana mengalami penurunan sebesar 44,4 %. Hal ini tentunya perlu mendapatkan perhatian yang serius agar pada tahun-tahun berikutnya jumlah penerimaan proposal yang didanai dapat terus ditingkatkan.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penelitian ini diberi judul Analisis Tingkat Kesulitan Penyusunan Proposal P2MW di Universitas PGRI Palembang. Pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Proposal yang dimaksud adalah proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW).
- 2) Penelitian ini dilakukan di Universitas PGRI Palembang Tahun 2024.
- 3) Mahasiswa yang diteliti adalah mahasiswa yang mengikuti seleksi proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) tahun 2024

Kontribusi yang diberikan dari penelitian ini adalah memberikan Solusi yang tepat dalam penyusunan Proposal P2MW yang baik dan sesuai dengan pedoman sehingga diharapkan dapat meningkatkan jumlah proposal yang didanai oleh Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan Ditjen Diktiristek-Kemendikbudristek.

Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk mengelola apa yang ada dalam diri Anda dengan cara terbaik untuk meningkatkan kualitas hidup Anda di masa yang mendatang (Amrina et al., 2022; Lapoliwa, 2020; Rachman et al., 2023). Sementara menurut (Setyobakti, 2022) pembiasaan menciptakan kewirausahaan. Terbentuknya jiwa berorientasi kewirausahaan dipengaruhi oleh proses pembiasaan yang terbimbing dengan baik. Ketika jiwa kewirausahaan dibentuk menjadi bisnis, itu akan menghasilkan seorang pengusaha yang percaya diri yang akan terus mengembangkan bisnisnya melalui inovasi dan kreativitas (Indiwo et al., 2019; Tahyudin et al., 2022).

Menurut (Nasution et al., 2022) mahasiswa memiliki kesempatan untuk meningkatkan keterampilan manajerial, kewirausahaan, dan keterampilan nonteknis melalui program kampus merdeka. Kegiatan ini dapat diubah menjadi upaya untuk meningkatkan kemampuan daya kerja mahasiswa dan pengalaman wirausaha mereka. dalam bentuk Satuan Kredit Semester (SKS).

P2MW adalah program yang memberikan fasilitas dalam mengembangkan usaha mahasiswa yang telah memiliki prototipe produk atau sudah menjalankan usaha. Direktorat

Belmawa, Ditjen Diktiristek memberikan kesempatan kepada mahasiswa aktif pada tingkat sarjana (S1) yang telah memenuhi syarat untuk mengikuti program P2MW. Kegiatan ini juga memberikan fasilitas untuk mahasiswa yang telah mengikuti Program Wirausaha Merdeka (WMK) dan program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) sebagai pembinaan lanjutan Direktorat Belmawa, Dijen Diktiristek (Panduan P2MW: 2024)

P2MW dilaksanakan dengan tujuan: 1) Mahasiswa di perguruan tinggi bertambah dalam menjalankan usaha (wirausaha); 2) Memperkuat pembinaan dalam kewirausahaan pada perguruan tinggi yang memiliki prinsip mengembangkan karakter yang inovatif, berefek, serta berkelanjutan; dan 3) Ekosistem di perkuat dalam kewirausahaan perguruan tinggi dengan bekerjasama pada dunia usaha dunia industri (DUDI), komunitas/perkumpulan, lembaga pemerintah, maupun *stecholder* lainnya.

Perguruan tinggi mempersiapkan pendamping dalam pelaksanaan kegiatan ini sebagai salah satu syaratnya. Adapun yang mendasarinya yaitu pada tahun 2010 dilakukan oleh *National Business Incubation Association (NBIA)* terhadap inkubator bisnis terbaik di Amerika, perusahaan yang berhasil meningkatkan bisnisnya adalah yang didampingi dalam melakukan pengembangan bisnis.

Hasil pendampingan dalam studi tersebut mampu meningkatkan 87% keberhasilan (hampir dua kali lipat lebih tinggi dibandingkan dengan usaha yang tidak didampingi). Dilain hal pendamping memiliki peran sebagai perpanjangan tangan dalam melakukan layanan

konsultasi bisnis dan pendampingan kelompok usaha mahasiswa agar proses kemajuan usaha mahasiswa dapat terkontrol oleh Direktorat Belmawa.

Menurut (Saefullah, 2022) hasil pendampingan dilapangan, kelompok usaha seblak Naha Rindu antusias mengelola usahanya. Anggaran yang diperoleh telah dimaksimalkan untuk pertumbuhan bisnis. Kelompok usaha menerima bimbingan dan pelatihan tentang manajemen keuangan, promosi, penjualan, dan legalitas perijinan bisnis NIB. Ada perbedaan antara sebelum dan sesudah mendapatkan dana P2MW dari lima item: produk, legalitas bisnis, pemasaran, sumber daya, konsumen potensial, dan keuangan. Sebelum ini, produk ini hanya memiliki satu jenis seblak, tetapi sekarang memiliki berbagai rasa yang berbeda. Dalam hal perijinan usaha, sudah ada undang-undang formal yang dikenal sebagai Nomor Induk Berusaha (NIB). Grup usaha mahasiswa di bidang pemasaran menggunakan pola *offline* dan *online* untuk menjaring pelanggan. Mereka menggunakan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook, serta situs afiliasi berbayar seperti *Go Food* dan *Grab Food*.

Pelaksanaan P2MW memiliki beberapa syarat baik untuk perguruan tinggi maupun mahasiswanya. Untuk perguruan tinggi diantara syaratnya yaitu berada dalam lingkungan Kemenristek serta adanya seleksi proposal secara internal. Bagi mahasiswa salah satu syaratnya yaitu aktif (terdaftar) dan maksimal semester 7.

Pelaksanaan kegiatan P2MW 2024 memiliki tahapan yang merupakan klasifikasi tahapan usaha yang telah

dilakukan oleh mahasiswa. Tahapan usaha terdiri dari dua yaitu Tahapan Awal serta Tahapan Bertumbuh. Kelompok Usaha harus bisa mengidentifikasi dan memilih satu tahapan pada kategori berdsarkan kreteria sebagai berikut: 1) Kriteria Usaha Tahapan Awal (memiliki usaha belum berjalan atau sudah berjalan kurang dari 6 bulan, memiliki prototipe produk yang terdokumentasi, sudah melakukan validasi masalah dan solusi (*problem solution fit*) dan proyeksi laba-rugi dan arus kas); 2) Kriteria Usaha Tahapan Bertumbuh, (memiliki usaha minimal sudah berjalan selama 6 bulan atau sudah mengikuti P2MW pada tahap awal, terdapat penjualan, atau telah memiliki jejak usaha, sudah melakukan validasi pasar (*product market fit*), dan memiliki laporan laba rugi dan arus kas)

Kategori usaha adalah jenis usaha mahasiswa berdasarkan bidang usaha yang dijalankan. Kelompok usaha mahasiswa wajib memilih salah satu kategori usaha yang telah ditentukan sebagai berikut: 1) Makanan dan Minuman; 2) Budidaya; 3) Industri Kreatif, Seni, dan Budaya; 4) Jasa, Pariwisata dan Perdagangan; 5) Manufaktur dan Teknologi Terapan; 6) Bisnis Digital

Dari berbagai aktivitas kegiatan usaha ada beberapa kategori usaha yang tidak diperkenankan dalam kegiatan P2MW diantaranya adalah sebagai berikut: jual beli barang/jasa yang bukan milik sendiri seperti waralaba, distributor, agen, reseller, dropshipper, jasa titip beli (jastip), jasa titip jual (konsinyasi) rebranding, thrifiting luar negeri, judi online, pornografi, dan barang dan jasa

yang melanggar hukum untuk diperdagangkan,

Pada tahap seleksi substansi, proposal kelompok usaha yang memenuhi persyaratan administrasi akan dievaluasi menggunakan kriteria penilaian yang sesuai dengan tahapan usaha.

1. Penilaian Proposal untuk kategori:

- a. Makanan dan Minuman;
- b. Budidaya;
- c. Industri Kreatif, Seni dan Budaya;
- d. Jasa, Pariwisata dan Perdagangan; dan
- e. Manufaktur dan Teknologi Terapan

Tabel 1. Kategori Penilaian Proposal

No	Keterangan	Skor
1	Tujuan Mulia (Noble Purpose) Kriteria ini menilai tujuan mulia dari suatu usaha. Pendirian usaha tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga memberikan dampak bagi Masyarakat dan lingkungan	10%
2	Konsumen Potensial Kriteria ini menilai segmentasi konsumen dan target pembeli potensial serta posisi produk di pasar (<i>segmentation, Targeting, Positioning</i>), termasuk uraian tentang potensi pasar yang juga mencakup ukuran pasar dan pangsa pasar serta analisis kompetitor di pasar	20%
3	Produk Kriteria ini menilai inovasi, keunikan produk yang memiliki daya saing (<i>unique selling point</i>) penggunaan bahan lokal, serta kemampuan produk dalam menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen (<i>problem solution fit</i>)	20%
4	Sumber Daya Kriteria ini menilai kemampuan dan keterampilan anggota tim dalam menjalankan usaha dan memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi), serta non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang mampu mendukung proses produksi, strategi, dan penjualan produk.	20%
5	Pemasaran Kriteria ini menilai strategi pemasaran usaha yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran merek, penjualan, pangsa pasar serta loyalitas pelanggan. Strategi tersebut mencakup saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan.	20%
6	Keuangan Kriteria ini menilai kemampuan pengelolaan keuangan usaha yang dilihat dari: a. Tahap awal: proyeksi laba rugi b. Tahap bertumbuh: laporan laba rugi dan arus kas	10%

Sumber: (Panduan P2MW, 2024)

2. Kriteria Proposal untuk Kategori Bisnis Digital:

Tabel 2. Penilaian Proposal Kategori Bisnis Digital

No	Keterangan	Skor
1	Permasalahan dan Solusi Kriteria ini menilai uraian tentang permasalahan yang dihadapi oleh konsumen maupun pengguna dan Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah serta <i>unique value proposition</i> dari Solusi tersebut. Dapat dilengkapi dengan data pendukung dan referensi.	20%
2	Analisis Pasar (<i>Market Analysis</i>) Kriteria ini menilai tentang analisis pasar terhadap permasalahan yang dihadapi, dengan menggunakan pendekatan (<i>Segmentation, Targeting, Positioning</i>) atau pendekatan analisis pasar yang lain, serta dilengkapi data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis.	15%
3	Analisis Kompetitor (<i>Competitor Analysis</i>) Kriteria ini menilai kemampuan dan keterampilan anggota tim dalam menjalankan usaha dan memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) ² , serta non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang mampu mendukung proses produksi, strategi pemasaran dan penjualan produk.	15%
4	Menetisasi Kriteria ini menilai tentang strategi untuk memperoleh pendapatan (<i>generating Income</i>) meliputi skema monetisasi, rencana sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>)	20%
5	Profil Tim Kriteria ini menilai kelayakan tim yang dapat di lihat dari komposisi tim, uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tanggung jawab masing-masing anggota tim.	10%
6	Traction Kriteria ini menilai kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis sesuai dengan tahapan berikut: a. Tahap Awal: hasil survei ide produk/umpan balik (<i>feed back</i>) calon pelanggan/uji coba prototipe atau proyeksi (<i>traction</i>) b. Tahap bertumbuh: pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal) mitra (<i>partner</i>) <i>review, customer</i> dan <i>revenue</i> .	20%

Sumber: (Panduan P2MW, 2024)

Menurut (Prihadi, 2022) bagaimana kas diperoleh dan dihasilkan ditunjukkan dalam laporan arus kas. Laporan arus kas dapat digunakan untuk melihat bagaimana perusahaan menggunakan dan menerima uang. Laporan arus kas juga diharapkan dapat menjelaskan bagaimana mendapatkan dan menggunakannya. Selain itu, laporan ini memperbaiki kekurangan laporan laba rugi yang menggunakan basis akrual.

Laporan arus kas akan membagi arus kas yang dilaporkan ke dalam tiga

aktivitas yang meliputi: 1) aktivitas operasi; 2) aktivitas investasi; 3) aktivitas pendanaan (*financing*) (Toumeh et al., 2023; Tracy, 2024) .

Dalam penyusunan proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha, di dalam panduan sudah ditetapkan format yang harus diikuti dalam pembuatan laporan arus kas. Untuk lebih detilnya dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 3. Format Laporan Arus Kas Tahapan Awal (Proyeksi) dan Tahapan Bertumbuh

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per (Tanggal)		
Kas dari Kegiatan Operasional	Rp.....	
a. Penerimaan kas dari penjualan	Rp.....	
b. Pengeluaran kas untuk supplier	Rp.....	
c. Pengeluaran kas untuk operasional lainnya	Rp.....	
d. Pengeluaran lainnya	Rp.....	
Kas Bersih dari Kegiatan Operasional		Rp.....
Kas dari Kegiatan Investasi (Jika Ada)		
a. Penerimaan kas dari penjualan harta tetap	Rp.....	
b. Pengeluaran kas dari pembelian harta tetap	Rp.....	
Kas Bersih dari Kegiatan Investasi		Rp.....
Kas dari Kegiatan Pembiayaan (Jika Ada)		
a. Penerimaan kas dari penerbitan saham	Rp.....	
b. Pengeluaran kas untuk pembayaran cicilan hutang bank	Rp.....	
c. Penerimaan kas dari pinjaman bank	Rp.....	
Kas Bersih dari Kegiatan Pembiayaan		Rp.....
Total Kas Bersih		Rp.....

Sumber: (Panduan P2MW, 2024)

Menurut (Rudianto, 2012) laporan laba rugi komprehensif, adalah laporan yang menunjukkan seberapa baik perusahaan dapat menghasilkan laba selama suatu periode akuntansi atau satu tahun. Laporan ini biasanya terdiri dari komponen pendapatan dan beban usaha; beban usaha dikurangi dari pendapatan usaha, yang menghasilkan laba usaha.

Menurut (Prihadi, 2022) laporan laba rugi merupakan laporan utama yang dibaca investor. Perubahan laba dan komposisinya akan memberikan sinyal kepada pembaca mengenai apa yang terjadi pada Perusahaan.

Dalam penyusunan proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha, di dalam panduan sudah ditetapkan format yang harus diikuti dalam pembuatan laporan laba rugi. Laporan Laba Rugi terdiri dari dua yaitu Laporan Laba Rugi Tahapan Awal (berisi Proyeksi Pendapatan, Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP), Proyeksi Beban-Beban, dan Proyeksi Laba atau Rugi). Kemudian Laporan Laba Rugi Tahapan Bertumbuh (Berisi Pendapatan, Harga Pokok Penjualan (HPP), Beban-Beban, dan Laba atau Rugi yang sudah terealisasi). Untuk lebih detilnya dilihat pada Tabel di berikut:

Tabel 4. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Awal

Nama Usaha		
Proyeksi Laporan Laba Rugi		
Untuk Periode Yang Berakhir (Waktu)		
Proyeksi Pendapatan		
Proyeksi Penjualan	Rp.....	
Proyeksi Pendapatan Non Penjualan (Jika Ada)	Rp.....	
Total Proyeksi Pendapatan		Rp.....
Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Proyeksi Harga Pokok Penjualan	Rp.....	
Total Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)		Rp.....
Total Proyeksi Laba Kotor		Rp.....
Proyeksi Beban-Beban		
Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp.....	
Beban Penyusutan Harta Tetap	Rp.....	
Beban	Rp.....	
Total Proyeksi Beban		Rp.....
Proyeksi Laba/Rugi Bersih		Rp.....

Sumber: (Panduan P2MW, 2024)

Tabel 5. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Bertumbuh

Nama Usaha		
Laporan Laba Rugi		
Untuk Periode Yang Berakhir (Waktu)		
Pendapatan		
Penjualan	Rp.....	
Pendapatan Non Penjualan (Jika Ada)	Rp.....	
Total Pendapatan		Rp.....
Harga Pokok Penjualan (HPP)		
Harga Pokok Penjualan	Rp.....	
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)		Rp.....
Total Laba Kotor		Rp.....
Beban-Beban		
Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp.....	
Beban Penyusutan Harta Tetap	Rp.....	
Beban	Rp.....	
Total Beban		Rp.....
Laba/Rugi Bersih		Rp.....

Sumber: (Panduan P2MW, 2024)

Menurut (Tjiptono, 2012) proses mengelompokkan pasar "segmentasi pasar dapat diartikan sebagai keseluruhan yang heterogen menjadi

Analisis Tingkat Kesulitan Penyusunan Proposal Program.....(M. Toyib, Erma Yulaini, Diana Widhi Rachmawati, Depi Pramika)



kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku, dan/atau respons terhadap program pemasaran spesifik."

Menurut (Kotler, P. and Armstrong, 2005) segmentasi pasar merupakan pembagian pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang memiliki preferensi, atribut, atau cara bertindak yang berbeda. Adapun pembagiannya: 1) Segmentasi geografis: Ini adalah pembagian pasar secara keseluruhan menjadi kelompok yang identik berdasarkan lokasi. Meskipun lokasi geografis tidak menjamin bahwa semua pembeli di lokasi tersebut membuat pilihan pembelian yang sama, metode ini dapat membantu menemukan kebutuhan umum pembeli. Pasar dibagi menjadi beberapa unit geografis, seperti negara, propinsi, kabupaten, kota, wilayah, daerah, atau kawasan, dalam segmen ini. Dengan segmentasi ini, pemasar dapat mengetahui ke mana produk mereka harus dipasarkan; 2) Demografis: Segmentasi pasar berdasarkan demografi dapat dibagi menjadi tiga kategori: Usia, yang menunjukkan bagaimana kebutuhan dan keinginan pelanggan berubah seiring bertambahnya usia; Jenis kelamin, yang menunjukkan pembagian pasar berdasarkan jenis kelamin; dan Pendapatan, yang menunjukkan pembagian pasar berdasarkan berbagai kelompok pendapatan. Segmentasi ini memberikan pemasar gambaran tentang siapa produk ini harus dijual. Umur, jenis kelamin, jumlah anggota keluarga, dan siklus hidup keluarga, seperti anak-anak, remaja, dewasa, kawin/belum kawin, keluarga muda dengan satu atau dua anak,

keluarga yang anak-anaknya sudah bekerja, dan sebagainya, dapat digunakan untuk menentukan siapa. Bisa juga merujuk pada tingkat penghasilan, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, pengalaman, agama, dan keturunan, seperti Jawa, Madura, Bali, Manado, Cina, dll.; 3) Psikografis: Ini membagi pembeli menjadi kelompok berdasarkan status sosial mereka, seperti pemimpin masyarakat, guru, golongan elite, golongan menengah, atau golongan rendah. Gaya hidup mereka, seperti modern, tradisional, kuno, boros, hemat, mewah, dan sebagainya. Pribadi mereka, seperti penggemar, pecandu, atau pecandu produk tertentu; 4) Tingkah Laku: Banyak pemasar percaya bahwa faktor tingkah laku adalah cara terbaik untuk mengidentifikasi segmen pasar. Metode ini mengkategorikan pembeli berdasarkan apa yang mereka ketahui, pikirkan, menggunakan, atau reaksi mereka terhadap suatu produk.

(Kotler, P. and Armstrong, 2005) mengemukakan beberapa keuntungan dari segmentasi pasar: 1. Pasar menjadi lebih mudah dibedakan; 2. Pelayanan yang lebih baik; 3. Strategi pemasaran yang lebih terarah; 4. Menemukan peluang baru; 5. Faktor penentu desain; 6. Strategi komunikasi yang lebih efektif; 7. Mempertimbangkan kompetitor dengan segmen yang sama; dan 8. Mempertimbangkan target dan rencana bisnis.

Menurut (Tjiptono, 2012), Tujuan utama melakukan segmentasi pasar, targeting, dan positioning adalah untuk menanamkan merek atau produk di benak pelanggan sehingga memiliki keunggulan kompetitif yang konsisten.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Universitas PGRI Palembang dengan waktu penelitian selama 7 (tujuh) bulan yaitu mulai bulan Juni 2023 sampai Desember 2023. Adapun informan dalam penelitian ini yaitu perwakilan mahasiswa Universitas PGRI Palembang yang telah mengajukan/mengirim proposal P2MW, dosen pembimbing, dan staf administrasi

Penelitian adalah metode ilmiah untuk pengumpulan data untuk tujuan dan tujuan tertentu (Sugiyono, 2019). Metode penelitian dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif (induktif). Pendekatan ini akan memungkinkan peneliti untuk menggali secara mendalam pengalaman, persepsi, dan hambatan yang dialami oleh mahasiswa dalam proses penyusunan proposal, sehingga dapat mengidentifikasi tema-tema utama, memahami akar permasalahan, dan memberikan rekomendasi yang relevan untuk perbaikan di masa mendatang

Dalam penelitian ini, wawancara dan dokumentasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data (Sugiyono, 2019). Teknik pengumpulan data mencakup berbagai metode, termasuk tes, observasi (pengamatan), kuesioner (angket), dan wawancara (Sugiyono, 2019).

Wawancara dilakukan pada mahasiswa yang telah atau sedang menyusun proposal P2MW, dosen pembimbing, dan staf administrasi. Tujuannya untuk menggali informasi secara mendalam mengenai kesulitan yang dihadapi mahasiswa. Wawancara dilakukan secara mendalam dengan panduan wawancara semi terstruktur yang memungkinkan peneliti untuk

mengajukan pertanyaan terbuka dan mendalam. Dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder yang mendukung informasi dari wawancara. Sumbernya bisa berupa proposal yang sudah disusun, *feedback* dari dosen pembimbing, laporan evaluasi, dan dokumentasi terkait lainnya.

Analisis data dilakukan dengan langkah-langkah:

- 1) Transkripsi data: mencatat semua kata yang diucapkan oleh mahasiswa, dosen pembimbing, dan staf administrasi tanpa perubahan, hal ini untuk memastikan bahwa data yang dianalisis merupakan refleksi akurat dari wawancara asli.
- 2) Analisis tema: menentukan tema-tema yang berulang dari pengkodean, mengelompokkan tema-tema serupa dalam tema utama, dan menganalisis bagaimana tema-tema ini saling berkaitan dan mempengaruhi tingkat kesulitan penyusunan proposal.
- 3) Triangulasi data: membandingkan data wawancara dengan data dari dokumentasi untuk menemukan kesamaan dan perbedaan
- 4) Interpretasi data: menyusun narasi yang menjelaskan tingkat kesulitan yang dialami mahasiswa, faktor-faktor penyebabnya, dan dampaknya.
- 5) Hasil

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan P2MW merupakan salah satu program kerja dari Belmawa Dikti yang bertujuan menumbuhkembangkan jiwa wirausaha dikalangan mahasiswa. Adapun kriteria usaha yang dijalankan terdiri dari 2 yaitu : Usaha Tahapan Awal dan Usaha Tahapan Bertumbuh. Adapun

kriteria usaha tahapan awal diantaranya: usaha belum berjalan atau sudah berjalan kurang dari 6 bulan, memiliki prototipe yang terdokumentasi, sudah melakukan validasi masalah dan Solusi, dan memiliki proyeksi laba rugi dan arus kas. Sedangkan untuk kategori Usaha Tahapan Bertumbuh dengan kriteria sebagai berikut: usaha sudah berjalan minimal 6 bulan atau sudah pernah mengikuti kegiatan P2MW tahapan awal, terdapat penjualan dan memiliki jejak usaha, sudah melakukan validasi pasar dan sudah memiliki laporan laba rugi dan arus kas.

Untuk mendapatkan pendanaan/hibah dari kegiatan P2MW tersebut mahasiswa diminta membuat proposal bisnis dengan ketentuan yang

telah ditetapkan. Dalam penyusunan proposal tersebut setiap kelompok mendapatkan bimbingan dari dosen yang telah ditetapkan atau mereka pilih sebagai pembimbing. Selanjutnya proposal akan diseleksi di Tingkat perguruan tinggi dan jika lolos akan dilanjutkan/diikutsertakan dalam seleksi Tingkat nasional. Adapun bidang usaha yang diperbolehkan diantaranya adalah: 1) Makanan dan Minuman; 2) Budidaya; 3) Industri Kreatif, Seni dan Budaya; 4) Jasa, Pariwisata dan Perdagangan; 5) Manufaktur dan Teknologi Terapan; 6) Bisnis Digital

Adapun beberapa responden yang menjadi fokus dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut.

Tabel 6. Responden Penelitian

No	Nama Usaha	Kategori	Ketua	Tahapan
1	Elvia Makeup	Jasa Makeup	Maryani Dwi Putri Elvia	Bertumbuh
2	Home Jangkrik Sekojo	Peternakan/Budidaya	A Faizal	Bertumbuh
3	BULE RIANG (Budidaya Lele Sangkuriang)	Budidaya	Nadia Jely Monica	Bertumbuh
4	Amalians official	Industri Kreatif	Anisa Amalia	Bertumbuh

Sumber: (Data Penelitian, 2024)

Dalam membuat proposal P2MW ada beberapa kriteria sebagai berikut: 1). Tujuan Mulia/*Noble Purpose* (skor 10%); 2). Konsumen Potensial (skor 20%); 3). Produk (skor 20%); 4). Sumberdaya (skor 20%); 5). Pemasaran (skor 20%); 6). Keuangan (skor 10%); yang harus dipenuhi oleh mahasiswa dimana masing-masing kriteria memiliki nilai yang nantinya akan diakumulasi untuk menentukan layak-atau tidaknya suatu proposal untuk di danai. Adapun berdasarkan hasil wawancara dengan mahasiswa diperoleh data sebagai berikut:

1. Kemampuan mahasiswa dalam merumuskan tujuan mulia. Kriteria ini menilai tujuan mulia bisnis. Usaha tidak hanya bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, tetapi juga memiliki dampak pada masyarakat dan lingkungan.. Untuk kriteria ini di beri skor penilaian maksimal sebesar 10%.
2. Konsumen Potensial (Skor 20%)
Kriteria ini menilai segmentasi konsumen dan target pembeli potensial serta posisi produk di pasar (*Segmentation, Targeting, and Positioning*). Ini juga mencakup uraikan potensi pasar, yang juga

mencakup ukuran pasar dan pangsa pasar, serta analisis kompetitor di pasar.

3. Produk (Skor 20%)

- a. Penilaian Inovasi, dalam menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen (*problem solution fit*)
- b. Keunikan produk yang memiliki daya saing (*unique selling point*)
- c. Penggunaan bahan lokal

4. Sumber Daya (Skor 20%)

Kriteria ini menilai kemampuan dan keterampilan anggota tim untuk menjalankan bisnis dan memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) dan nonfisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang dapat membantu proses produksi, strategi, dan penjualan produk.

5. Pemasaran (Skor 20%)

Kriteria ini menilai strategi pemasaran usaha yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran merek, penjualan, pangsa pasar serta loyalitas pelanggan. Strategi tersebut mencakup saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan

6. Keuangan (Skor 10%)

Kriteria ini menilai kemampuan pengelolaan keuangan usaha yang dilihat dari:

- a. Tahap awal : proyeksi laba rugi
- b. Tahap bertumbuh : laporan laba rugi dan arus kas

Analisis tema: menentukan tema-tema yang berulang dari pengkodean, mengelompokkan tema-tema serupa dalam tema utama, dan menganalisis bagaimana tema-tema ini saling berkaitan dan mempengaruhi tingkat kesulitan penyusunan proposal.

1. Kemampuan Mahasiswa dalam Merumuskan Tujuan Mulia/ *Noble Perpose* (Skor 10%)

Kriteria ini menilai tujuan mulia dari suatu usaha. Pendirian usaha tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga memberikan dampak bagi Masyarakat dan lingkungan. Untuk kriteria ini di beri skor penilaian maksimal sebesar 10%.

2. Konsumen Potensial (Skor 20%)

Kriteria ini menilai segmentasi konsumen dan target pembeli potensial serta posisi produk di pasar (*Segementation, Targeting, and Positioning*). Ini juga mencakup uraikan potensi pasar, yang juga mencakup ukuran pasar dan pangsa pasar, serta analisis kompetitor di pasar.

3. Produk (Skor 20%)

Inovasi, daya saing produk (*point of differentiation*), penggunaan bahan lokal, dan kemampuan produk untuk menyelesaikan masalah dan kebutuhan pelanggan (*problem solution fit*) adalah kriteria yang dievaluasi.

4. Sumber Daya (Skor 20%)

Kriteria ini menilai kemampuan dan keterampilan anggota tim untuk menjalankan bisnis dan memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) dan nonfisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang dapat membantu proses produksi, strategi, dan penjualan produk.

5. Pemasaran (Skor 20%)

Kriteria ini menilai strategi pemasaran usaha yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran merek, penjualan, pangsa pasar serta loyalitas pelanggan. Strategi tersebut mencakup

saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan

6. Keuangan (Skor 10%)

Kriteria ini menilai kemampuan pengelolaan keuangan usaha

Berdasarkan hasil wawancara yang kemudian dibandingkan dengan data dari dokumentasi yaitu Proposal P2MW yang dibuat oleh mahasiswa maka dapat diperoleh hasil Analisa sebagai berikut.

- 1) Kemampuan Mahasiswa dalam Merumuskan Tujuan Mulia/ *Noble Perpose* (10%)
- 2) Konsumen Potensial.
- 3) Produk (Skor 20%)
- 4) Sumber Daya (Skor 20%)
- 5) Pemasaran (Skor 20%)
- 6) Laporan Keuangan (Skor 10%)
 - a. Laporan Laba Rugi
 - b. Laporan Arus Kas

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka ada beberapa temuan terkait dengan Tingkat Kesulitan Mahasiswa dalam Penyusunan Proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) di Universitas PGRI Palembang sebagai berikut.

1. Kemampuan Mahasiswa dalam Merumuskan Tujuan Mulia/ *Noble Perpose* (10%)

Pada dasarnya dalam merumuskan Tujuan Muliah mahasiswa sudah dapat menyusun dengan cukup baik, namun masih perlu disempurnakan lagi agar tujuan mulia yang hendak dicapai benar-benar relevan dengan bidang usaha yang dijalankan. Kemudian dalam merumuskan tujuan mulia juga digambarkan langkah-langkah dalam mewujudkannya, jadi tujuan mulia yang hendak dicapai bukan hanya

sekedar selogan/ungkapan saja, tapi benar-benar akan direalisasikan.

2. Konsumen Potensial (Skor 20%)

Kemampuan mahasiswa dalam merumuskan segmentasi konsumen dan target pembeli potensial serta posisi produk di pasar (*Segementation, Targeting, Positioning*), termasuk tentang potensi pasar yang juga mencakup ukuran pasar dan pangsa pasar serta analisis kompetitor di pasar masih dalam kategori kurang. Hal ini dapat dilihat dari cara mahasiswa yang belum dapat menjelaskan dengan rinci tentang posisi produk di pasar dengan pendekatan *segmentation, targeting dan positioning*, serta belum secara detail menggambarkan tentang pengamatan yang dilakukan terhadap kompetitor, hal ini sangat penting agar produk/jasa yang ditawarkan dapat bersaing dan diterima oleh konsumen.

3. Produk (Skor 20%)

Kemampuan mahasiswa dalam menjelaskan produk/jasa yang ditawarkan hendaknya memenuhi kriteria sebagai berikut: harus ada inovasi, keunikan produk yang memiliki daya saing (*unique selling point*) penggunaan bahan lokal, serta kemampuan produk dalam menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen (*problem solution fit*).

Berdasarkan hasil penelitian Sebagian mahasiswa sudah melakukan inovasi, namun inovasi yang dilakukan belum maksimal dan belum dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh konsumen. Melakukan inovasi hendaknya sesuai dengan kebutuhan dari konsumen, Dimana hasil inovasi seharusnya dapat memberikan manfaat

yang lebih baik dari produk/jasa yang sebelumnya, memenuhi unsur kepraktisan, efisien, dan memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh konsumen.

4. Sumber Daya (Skor 20%)

Pada point penilaian sumber daya terbagi menjadi 2 bagian yaitu sumber daya fisik dan non fisik. Pada sumber daya fisik yang berupa sarana dan prasarana pendukung, belum diuraikan dengan lebih detil, sebaiknya dalam menjelaskan sumberdaya fisik (sarana dan prasarana) hendaknya dikelompokkan misalnya : sarana dan prasarana bagian produksi, bagian pemasaran dan promosi, bagian distribusi, dan lain sebagainya sesuai dengan kegiatan usahanya.

Sedangkan sumberdaya non fisik meliputi Sumber daya manusia yang dimiliki mulai dari ketua hingga anggota juga diuraikan secara rinci pembagian tugasnya. Selain itu juga perlu dijelaskan secara rinci mengenai mitra kerja/jejaring usaha. Ada berapa banyak dan jelaskan fungsi masing-masing jejaring usaha dalam membantu kegiatan usaha yang dijalankan.

5. Pemasaran

Penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran seperti : WhatsAap Businees, marketplace, Facebook, dan Instagram dan lain sebagainya belum dilengkapi dengan nama dan Alamat akun yang digunakan. Dan akan lebih baik jika akun tersebut dibuat khusus untuk produk/jasa yang ditawarkan, bukan menggunakan akun pribadi. Sehingga calon konsumen akan lebih mudah mencarinya/menemukannya.

Dalam menjalin hubungan dengan pelanggan juga belum tergambar secara terperinci apa yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam melakukan pendekatan dengan pelanggan. Hal ini penting untuk dilakukan sehingga kita dapat mengetahui permasalahan yang dialami oleh konsumen, feedback untuk mendapatkan masukan dan saran sebagai bahan evaluasi dan rencana pengembangan kedepan, sehingga kita dapat menawarkan Solusi dengan produk/jasa yang dijalankan. Selain itu juga kita dapat memberikan hadiah bagi pelanggan yang loyal.

6. Laporan Keuangan (Skor 10%)

a. Laporan Laba Rugi

Dalam membuat Laporan Laba Rugi hendaknya di buat per periode akuntansi, bisa di buat dalam satu bulan, atau satu siklus selama 3 atau 6 bulan menyesuaikan kebutuhan, namun dalam membuat laporan laba rugi hendaknya dijelaskan bahwa laporan tersebut dibuat pada bulan dan tahun berapa sehingga memudahkan pembaca dalam menganalisa laporan laba rugi tersebut.

b. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas menggambarkan arus kas yang masuk dan arus kas yang keluar. Laporan arus kas dapat dibuat dalam satu periode tertentu, misalnya dalam satu bulan, tiga bulan atau enam bulan tergantung kebutuhan, Dalam membuat laporan arus kas hendaknya diberikan keterangan tentang periode waktu pembuatan laporan arus kan (bulan

dan tahun) Dimana laporan itu dikerjakan, sehingga dapat mempermudah para pembaca laporan arus kas untuk memahami laporan tersebut.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari dokumentasi bahwa saudari Elvina mengalami kesulitan dalam membuat laporan arus kas, sedangkan yang menjadi salah satu persyaratan untuk dapat lolos dalam seleksi proposal P2MW adalah dengan melampirkan laporan arus kas. Jadi laporan arus kas wajib dibuat. Untuk saudari Nadia dan Amelia dalam pembuatan laporan arus kas hendaknya ditambahkan keterangan waktu/periode pembuatan laporan arus kas dengan menambahkan keterangan bulan dan tahun pelaporannya. Untuk akun dalam laporan menyesuaikan dengan transaksi. Khusus untuk saudari Amelia karena usahanya baru berjalan hindari dulu untuk pengambilan kas untuk keperluan pribadi (Prive) karena memberikan dampak pada penurunan modal usaha. Sehingga mengurangi penilaian untuk laporan keuangan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa mahasiswa mengalami kesulitan dalam Menyusun proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) pada beberapa kriteria diantaranya dalam merumuskan Konsumen Potensial, Produk, Sumberdaya dan pemasaran. Sedangkan untuk kriteria merumuskan tujuan mulia dan laporan keuangan,

mahasiswa sudah cukup mampu dalam membuatnya hanya saja masih perlu perbaikan dan bimbingan lagi agar dapat lebih sempurna.

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) merupakan kegiatan yang dilaksanakan ditingkat nasional, bagi mahasiswa yang dinyatakan lolos untuk didanai akan mendapatkan bantuan modal kerja maksimal Rp20.000.000,00 (Dua Puluh Juta Rupiah) sehingga cukup bergensi jika mahasiswa mampu mendapatkan pembiayaan untuk usaha yang dijalankan. Maka dari itu perlu ditingkatkan lagi pemahaman mahasiswa dan melakukan bimbingan secara lebih intensif terkait dalam pembuatan proposal P2MW terutama yang berkaitan dengan Konsumen Potensial, Produk, Sumber Daya dan Pemasaran

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih tim penulis ucapkan kepada Rektor dan jajaran Universitas PGRI Palembang yang telah memberikan *support* dalam menyelesaikan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hendro. (2011). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta. Erlangga.
- Amrina, D. E., Rachmawati, D. W., Masnunah, Sari, N. P., Pramika, D., Novalia, N., Sari, P. sekar, Iswan, J., Sari, L. P., Januardi, Salmah, N. N. A., Arifin, M. A., Alzahri, S., Hodsay, Z., Sepdwiko, D., & Peatiwi, N. (2022). *KEWIRAUSAHAAN*. CV. Amanah.
- Indiwo, R. H. E., Sumastuti, E., & Mei, A. P. (2019). Peran Unit Usaha Business Center dalam Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha di Lingkungan Sekolah Menengah

- Kejuruan Negeri 9 Semarang. *Business Management Analysis Journal (BMAJ)*, 2(1), 78–89. <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/bmaj/article/view/3058>
- Kotler, P. and Armstrong, G. (2005). *Principles of Marketing, 14th edition*. Pearson Prentice Hall.
- Lapoliwa, G. E. S. (2020). Karakteristik Entrepreneur, Kreativitas, dan Inovasi dan Pengaruhnya Terhadap Potensi Wirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis UBK Universitas Bung Karno Jakarta Pusat. *Jurnal Manajemen Dan Perbankan*, 7(3), 42–50. <https://doi.org/https://doi.org/10.55963/jumpa.v7i3.362>
- Nasution, F. R., Irmayani, D., & Sihombing, V. (2022). Pemilihan Proposal Kegiatan Mahasiswa Wirausaha Merdeka Terbaik Menggunakan Metode MOORA. *Jurnal Tekinkom (Teknik Informasi Dan Komputer)*, 5(2), 232–238. <https://doi.org/https://doi.org/10.37600/tekinkom.v5i2.608>
- Puteri, A. H., Agustina, T., Wahab, A., & Adha, S. (2024). Membangun Kesiapan Berwirausaha dari Penguatan Pendidikan dan Efikasi Diri mencapai Indonesia Emas pada tahun 2045. *Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (JPiPS)*, 2024(16), 176–189. <https://doi.org/https://doi.org/10.37304/jpips.v16i2.17325>
- Prihadi, Toto (2022) *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta. PT. Gramedia.
- Rachman, A. N., Musa, A. E. Z., Hardiyono, Latiep, I. F., & Herison, R. (2023). *Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Kewirausahaan: Konsep Dasar untuk Menjadi Entrepreneur*. PT. Nas Media Indonesia.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta. Erlangga.
- Saefullah, A., Hidayatullah, S., Noviar, E., Fadli, A., Herawati, T., & Nurhayati, N. (2022). Pengembangan skill wirausaha mahasiswa STIE Ganesha melalui Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Kemdikbudristek RI Tahun 2022. *Unri Conference Series: Community Engagement*, 4, 164–174. <https://doi.org/10.31258/unricsce.4.173-183>.
- Setyobakti, Hudi M., Cahyaningati, Ermawati. (2022) Model Pembelajaran Program Wirausaha Merdeka Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa. *Progress*. Volume 5, Number 2, November 2022. 306-311. <https://proceedings.itbwigalumajang.ac.id/index.php/progress/article/view/518>.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan (Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, R&D dan Penelitian Pendidikan)* (Apri Nuryanto (ed.)). Alfabeta.
- Tahyudin, I., Riyanto, A. D., Rosyidi, R., Waidi, & Indah, Y. M. (2022). *Technopreneurship*. CV. ZT Corpora.
- Tjiptono, F. (2012). *Pemasaran Strategis. Andi Offset*.
- Toumeh, A. A., Yahya, S., & Amran, A. (2023). Surplus Free Cash Flow, Stock Market Segmentations and Earnings Management: The Moderating Role of Independent Audit Committee. *Global Business Review*, 24(6), 1353–1382. <https://doi.org/10.1177/0972150920934069>.
- Tracy, T. C. (2024). *How to Read a Financial Report: Wringing Vital Signs Out of the Numbers*. John Wiley & Sons.