

# PEDOMAN

## KEWIRAUSAHAAN



### **Kampus Banjarmasin**

Jl. A. Yani Km. 5,5 Kota Banjarmasin  
Telp. (0511) 3256 560

### **Kampus Banjarbaru**

Jl. Trikora RT. 018 RW. 03 Kota Banjarbaru  
Telp. (0511) 4777 200



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN**  
**KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**  
**KATA PENGANTAR**

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan melalui Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi terus berupaya mengembangkan dan memperbanyak jumlah mahasiswa wirausaha. Salah satunya adalah dengan menyelenggarakan Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020. Program Kewirausahaan Kampus Merdeka ini merupakan program yang bertujuan untuk menumbuhkan jiwa dan kemampuan kewirausahaan mahasiswa di Indonesia agar mampu bersaing secara global dengan mengoptimalkan potensinasional.

Panduan Kewirausahaan yang mana dalam pelaksanaannya disebut Praktek Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan disusun sebagai pedoman dalam perencanaan, pelaksanaan dan penilaian prakek bisnis Gila Marketing yang dilakukan mahasiswa. Buku ini akan menjadi pedoman baik bagi mahasiswa maupun dosen dalam melaksanakan sampai dengan melakukan penilaian kepada mahasiswa.

Praktek Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) adalah kegiatan bisnis yang dilaksanakan oleh mahasiswa pada semester 6 (enam) untuk Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan, yang mana disesuaikan dengan kurikulum MBKM Program Studi. Mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok yang sudah diajukan kepadaketua jurusan melalui media whatsapp atau email: [stiepan.akuntansi62201@gmail.com](mailto:stiepan.akuntansi62201@gmail.com) pada periode yang telah ditentukan dan setiap kelompok diberikan pinjaman modal.

Pelaksanaan Praktek Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dilaksanakan dalam kurun waktu yang akan dimuat dalam panduan ini, kelompok PB-GilMar mendapatkan pendampingan dan pembinaan secara berkelanjutan dari tim dosen pembina PB-GilMar baik secara luring maupun daring.

Demikian panduan ini disusun untuk dapat dijadikan pedoman dalam Pelaksanaan Praktek Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan.

Banjarmasin, Juli 2021

Kaprodik Akuntansi

Tina Lestari, S.E., M.M

Tim Pendukung program Kewirausahaan

1. Apippudin Adnan, SE., MM
2. Sudirwo, A.Md.Kom., S.E., M.M., CSTMI, CPS, CSA
3. Rizky Mega Arini, SE, M

## **A. PENDAHULUAN**

Dalam Buku Panduan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka, berdasarkan Global Entrepreneurship Index (GEI) pada tahun 2018, Indonesia hanya memiliki skor 21% wirausahawan dari berbagai bidang pekerjaan, atau peringkat 94 dari 137 negara yang disurvei. Sementara menurut riset dari IDN *Research Institute* tahun 2019, 69,1% millennial di Indonesia memiliki minat untuk berwirausaha. Sayangnya, potensi wirausaha bagi generasi milenial tersebut belum dapat dikelola dengan baik selama ini. Kebijakan Kampus Merdeka mendorong pengembangan minat wirausaha mahasiswa dengan program kegiatan belajar yang sesuai.

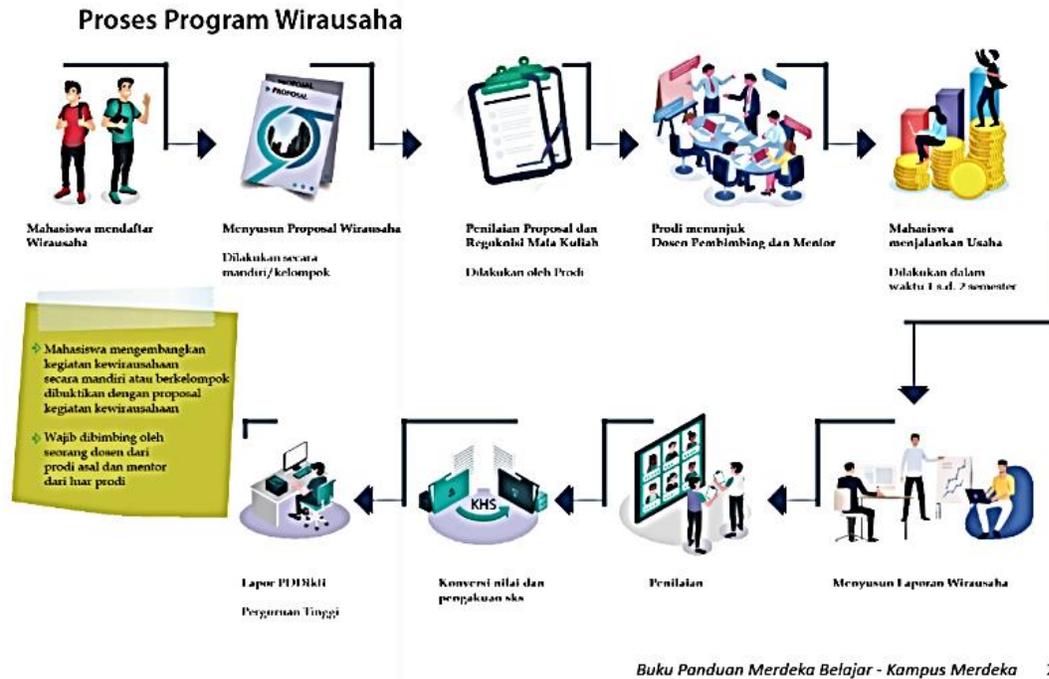
Pentingnya program mahasiswa berwirausaha di perguruan tinggi telah disadari oleh pemerintah dan diwujudkan melalui Kebijakan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka yang mendorong pengembangan minat wirausaha mahasiswa dengan program kegiatan belajar yang sesuai. Perlu program dan aksi lebih lanjut agar kebijakan tersebut dapat diimplementasikan sebagai bagian dari kegiatan pembelajaran di perguruan tinggi.

Tujuan program kegiatan wirausaha antara lain:

1. Memberikan mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan usahanya lebih dini dan terbimbing.
2. Menangani permasalahan pengangguran yang menghasilkan pengangguran intelektual dari kalangan sarjana.

Sebagai bagian dari upaya implementasi kebijakan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka dalam wirausaha mahasiswa, maka Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, melalui Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi melaksanakan Program Kewirausahaan Kampus Merdeka tahun 2020 yang merupakan bagian dari program Kemendikbud untuk memperkuat ekonomi nasional dan mendukung percepatan ekonomi digital menuju revolusi industri 4.0.

Program Kewirausahaan Kampus Merdeka tahun 2020 didesain berdasarkan *framework* dari proses program wirausaha Merdeka Belajar - Kampus Merdeka. Mahasiswa akan mengikuti kegiatan peningkatan kompetensi kewirausahaan, menyusun proposal wirausaha, menjalankan kegiatan wirausaha dibawah bimbingan dosen pembimbing atau mentor kewirausahaan dan dievaluasi di akhir program. Proses pembelajaran berwirausaha ini diharapkan dapat menjadi blended learning kewirausahaan yang dapat dikonversi dalam satuan SKS pembelajaran di perguruan tinggi.



**Sumber: Buku Panduan Merdeka Belajar-Kampus Merdeka**

Praktik Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan adalah kegiatan bisnis yang dilaksanakan oleh mahasiswa pada semester 6 (enam). Sebelum pelaksanaan praktik di lapangan, mahasiswa diberikan pembekalan teori selama 1 (satu) bulan, sekaligus mempersiapkan *business plan/proposal* PB-GilMar. Mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok dan setiap kelompok diberikan pinjaman modal oleh STIE Pancasetia.

Dalam kondisi pandemi COVID-19 ini pelaksanaan PB-GilMar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan secara daring dan dalam kurun waktu yang ditentukan. Kelompok PB-GilMar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan mendapatkan pendampingan dan pembinaan secara daring berkelanjutan dari tim dosen pembina PB-GilMar sesuai jadwal yang telah ditentukan.

Kegiatan Praktik Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dalam kondisi Pandemi COVID-19 diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan kemampuan, kreativitas dan kerjasama, serta menjadi tangguh guna berperan serta dalam mempertahankan perkenomian meskipun penyebaran wabah COVID-19 yang begitu cepat memberikan dampak perlambatan pertumbuhan ekonomi dalam berbagai sector dan hal ini merupakan permasalahan kita bersama, dimana himbuan *physical distancing*, bekerja, belajar dan beribadah di rumah, hingga pelarangan kegiatan yang menimbulkan kerumunan tentunya membuat roda ekonomi nyaris terhenti.

Tujuan Praktik Bisnis Gila Marketing (PB-GilMar) Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dalam kondisi Pandemi COVID-19 untuk mempersiapkan mahasiswa agar mampu mengimplementasikan **Tata Nilai**: Landasan filosofis yang digali dari **Spirit atas Etos Gila Marketing** dan kemudian menjadi nilai-nilai organisasi (*Corporate Values*), tersusun dalam

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN**  
**KEWIRAUSAHAAN MBKM\_PRAKTIK BISNIS GILMAR**

sebuah motto “TAKTIK” sebagai tata nilai yang menjiwai insan-insan STIE Pancasetia :**Tanggung** dan Mandiri adalah sikap dan kemampuan pantang menyerah serta profesional dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab bagi pejabat, dosen dan tenaga kependidikan serta para marketer. **Adaptif** adalah kemampuan menyesuaikan diri dalam setiap keadaan dan kondisi ril yang terkini, dalam merespon kebutuhan *stakeholders*. **Komunikatif** adalah kemampuan dalam menyampaikan maksud dan tujuan secara efektif dan mencapai sasaran, dimiliki oleh pejabat, dosen dan tenaga kependidikan serta para marketer dalam menjalankan peran dan fungsi masing-masing. **Totalitas** dan Fokus adalah bekerja dengan penuh semangat, serius dan terarah, sehingga mencapai tujuan. **Inovatif & Kreatif** adalah daya pikir dan kemampuan kerja yang dimiliki oleh para pejabat, dosen dan tenaga kependidikan serta para marketer yang inspiratif dan selalu memunculkan ide-ide baru serta kaya dengan kreasi dalam bekerja dan melayani para *stakeholders*. Melalui PB Gilmar akan mendorong semangat dan daya juang mahasiswa dalam mencari peluang bisnis, melatih mahasiswa untuk berupaya dalam menciptakan produk atau jasa, membentuk jiwa kepemimpinan, membangun kerjasama tim dalam menjalankan kegiatan PB-GilMar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dan Melatih mahasiswa untuk menyusun laporan keuangan bisnisnya sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan .

## **B. PERSYARATAN PESERTA**

Peserta PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan merupakan mahasiswa aktif semester 6 (enam) yang membentuk kelompok kemudian menyerahkan proposal yang dilengkapi dengan sertifikat *marketing race* beserta kelengkapan lainnya yang terkait melalui email [stiepan.akuntansi62201@gmail.com](mailto:stiepan.akuntansi62201@gmail.com).

## **C. JADWAL PELAKSANAAN**

Jadwal pelaksanaan terdiri dari:

- Jadwal penerimaan modal
- Pelaksanaan PB Gilmar
- Pengembalian dana pinjaman
- Penyelesaian pelaksanaan kegiatan
- Pelaporan pertanggungjawaban PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan

Jadwal pelaksanaan diatur dan ditentukan sesuai dengan pengumuman yang berlaku kemudian, pelaksanaan kewirausahaan ini dilaksanakan selama 1 (satu) semester..

## **D. RUANG LINGKUP**

Pelaksanaan praktik dimulai dengan perencanaan sampai dengan melakukan pelaporan hasil kegiatan. Ruang lingkup pelaksanaan ini meliputi pengajuan atau pengusulan proposal , penerimaan dana pinjaman atas modal, pelaksanaan dengan pendampingan, monitoring dan evaluasi. Secara umum ruang lingkup praktik kerja bisnis gila marketing Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan selain bidang usaha umum yang ada di Indonesia juga bergerak dalam bidang ekonomi kreatif, seperti: kerajinan, desain grafis, fashion, video vlog dan kegiatan legal. Dalam kondisi pandemi COVID-19 kegiatan dilaksanakan:

- **Secara luring apabila ada surat edaran yang menyatakan boleh melakukan kegiatan praktik secara offline baik dari pemerintah maupun ketentuan dari kampus.**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN**  
**KEWIRAUSAHAAN MBKM\_PRAKTIK BISNIS GILMAR**

Untuk pelaksanaan luring/offline bagi kelompok yang sudah memiliki atau siap tempat diperkenankan melakukan penjualan dengan melayani *drive thru, take away*, TIDAK DIPERKENANKAN MAKAN DITEMPAT, pelaksanaan kegiatan tetap mengikuti himbauan dan aturan pemerintah. Seperti: *physical distancing*, menjaga kebersihan, kesehatan, bekerja, belajar dan beribadah di rumah, hingga pelarangan kegiatan yang menimbulkan kerumunan.

Proses pembayaran disesuaikan dan memperhatikan keamanan dalam bertransaksi, seperti pembayaran konsumen bisa melalui transfer rekening yang ditunjuk sebagai penanggungjawab keuangan atau dengan menggunakan *e-money*.

- Secara daring /online .

Dalam pelaksanaan PB Gilmar kelompok harus melakukan perencanaan, strategi pemasaran, pengelolaan usaha dilakukan dengan daring/online yang menggunakan fasilitas penunjang seperti: komputer atau gadget, koneksi internet.

MEDIA atau PLATFORM yang digunakan seperti website gratis, wordpress atau blogspot, marketplace dan atau social media seperti: WA Group, Ig, FB dan lain sebagainya yang dapat menunjang. Sehingga pelaksanaan kegiatan tetap mengikuti himbauan dan aturan pemerintah.

## **E. LUARAN**

Luaran dari kegiatan PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan ini mahasiswa dapat meningkatkan modal, mengembangkan market bisnis, meningkatkan omset usaha untuk dapat memperluas jaringan usaha, serta berpotensi untuk mendapatkan hibah/bantuan atau permodalan dari pihak lain serta keberlanjutan (*sustainable*) usaha kelompok mahasiswa.

## **F. BENTUK KEGIATAN**

Bentuk kegiatan meliputi:

1. kelompok yang melaksanakan PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dan telah memasukan proposal lengkap dengan syaratnya, maka akan diberikan modal sebesar Rp 3.500.000,- (tiga juta lima ratus ribu rupiah) yang mana akan dipertanggungjawabkan dalam rentang waktu yang ditentukan.
2. Pendampingan dalam pelaksanaan PB Gilmar
3. Bagi kelompok atau perorangan yang ingin melanjutkan usaha diluar dari kegiatan PB Gilmar maka diperkenankan baik melanjutkan usaha secara perorangan atau mengusulkan dalam bentuk kerjasama dengan pihak kampus, dimana proses kerjasama diatur kemudian sesuai dengan syarat dan ketentuan yayasan.

## **G. PELAKSANAAN**

**Dalam pelaksanaan kegiatan ini mahasiswa diberikan kebebasan untuk menentukan jenis usaha maupun Ragam produk.** Ragam produk legal, jenis usaha/produk tidak melanggar

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN**  
**KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

undang-undang dan hak intelektual, produk tidak mengandung provokasi dan mengandung SARA, produk harus jelas tidak mengandung pengertian yang berbeda dan harus sesuai.

Dalam kegiatan kewirausahaan ini, mahasiswa tidak hanya menjual jenis produk dengan berbagai ragam namun mahasiswa juga diperkenankan melakukan kegiatan pemberian jasa yang legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan aturan termasuk mahasiswa membangun ekonomi kreatif.

Ekonomi Kreatif merupakan konsep di era ekonomi baru yang penopang utamanya adalah informasi dan kreativitas dimana ide dan stock of knowledge dari Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan faktor produksi utama dalam kegiatan ekonomi. Perkembangan tersebut boleh dikatakan sebagai dampak dari struktur perekonomian dunia yang tengah mengalami gelombang transformasi teknologi dengan laju yang cepat seiring dengan pertumbuhan ekonomi, dari yang tadinya berbasis Sumber Daya Alam (SDA) diikuti menjadi berbasis Sumber Daya Manusia (SDM), dari era genetik dan ekstraktif ke era manufaktur dan jasa informasi serta perkembangan terakhir masuk ke era ekonomi kreatif. Namun demikian konsep tentang ekonomi kreatif, rupanya bukan konsep yang sama sekali baru, secara tersirat dalam risalah klasiknya tahun 1911, melalui *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklungen* (Teori Pembangunan Ekonomi), Schumpeter mengusulkan sebuah teori tentang creative destruction. Teori ini menyatakan bahwa perusahaan baru dengan spirit kewirausahaan muncul dan menggantikan perusahaan lama yang kurang inovatif. Fenomena ini selanjutnya mengarahkan dinamika kehidupan dunia usaha ke tingkat pertumbuhan ekonomi yang lebih tinggi. Mungkin yang berbeda saat ini, konsep tentang ekonomi kreatif nampak lebih eksplisit yang menandai era baru peradaban dan terdefinisikan dengan baik, serta secara faktual ekonomi kreatif merupakan fenomena dan tren pilihan alternatif terutama dalam memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi global di era millenium ke tiga ini. Untuk itu Department of Culture, Media, and Sport (DCMS) mendefinisikan Industri kreatif sebagai: *Creative Industries as those industries which have their origin in individual creativity, skill & talent, and which have a potential for wealth and job creation through the generation and exploitation of intellectual property and content* (Creatif Industries Task Force, 1998). Secara lebih lugas Howkins mendefinisikan ekonomi kreatif sebagai kegiatan ekonomi dimana input dan outputnya adalah gagasan. Atau dalam satu kalimat yang singkat, esensi dari kreativitas adalah gagasan. Agaknya baik konsep kewirausahaan maupun konsep ekonomi kreatif terdapat unsur benang merah yang sama, yakni terdapat konsep kreativitas, ide atau gagasan serta konsep inovasi. Kreativitas adalah proses berfikir dan menggugah inspirasi dengan cara yang berbeda dari biasanya, dimana seseorang tertantang untuk dapat melahirkan suatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya. Kreativitas dalam bisnis adalah bagaimana cara menerapkan kreativitas dalam pekerjaan yang sedang kita lakukan agar dapat memunculkan produk, prosedur dan struktur baru sekaligus meningkatkan cara kerja kita ke arah yang lebih baik. Apa yang dibutuhkan oleh bisnis adalah penerapan proses kreatif pada masalah, isu, kesempatan dan peluang yang ada pada saat ini.

Sementara produk kreatif, adalah kemampuan untuk melahirkan sesuatu benda atau hal yang sebelumnya sama sekali belum ada untuk dipergunakan. Ide yang kreatif dikaitkan dengan ide yang baru, yakni paling tidak untuk orang yang bersangkutan ide kreatif ini dapat melibatkan sebuah usaha penggabungan dua hal atau lebih ide-ide secara langsung (John Adair, 1996) Adapun Inovasi adalah proses menemukan atau mengimplementasikan sesuatu yang baru ke dalam situasi yang baru. Konsep kebaruan ini berbeda bagi kebanyakan orang karena sifatnya

relatif, yakni apa yang dianggap baru oleh seseorang atau pada suatu konteks dapat menjadi sesuatu hal lama bagi orang lain dalam konteks lain. Inovasi adalah memikirkan dan melakukan sesuatu yang baru dan menambah atau menciptakan nilai atau manfaat baru dalam perspektif sosial-ekonomik. Untuk menghasilkan perilaku inovatif, seseorang harus melihat inovasi secara mendasar sebagai proses yang dapat dikelola (John Adair, 1996), yang merupakan bagian penting dalam keunggulan bersaing. Inovasi biasanya melibatkan lebih dari satu orang, yang mengisyaratkan adanya kegunaan dan keuntungan yang ingin diraih dan dimiliki oleh sebagian besar organisasi. Namun demikian, ide adalah dasar dari inovasi, dan ide berasal dari individu yang kreatif, maka individu yang kreatif dapat membantu orang lain menjadi kreatif pula, sehingga ide dapat diperoleh dengan lebih banyak dan lebih baik sebagai masukan bagi proses inovasi. Kreativitas dan inovasi berada pada wilayah domain yang sama, tetapi secara definitif memiliki batasan yang tegas. Kreativitas merupakan langkah pertama menuju inovasi yang terdiri atas berbagai tahapan. Kreativitas berkaitan dengan produksi kebaruan dan ide yang bermanfaat, sedangkan inovasi berkaitan dengan produksi atau adopsi ide yang bermanfaat untuk diimplementasikan. Bertolak dari fakta dialektika siklus sejarah dan siklus peradaban, senantiasa akan muncul terobosan yang mendobrak kemapanan sebagai faktor terjadinya dis-ekuilibrium, yang didorong vitalitas dan kreativitas yang memicu lahirnya ide dan inovasi sesuai ciri jamannya.

### **Manfaat Ekonomi Kreatif**

Setelah membahas pengertian ekonomi kreatif dan contoh usahanya selanjutnya ada manfaat dari ekonomi kreatif. Berikut adalah manfaatnya:

- Menciptakan lapangan kerja baru
- Membuat masyarakat menjadi lebih kreatif
- Mengurangi angka pengangguran
- Meningkatkan inovasi di berbagai bidang
- Menciptakan kompetisi bisnis yang lebih sehat

### **Contoh Usaha di Bidang Ekonomi Kreatif :**

#### **1. Advertising (Periklanan)**

Sebenarnya dari dulu untuk membuat suatu iklan memang dibutuhkan orang yang memiliki ide-ide kreatif. Agar iklan yang dibuat bisa menarik perhatian konsumen. Periklanan ini bisa dijadikan sebagai ajang para pelaku ekonomi kreatif untuk menawarkan jasanya dalam membuat iklan. Pembuatan iklan ini tidak hanya memuat ide kreatif saja, tetapi juga menggunakan strategi pemasaran yang tepat. Periklanan ini bisa dilakukan melalui media elektronik seperti smartphone, radio, dan televisi maupun dari media cetak seperti surat kabar, medsos dan majalah. Dengan memasukkan konsep ekonomi kreatif ke dalam periklanan dapat dipastikan jika iklan yang dihasilkan akan terlihat berbeda dan lebih menarik pastinya.

#### **2. Video, Film, dan Fotografi**

Tentu saja sangat dibutuhkan orang yang memiliki kemampuan dan kreativitas di dalam bidang ini. Mulai dari pembuatan film atau video, pemotretan di bidang fotografi, hingga mengedit hasil dari ketiganya untuk kemudian disebarluaskan melalui media social (Face Book, Youtube dll) sehingga nantinya dapat menghasilkan income. Jika tidak memiliki ide yang kreatif maka film yang dihasilkan akan sangat monoton dan gambar yang dihasilkan akan terlihat biasa saja. Maka dari itu konsep ekonomi kreatif sangat dibutuhkan di dalam bidang ini. Konsep tersebut bisa dijadikan sebagai penunjang saat ingin memproduksi sebuah film atau video. Sehingga film yang dihasilkan akan terlihat lebih menarik.

#### **3. Craft (Kerajinan)**

Para pengrajin bisa memasukkan konsep ekonomi kreatif dalam usaha kerajinan. Walaupun kerajinan biasa diproduksi dalam jumlah yang relatif sedikit, tetapi hal tersebut bukan menjadi penghalang bagi para pengrajin untuk memakai konsep ekonomi kreatif. Karena walaupun kerajinan yang dihasilkan tidak banyak, tapi kualitas dari kerajinan tersebut yang bisa mengangkat nama para pengrajin. Kerajinan pada umumnya memang masih dibuat dengan cara tradisional. Disinilah dibutuhkan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dan ide kreatif untuk menciptakan kerajinan yang berkualitas. Jika para pengrajin di Indonesia menerapkan hal ini maka bisa dipastikan jika kerajinan dari Indonesia bisa mendunia nantinya. Para pengrajin bisa memasukkan konsep ekonomi kreatif dalam usaha kerajinan. Walaupun kerajinan biasa diproduksi dalam jumlah yang relatif sedikit, tetapi hal tersebut bukan menjadi penghalang bagi para pengrajin untuk memakai konsep ekonomi kreatif. Karena walaupun kerajinan yang dihasilkan tidak banyak, tapi kualitas dari kerajinan tersebut yang bisa mengangkat nama para pengrajin. Kerajinan pada umumnya memang masih dibuat dengan cara tradisional. Disinilah dibutuhkan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dan ide kreatif untuk menciptakan kerajinan yang berkualitas. Jika para pengrajin di Indonesia menerapkan hal ini maka bisa dipastikan jika kerajinan dari Indonesia bisa mendunia nantinya.

**4. Game (Permainan Interaktif)**

Dijaman yang serba canggih seperti sekarang ini menjadikan game sebagai salah satu asupan pokok bagi beberapa orang. Biasanya game ini menyasar para anak-anak dan remaja. Untuk itu dibutuhkan pemikiran kreatif agar game tidak hanya sebagai sarana hiburan saja. Tetapi juga bisa menjadi sarana edukasi bagi para penggunanya dan dapat menghasilkan nilai ekonomi. Dengan begitu game yang tadinya memiliki konotasi buruk, bisa merubah pandangan seseorang terhadap game tersebut.

**5. Desain**

Kegiatan desain memang sangat membutuhkan sumber daya manusia yang kreatif di bidang ini. Mulai dari mendesain sebuah produk, desain grafis, desain interior, dan lainnya sangat membutuhkan kreativitas di dalam pembuatannya.

**6. Fashion**

Konsep ekonomi kreatif juga dapat merambah ke dunia fesyen. Para perancang busana biasanya sangat membutuhkan orang-orang yang dapat memberinya ide dan masukkan kreatif mengenai busana yang akan dirancangnya. Mulai dari merancang busana hingga aksesoris-aksesoris yang akan digunakannya. Disini para perancang harus bisa berpikir inovatif agar rancangannya bisa terlihat berbeda dari para perancang lain.

**7. Musik**

Para musisi haruslah memiliki ide yang kreatif dan inovatif saat ingin menciptakan sebuah lagu. Tidak hanya saat menciptakan lagunya saja tetapi saat lagu tersebut akan didistribusikan. Para musisi ini membutuhkan pemikiran kreatif dari orang lain mengenai cara mendistribusikan lagunya. Dengan begitu pesan dari musik yang diciptakan dapat dimengerti oleh para penikmat musik tersebut.

**8. Televisi (Broadcasting)**

Di balik layar kaca memang terdapat orang-orang yang sangat kreatif dan inovatif dalam membuat acara untuk menghibur para penonton. Seperti menciptakan acara reality show, kuis, games, infotainment, dan masih banyak lagi bukanlah hal yang mudah. Tetapi di zaman sekarang ini semakin banyak acara yang kurang mendidik khususnya bagi anak-anak. Dilihat dari hal tersebut sangatlah penting untuk mencari sumber daya manusia yang memiliki ide

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

kreatif untuk meluruskan hal itu. Diharapkan nantinya akan semakin banyak acara televisi yang tidak hanya menghibur tetapi juga memberikan edukasi kepada para penontonnya.

**9. Desain**

Kegiatan desain memang sangat membutuhkan sumber daya manusia yang kreatif di bidang ini. Mulai dari mendesain sebuah produk, desain grafis, desain interior, dan lainnya sangat membutuhkan kreativitas di dalam pembuatannya.

**10. Arsitektur**

Konsep ekonomi kreatif juga bisa dilakukan dalam bidang pembangunan atau arsitektur. Hal ini tentu saja bisa, karena di jaman yang semakin maju ini banyak generasi-generasi milenial yang ingin mempunyai konsep rumah atau hunian yang unik. Tidak hanya untuk membangun rumah saja, ekonomi kreatif ini bisa dimasukkan dalam semua bidang terkait arsitektur. Seperti perencanaan kota, kegiatan teknik sipil, pembangunan taman kota, dan masih banyak lagi. Ekonomi kreatif ini sangat cocok dan pas untuk semua bidang terkait arsitektur.

**MAHASISWA :**

Pelaksanaan Praktek Bisnis Gila Marketing

1. Mahasiswa melaksanakan kegiatan praktik secara perorangan atau berkelompok, sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati.
2. Setiap mahasiswa atau kelompok wajib memasang tulisan:

**PB GILMAR STIE PANCASETIA  
Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan  
Kampus Banjarmasin/Kampus Banjarbaru**

pada website gratis, wordpress atau blogspot, *marketplace* dan atau *social* media dan lain sebagainya yang dapat menunjang pelaksanaan praktik.

3. Penjualan ragam produk, pemberian jasa dan pelaksanaan jenis usaha lainnya yang dipilih harus legal, produk tidak melanggar undang-undang dan hak intelektual, produk tidak mengandung provokasi dan mengandung SARA, produk harus jelas tidak mengandung pengertian yang berbeda terhadap produk, serta produk dengan foto produk harus sesuai.

Ketentuan dalam penjualan produk disarankan :

- a. Deskripsi produk merupakan uraian keterangan produk yang dijual, dimana paling tidak

- Deskripsi produk harus jelas dan sesuai dengan produk yang dijual.
- Deskripsi produk tidak melanggar undang-undang dan hak intelektual.
- Deskripsi produk dilarang mencantumkan kata, merek dan atau kalimat yang mengandung kata, merek atau kalimat yang melanggar hak dagang sebuah merek.

- b. Kondisi Produk

Kondisi produk adalah keadaan produk pada saat dijual. Sehingga dicantumkan kondisi produk baru atau bekas.

4. Setiap mahasiswa atau kelompok yang melaksanakan kegiatan wajib mencantumkan himbuan pemerintah mengenai **PATUHI PROTOKOL KESEHATAN** seperti:

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_PRAKTIK BISNIS GILMAR**

*physical distancing*, jaga kebersihan, kesehatan, pelarangan kegiatan yang menimbulkan kerumunan (sesuai dengan himbauan dan peraturan pemerintah yang berlaku).

5. Setiap mahasiswa atau kelompok yang melaksanakan kegiatan membuat pekerjaan yang jelas dan dapat dipertanggung jawabkan masing-masing anggotanya yang mana akan dilaporkan kepada ketua kelompok untuk sekretaris atau perwakilan melakukan rekapitulasi pertanggungjawaban kegiatan yang mana akan dikomunikasikan dengan dosen pembina **melalui WA Group masing-masing kelompok atau media lainnya yang memberikan kemudahan dalam berkomunikasi.**

Mahasiswa yang melaksanakan praktik secara mandiri atau yang melaksanakan secara berkelompok diwakilkan oleh ketua kelompok untuk menyampaikan update kegiatan dan mendengarkan masukan dosen Pembina PBG Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan untuk perbaikan maupun peningkatan.

**Data pencatatan kegiatan dapat menggunakan Form dibawah ini :**

TANGGAL	NAMA ANGGOTA	KEGIATAN	OMZET (Rp)
TOTAL			

**6. Pelaksanaan**

7. Pembinaan, Pengawasan, Penilaian dilakukan oleh dosen baik secara langsung atau dengan komunikasi melalui WA Group masing-masing kelompok dengan melihat data pencatatan kegiatan atau menanyakan hal-hal mengenai pelaksanaan PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dengan keterkaitan mata kuliah atau kriteria-kriteria yang terkait dengan **“TAKTIK” (Tangguh , Adaptif ,Komunikatif ,Totalitas Inovatif & Kreatif)** serta keterkaitan dengan penerapan atau implementasi mata kuliah dibawah ini:

KODE MK	MATA KULIAH	JURUSAN	SKS
604M	PERILAKU KONSUMEN	MAN	2
606A	KEWIRAUSAHAAN	MAN/AKT	3
507M	EKONOMI KOPERASI & UMKM	MAN/AKT	3
603A	SISTEM PENG MANAJEMEN	AKT	2
601M	RISET PEMASARAN	MAN	2
703A	LAB AKUNTANSI	AKT	3
605M	STRATEGI PEMASARAN	AKT	2
605A	STRATEGI PEMASARAN	MAN	2
602M	BUDAYA ORGANISASI	MAN	2

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN**  
**KEWIRAUSAHAAN MBKM\_PRAKTIK BISNIS GILMAR**

604A	MANAJEMEN BIAYA	AKT	2
607A	PEMERIKSAAAN AKUNTANSI II	AKT	3
607M	LEADERSHIP	MAN	3
603M	SALESMANSHIP	MAN	3
602A	AKUNTANSI KEU LANJUTAN II	AKT	2

**Pembinaan dari dosen dilakukan tentunya bersifat memberi semangat, motivasi dan dorongan untuk terus dapat bertahan, berkreasi dan berinovasi agar mahasiswa dapat mencapai tujuan dalam pelaksanaan PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan.**

**Pengawasan Kegiatan PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan dengan melihat aktivitas PB Gilmar secara:**

- 1. Offline dengan melakukan kunjungan dan pembinaan secara berkala**
- 2. Online, melalui :**
  - **media sosial yang dimiliki masing-masing kelompok,**
  - **melihat bukti-bukti order dan**
  - **dokumentasi dalam pelaksanaan yang terkait dengan kegiatan secara berkala.**

**Penilaian yang dilakukan keterkaitan dengan pengisian Berita Acara Nilai, penilaian dengan kriteria mencakup “TAKTIK” (Tangguh , Adaptif ,Komunikatif ,Totalitas, Inovatif & Kreatif). Serta mempertimbangkan beberapa kriteria yang menyesuaikan dengan KBMI.**

8. Waktu pelaksanaan atau jam operasi kegiatan PB Gilmar secara daring tidak diatur atau tidak terikat disesuaikan dengan kesepakatan seluruh anggota kelompok.
9. Jadwal Pelaksanaan PB Gilmar pelaksanaan sesuai dengan jadwal pelaksanaan yang ditentukan dan akan di infromasikan melalui pengumuman.
10. Kelompok tetap diberikan modal sesuai kesepakatan yang mana akan dipertanggungjawabkan dalam rentang waktu yang akan ditentukan sesuai dengan jadwal.
11. Setiap Kelompok bertanggungjawabkan pelaksanaan kegiatan praktik dan penggunaan modal, dimana modal yang diberikan awal pelaksanaan di akhir praktik akan dikembalikan kepada bagian keuangan dengan rentang waktu yang akan disepakati.
12. Pertanggungjawaban akhir berupa laporan harus diserahkan kepada pembina dan dosen-dosen yang terkait dengan pelaksanaan PB Gilmar Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka-Kewirausahaan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. (Format Laporan terlampir).

**DOSEN- DOSEN PEMBIMBING :**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_ PRAKTIK BISNIK GILMAR**

1. Komunikasi dosen dengan kelompok PB Gilmar melalui WA Group masing-masing kelompok.
2. Pembinaan, Pengawasan, Penilaian dilakukan oleh dosen dengan komunikasi melalui WA Group masing-masing kelompok dengan melihat data pencatatan kegiatan atau menanyakan hal-hal mengenai pelaksanaan PB Gilmar dengan keterkaitan mata kuliah atau kriteria-kriteria yang terkait dengan “TAKTIK” (**Tangguh, Adaptif, Komunikatif, Totalitas Inovatif & Kreatif**).

**Dosen Pembina dapat menanyakan hal-hal mengenai pelaksanaan PB Gilmar seperti :**

- **Strategi pelaksanaan PB Gilmar**
- **Hambatan/Permasalahan praktik**
- **Lain-lain disesuaikan dengan temuan atau hal-hal yang dianggap perlu disampaikan oleh masing-masing dosen Pembina .**

**Pembinaan dari dosen dilakukan tentunya bersifat memberi semangat, motivasi dan dorongan untuk terus dapat bertahan, berkreasi dan berinovasi agar mahasiswa dapat mencapai tujuan dalam pelaksanaan PB Gilmar.**

**Pengawasan Kegiatan PB Gilmar dengan melihat aktivitas PB Gilmar secara online melalui :**

- **media sosial yang dimiliki masing-masing kelompok,**
- **melihat bukti-bukti order dan**
- **dokumentasi dalam pelaksanaan yang terkait dengan kegiatan.**

**Penilaian yang dilakukan keterkaitan dengan pengisian Berita Acara Nilai, penilaian dengan kriteria mencakup “TAKTIK” (Tangguh , Adaptif ,Komunikatif ,Totalitas, Inovatif & Kreatif).**

**KRITERIA :**

- a. **Tangguh** dan Mandiri adalah sikap dan kemampuan pantang menyerah serta profesional
- b. **Adaptif** adalah kemampuan menyesuaikan diri dalam setiap keadaan dan kondisi ril yang terkini, dalam merespon kebutuhan.
- c. **Komunikatif** adalah kemampuan dalam menyampaikan maksud dan tujuan secara efektif dan mencapai sasaran
- d. **Totalitas** dan Fokus adalah bekerja dengan penuh semangat, serius dan terarah, sehingga mencapai tujuan.
- e. **Inovatif & Kreatif** adalah daya pikir dan kemampuan kerja yang dimiliki, inspiratif dan selalu memunculkan ide-ide baru serta kaya dengan kreasi

**Serta mempertimbangkan beberapa kriteria yang menyesuaikan dengan KBMI:**

<b>No.</b>	<b>Kriteria</b>	<b>Bobot (%)</b>
1	<b>Noble Purpose, Topik Bisnis dan Target Specific Customer</b>  Indikator Keberhasilan : Pemilihan topik bisnis dan specific target market yang sangat kuat terkait dengan noble purpose, passion, expertise team dan	10

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN**  
**KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

	<p>potensi mitra yg dipilih.</p> <p>Referensi Penilaian :</p> <p>Keterkaitan kuat antara noble purpose dengan topik bisnis yang dipilih, dan ketepatan maupun keunikan dalam memilih target spesifik market yang disasar. Melampirkan data-data pendukung fakta dari topik bisnis yang dipilih.</p> <p>Lampiran berupa noble purpose setiap anggota team dan kesimpulannya menjadi <i>noble purpose</i> kelompok/tim, lampiran berupa analisa tarikan pasar topik bisnis yang dipilih dengan korelasi kuat dengan noble purpose team. Data tentang topik bisnis berdasarkan data-data terpercaya yang menguatkan yang menunjukkan permintaan pasar yang sedang trend saat ini.</p>	
2	<p><b>Strategi manajemen Sumber Daya Manusia</b></p> <p>Cek Lampiran LAPORAN RISET PASAR (berupa riset tarikan pasar, analisis calon partner maupun analisis <i>kompetitor</i>)</p> <p>Referensi 1: Keterkaitan kuat antara topik bisnis dengan keahlian tim dan ketepatan dalam membuat indikator keberhasilan. Pemilihan partner bisnis untuk menguatkan dan membuat efisien biaya produksi/marketing</p> <p>Referensi 2: Lampiran : Profil masing-masing anggota team dengan segala keahlian maupun pengalaman yang dimiliki. Lampiran indikator keberhasilan yang mempunyai relasi kuat dengan keberhasilan bisnisnya. Lampiran analisis partner bisnis yang akan atau sudah dipilih yang membawa dampak efisiensi proses <i>marketing</i> maupun inovasi bisnisnya.</p>	10
3	<p><b>Menjelaskan kedalaman pemahaman pebisnis atas permasalahan yang dirasakan oleh pelanggan (<i>DESIRABILITY</i>)</b></p> <p>Cek LAMPIRAN RISET PASAR (riset berupa <i>data need to do (NTD)</i> , <i>pain</i>, <i>gain customer</i>)</p> <p>Referensi 1: Pemilihan permasalahan ataupun harapan yang dialami oleh customer berdasarkan hasil riset interview kepada 30 target customer dan validasi kepada 100 target <i>customer</i> via google form. Analisis permasalahan ataupun harapan yang dipilih memiliki keunikan dan mempunyai peluang besar untuk menjadi trend.</p>	20

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

	<p>Referensi 2: Lampiran hasil riset kepada target customernya. Hasil interview kepada minimal 30 target <i>customer</i> untuk target publik dan 10 untuk target institusi/lembaga, ditemukan pola <i>pain</i> dan <i>gain</i> yang kuat kemudian divalidasi dengan survey online tentang <i>pain gain</i> tersebut kepada 100 target <i>customer</i>-nya untuk akhirnya menjadi pertimbangan masalah atau harapan mana dari target customernya yang akan diselesaikan oleh bisnisnya.</p>	
4	<p><b>Menjelaskan produk yang kompetitif dan mampu menyelesaikan masalah pelanggan. (FEASIBILITY)</b></p> <p>Cek Lampiran LAPORAN RISET PASAR (riset berupa data SWOT terhadap <i>kompetitor</i> dan pasar yang ada)</p> <p>Referensi 1: Produk/jasa yang mempunyai ketepatan solusi. Memilih fitur maupun business model yang berbeda dan kompetitif dengan <i>kompetitor</i> yang ada. Riset mendalam terkait kompetitor dan referensi lengkap ide2 yang sudah pernah ada. Disertai lampiran hasil riset tentang referensi maupun data <i>kompetitor</i></p> <p>Referensi 2: Lampiran hasil riset yang mendalam tentang data2 kompetitor maupun produk/jasa substitusi. lampiran berupa hasil mentoring dan coaching kepada pakar2 di bidangnya. lampiran berupa jurnal atau artikel dari sumber yang terpercaya. LAMPIRAN PENTING : <i>prototype</i> atau video kehandalan produk/jasa yang dihasilkan, termasuk hasil test kepada target <i>customer</i>-nya, bagi yang punya produk berupa testimoni di akun social medianya.</p>	20
5	<p><b>Strategi pemasaran kepada customer (delivery)</b></p> <p>Referensi: Strategi pemasaran yang tepat dimulai dari memasarkan di pasar yg tepat dalam scope kecil dan target customer yang berpengaruh hingga rencana jangka panjang yang jelas dan terukur. Menggunakan pendekatan personal secara offline maupun menggunakan strategi digital yang tepat. Alasan yang sangat kuat kenapa team itu memilih daerah tersebut sebagai awal “pertempuran” bisnisnya. Kombinasi yang sangat kuat antara strategi direct selling / personal approach dengan digital marketing.</p>	20
6	<p><b>Strategi keuangan (Financial Strategy)</b></p> <p>Cek Lampiran Unggah berkas rancangan atau laporan finansial bisnis</p>	20

<b>Anda.</b>	<p>Referensi 1: Strategi mendapatkan finansial yang kuat secara cerdas dengan proyeksi pengeluaran yang terukur sehingga mempunyai potensi keuntungan. Proyeksi antara target dan realita sangat relevan dengan strategi marketing maupun rencana pengeluaran.</p> <p>Referensi 2: LAMPIRAN : proyeksi finansial yang menunjukkan rencana atau laporan pendapatan, biaya HPP, gross profit, biaya operasional, net profit dan proyeksi ROI nya.</p>	
--------------	---	--

3. Melakukan Penilaian terhadap pelaksanaan PB Gilmar sampai dengan laporan pertanggungjawaban PB Gilmar.
4. Melihat bukti-bukti pelaksanaan kegiatan online seperti bukti order dan bukti terkait kegiatan

#### **H. KEBERLANJUTAN (*SUSTAINABLE*)**

Guna mendukung keberlanjutan dari kegiatan PB Gilmar dalam pelaksanaannya perlu dipertimbangkan keberlanjutan (*sustainable*) usaha kelompok mahasiswa, dan dalam mendukung keberlanjutan ini kelompok mahasiswa diberikan panduan untuk membuat legalitas baik dari izin produk maupun izin usaha sebagai berikut:

Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan identitas Pelaku Usaha untuk melaksanakan kegiatan usaha dan berlaku selama usaha tersebut masih dijalankan sesuai dengan ketentuan yang sudah ditentukan oleh perundang – undangan. Legalitas ini juga dapat digunakan sebagai bukti Pendaftaran Penanaman Modal yang sekaligus dapat digunakan juga sebagai Pengesahan Tanda Daftar Perusahaan.

Sedangkan, Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK) merupakan tanda legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha untuk melakukan kegiatan dalam bentuk satu lembar.

Dasar Hukum NIB dan IUMK.

Pada setiap kebijakan pasti ada regulasi yang mengatur sebagai dasar hukum, NIB sebagai identitas Pelaku Usaha sedangkan IUMK sebagai bukti Identitas Usaha yang dijalankan pada skala mikro/kecil. Berikut beberapa peraturan dasar hukum yang dimiliki oleh NIB dan IUMK.

- Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik.
- Peraturan Presiden Nomor 91 Tahun 2017 tentang Percepatan Pelaksanaan Berusaha.
- Undang – undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Peraturan Presiden Nomor 98 Tahun 2014 tentang Peraturan Usaha Mikro dan Kecil.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 83 Tahun 2014 tentang Pedoman Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil.

#### **Proses Pembuatan NIB**

- **Proses pembuatan NIB**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

Proses pembuatan NIB dapat diakses melalui situs [www.oss.go.id](http://www.oss.go.id) pemohon juga dapat langsung mengisi data usaha untuk *include* penerbitan IUMK dan Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan dan Pemantauan Lingkungan (SPPL). Pada data NIB mengikuti sesuai dengan data NIK pada KTP, sedangkan untuk IUMK dan SPPL mengikuti sesuai dengan alamat usaha yang bersangkutan.

[https://oss.go.id/portal/informasi/content/panduan\\_mikro\\_kecil](https://oss.go.id/portal/informasi/content/panduan_mikro_kecil)

### **Langkah-langkah Permohonan Perizinan Berusaha Perseorangan (Skala Mikro dan Kecil)**

#### **A. LOGIN**

1. Login di OSS v1.1 melalui (<https://oss.go.id>) dengan menggunakan akun yang telah dimiliki.
2. 2.Klik tombol Perizinan Berusaha -> klik Perseorangan -> kemudian pilih:
  - a. Untuk skala usaha Mikro -> klik tombol Pendaftaran NIB Perseorangan Mikro.
  - b. Untuk skala usaha Kecil -> klik tombol Pendaftaran NIB Perseorangan Kecil.

#### **B. PROSES NIB DAN IZIN USAHA**

1. Pada formulir Data Profil, Anda harus melengkapi data/informasi yang masih kosong. Kemudian klik tombol Simpan dan Lanjutkan.
2. Pada formulir Data Usaha, klik tombol Tambah Usaha -> lengkapi data-data sesuai dengan formulir data usaha tersebut -> klik tombol Simpan. Kemudian klik tombol Selanjutnya.  
(Bila Anda memiliki lebih dari satu usaha, sebelum meng-klik tombol Selanjutnya, silahkan Anda menambahkan usaha tersebut dengan kembali meng-klik tombol Tambah Usaha dan prosesnya sama seperti butir 4 tersebut bila telah selesai klik tombol Selanjutnya).
3. Pada formulir Komitmen Prasarana Usaha, khusus untuk skala kecil Anda dapat mengajukan permohonan Izin Lokasi dan Izin Lingkungan (bila dipersyaratkan) -> klik tombol Selanjutnya.
4. Pada tampilan Draft NIB dan Izin Usaha, Anda dapat melihat rangkuman data NIB dan Izin Usaha yang telah diisi dan dapat melakukan preview draft NIB, Izin Lokasi, Izin Lingkungan dan Izin Usaha -> beri tanda centang pada kotak disclaimer -> klik tombol Proses NIB.
5. Pada tampilan Output NIB dan Izin Usaha, Anda dapat melihat cetakan NIB, Izin Lokasi, Izin Lingkungan, dan Izin Usaha. Anda juga dapat mencetak Izin Usaha dalam format QR yang berisi data lebih detail melalui tombol Preview Izin Usaha QR.

#### **C. PROSES IZIN KOMERSIAL/OPERASIONAL**

1. Bila Anda membutuhkan Izin Komersial/Operasional, Anda dapat memilih menu Permohonan -> IUMK -> Izin Komersial/Operasional.
2. Arahkan kursor Anda dan klik ke nomor NIB>Nama Kegiatan Usaha Anda -> klik tombol Pilih NIB. Kemudian akan muncul daftar kegiatan usaha Anda -> klik tombol Pilih Kegiatan Usaha.

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_PRAKTIK BISNIK GILMAR**

3. Pada tampilan formulir Izin Komersial/Operasional, Anda dapat memilih Izin Komersial/Operasional yang Anda perlukan sesuai dengan kegiatan usaha Anda dan lengkapi data yang diperlukan. Klik tombol Lanjut dan Simpan.
4. Pada tampilan Draft Izin Komersial/Operasional, klik tombol Preview Izin untuk melihat tampilan draft Izin Komersial/Operasional yang telah Anda pilih. Klik tombol Lanjut dan Simpan.
5. Pada tampilan Output Izin Komersial/Operasional, klik tombol Preview Izin Komersial/Operasional yang telah diterbitkan oleh OSS.

### **Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK)**

**Membuat Izin Usaha Mikro Kecil berdasarkan sumber <https://www.ukmindonesia.id/baca-izin/1486> sebagai berikut:**

IUMK adalah tanda legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha/kegiatan tertentu dalam bentuk izin usaha mikro dan kecil dalam bentuk naskah satu lembar. IUMK diharapkan dapat memberikan kepastian hukum dan menjadi sarana pemberdayaan bagi pelaku usaha mikro dan kecil dalam mengembangkan usahanya. Usaha mikro dan kecil yang dimaksud adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro dan kecil yang diatur dalam UU No.20/2008.

**Kriteria usaha mikro** dalam UU No.20/2008 adalah:

- Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk

### **Syarat**

1. Mengisi formulir yang memuat tentang:
  - Nama
  - Nomor KTP
  - Nomor telepon
  - Alamat
  - Kegiatan usaha
  - Sarana usaha yang digunakan
  - Jumlah modal usaha
2. Surat pengantar dari RT atau RW terkait lokasi usaha

### **Tahapan**

#### **Permohonan perizinan di kantor kecamatan**

- Pemohon mengisi formulir dan melengkapi dokumen persyaratan
  - Pemohon membawa formulir dan dokumen persyaratan ke kantor kecamatan setempat
  - Camat menerima dan memeriksa kelengkapan dan kebenaran dari formulir dan dokumen persyaratan
    - Apabila sudah lengkap dan benar, Camat akan memberikan naskah 1 lembar IUMK.
    - Jika masih belum lengkap, Camat mengembalikan formulir dan dokumen persyaratan untuk dilengkapi oleh pemohon
- Permohonan perizinan secara online

### **Biaya**

Gratis

### **Catatan Penting**

### **Subjek Perizinan**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

Pelaku usaha mikro dan kecil yang memenuhi kriteria usaha mikro dan kecil yang diatur dalam UU No.20/2008.

### **Catatan Penting**

Sejak awal tahun 2019, sudah disosialisasikan bahwa pengurusan IUMK sebagai izin usaha dalam Sektor Perkoperasian dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dapat melalui *Online Single Submission (OSS)*. Yang harus diingat adalah pelaku usaha memiliki alamat e-mail yang aktif dan password yang mudah diingat. Serta no. HP yang bisa dihubungi. Berikut adalah link untuk mendaftar melalui OSS : <https://www.oss.go.id/oss/>.

Lokasi usaha harus sesuai dengan alamat di KTP dan KK, karena berkaitan dengan surat pengantar dari RT atau RW. Jika tidak sesuai, maka surat pengantar baru harus dibuat atau pilihan lain adalah membuat KTP dan KK yang alamatnya disesuaikan dengan lokasi usaha.

Camat setempat sudah diberikan wewenang oleh dari Bupati atau Walikota setempat untuk bisa memberikan IUMK. Pemberian wewenang juga dapat dilakukan oleh Bupati dan Walikota kepada Lurah/Kepala Desa sesuai dengan karakteristik wilayah.

Pendataan yang dilakukan oleh Camat, selaku pihak yang menerbitkan IUMK, berdasarkan:

- Identitas pelaku usaha mikro dan kecil
- Lokasi pelaku usaha mikro dan kecil yang berada di wilayah kecamatan
- Jenis tempat usaha
- Bidang usaha
- Besarnya modal usaha

Pelaku usaha mikro dan kecil memiliki hak antaralain:

- Melakukan kegiatan usaha
- Mendapatkan informasi dan sosialisasi atau pemberitahuan terkait dengan kegiatan usaha
- Mendapatkan kepastian dan perlindungan dalam berusaha di lokasi yang telah ditetapkan
- Mendapatkan pendampingan untuk pengembangan usaha
- Mendapatkan kemudahan dalam akses pembiayaan ke lembaga keuangan bank dan non-bank
- Mendapatkan pembinaan dan kemudahan dalam pemberdayaan dari pemerintah, pemerintah daerah dan/atau lembaga lainnya
  - Pembinaan meliputi:
    - Pendataan
    - Fasilitasi akses permodalan
    - Penguatan kelembagaan
    - Pembinaan dan pendampingan bimbingan teknis
    - Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha

### **Dokumen Referensi**

#### **Dasar Hukum**

- Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. [Unduh disini](#)
- Peraturan Presiden No.98 Tahun 2014 tentang Perizinan Untuk Usaha Mikro dan Kecil. [Unduh disini](#)
- Peraturan Menteri Dalam Negeri No.83 Tahun 2014 tentang Pedoman Pemberian Izin Usaha Mikro dan Kecil. [Unduh disini](#)

#### **Dokumen Lain**

- Pedoman OSS Bahasa Indonesia. [Unduh disini](#)
- User Manual Mikro OSS Bahasa Indonesia. [Unduh disini](#)

**Izin Produk Industri Rumah Tangga (P-IRT)** berdasarkan sumber <https://www.ukmindonesia.id/baca-izin/694>, sebagai berikut:

**Deskripsi**

- o Sertifikat Produksi Pangan – Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) adalah jaminan tertulis yang diberikan oleh Bupati/Walikota – melalui Dinas Kesehatan - terhadap pangan hasil produksi Industri Rumah Tangga yang telah memenuhi persyaratan dan standar keamanan tertentu, dalam rangka produksi dan peredaran produk pangan.
- o Dengan kata lain, SPP-IRT memiliki fungsi sebagai izin edar suatu produk pangan, di mana setelah memiliki SPP-IRT produk tersebut dapat secara legal diedarkan atau dipasarkan, baik dengan cara dititipkan atau dijual langsung ke masyarakat luas. Oleh karena itu, memiliki SPP-IRT dapat mengedarkan produknya dengan jalur distribusi yang lebih luas, khususnya jika ingin menitipkan produknya di toko-toko modern yang sudah terkenal dan memiliki basis konsumen tetap yang besar.

**Syarat**

1. Formulir permohonan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-PIRT). Untuk format formulir, [Unduh disini](#)
2. Fotokopi Sertifikat Pelatihan Keamanan Pangan
3. Fotokopi KTP
4. Denah lokasi usaha
5. Surat keterangan Berbadan Sehat dari Puskesmas (Sumber: Buku Panduan Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan BPMD-PTSP Kota Payakumbuh Hal.46)

**Tahapan**



**Keterangan :**

- : Alur proses yang sudah memenuhi seleksi administrasi
- - - - -> : Alur proses yang belum memenuhi seleksi administrasi
- ↔ : Alur koordinasi
- : Permulaan
- : Akhir

**Biaya**

Tidak ada retribusi atau gratis.

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

Namun jika diperlukan uji sampel bahan baku, pemohon perlu menanggung sendiri biaya pengujian di laboratorium. Biaya untuk pengujian laboratorium ini beragam, tergantung laboratorium dan jumlah bahan yang perlu diuji.

**Catatan Penting**

**Masa Berlaku**

5 tahun dan dapat diperpanjang selama memenuhi persyaratan

**Subjek Perizinan**

Selama produk pangan yang dihasilkan termasuk yang diperbolehkan untuk diproduksi oleh IRTP, seluruh jenis pelaku usaha penghasil produk pangan - baik berupa perseorangan maupun badan yang tidak berbadan hukum (seperti CV/Firma), maupun yang berbadan hukum (seperti PT atau Koperasi) – dapat mengajukan SPP-IRT.

Daftar jenis pangan yang diizinkan untuk memperoleh SPP-IRT. [Unduh disini](#)

**Catatan Penting**

- Sertifikat Penyuluhan Pangan bisa didapatkan oleh pemohon (baik pemilik atau penanggungjawab usaha) dari kota/kabupaten lain, karena PKP bersifat nasional. Oleh karena itu, jika pemohon belum berhasil terdaftar untuk mengikuti PKP di kota tempat usahanya berdomisili (karena kuota peserta telah terisi penuh), pemohon dapat pro-aktif mencari informasi dan mendaftar PKP di Kota lain.
- Contoh desain label kemasan juga dipersyaratkan untuk mendapatkan SPP-IRT. Label kemasan dapat berupa kertas, stiker plastik, atau tercetak secara langsung di atas bungkus produk (seperti kebanyakan label pada kemasan biskuit dan berbagai jenis makanan ringan lainnya). Adapun peraturan mengenai standar label yaitu kemasan, yaitu minimal harus mengandung informasi mengenai nama produk, daftar bahan yang digunakan, berat bersih/isi bersih, nama dan alamat IRTP, kode produksi (yang memuat tanggal produksi), dan nomor Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Pemohon perlu memastikan desain labelnya sudah menyediakan ruang untuk mencantumkan informasi-informasi tersebut.
- Jika skala produksi sudah meningkat sehingga pelaku usaha perlu memiliki tempat produksi yang lebih besar – misalnya berupa gedung tersendiri (di luar rumah tinggal) – maka pelaku usaha tersebut sudah tidak bisa lagi menggunakan SPP-IRT sebagai izin edarnya, melainkan harus mulai mengurus izin edar berupa sertifikasi BPOM. Walaupun skala usaha masih berada di level UKM (menurut UU No. 20/2008 sampai dengan omzet Rp 50 milyar/tahun), selama tempat produksi sudah tidak lagi di rumah, maka setiap pelaku usaha menjadi wajib mendapatkan sertifikasi BPOM untuk semua produk pangannya. Untuk info lebih jelas soal ini bisa dilihat [disini](#).
- Izin edar melekat pada jenis produk bukan badan usaha. Jika pemohon menghasilkan beberapa jenis produk dari satu sarana produksi yang sama, maka pemohon perlu mendaftarkan semua varian produk yang dihasilkan agar petugas Dinas Kesehatan dapat memberikan kode nomor P-IRT yang sesuai untuk masing-masing produk. Hal ini berkaitan dengan 16 kode jenis pangan yang diperbolehkan untuk mendapatkan izin edar berupa SPP-IRT.

**Dokumen Referensi**

**Dasar Hukum**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM\_PRAKTIK BISNIS GILMAR**

1. Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. [Unduh disini](#)
2. Undang-Undang Republik Indonesia No. 18 Tahun 2012 tentang Pangan. [Unduh disini](#)
3. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan. [Unduh disini](#)
4. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 28 Tahun 2004 tentang Keamanan, Mutu dan Gizi Pangan. [Unduh disini](#)
5. Peraturan Kepala Badan POM RI No.HK.03.1.23.04.12.2205/2012 tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga. [Unduh disini](#)

## **I. PENYUSUNAN LAPORAN**

### **MAHASISWA**

Setelah selesai melaksanakan praktik, Mahasiswa menyusun laporan praktik yang telah dilaksanakan. Penyusunan laporan dilakukan dengan menggunakan *print out* dari aplikasi keuangan yang digunakan atau dengan melakukan penyusunan secara manual. Secara garis besar laporan Praktik memuat :

- 1) Halaman Judul
- 2) Halaman Pengesahan
- 3) Kata Pengantar
- 4) Pendahuluan yang berisi : Nama usaha, jenis usaha, visi dan misi, strategi penjualan (yang mengacu pada Motto “TAKTIK”, strategi pengelolaan/ pembagian tugas masing-masing anggota, tempat dan denah usaha, waktu dan jadwal pelaksanaan, struktur organisasi, data lengkap anggota,
- 5) Keterkaitan Mata Kuliah dengan PB Gilmar , berisi :
  - a. Penjabaran ringkasan materi mata kuliah yang dilaksanakan pada semester VI (enam).
  - b. Manfaat masing-masing mata kuliah pada semester VI (enam) pada pelaksanaan PB Gilmar
- 6) Anggaran dana yang berisi tentang anggaran dalam rencana pelaksanaan praktik
- 7) Siklus Akuntansi dan uraian strategi dalam pelaksanaan kegiatan praktik bisnis gila marketing
- 8) Laporan keuangan pelaksanaan PB Gilmar sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) EMKM, yang terdiri dari :
  - a. Laporan Laba Rugi
  - b. Laporan Posisi Keuangan
  - c. Catatan atas Laporan Keuangan

**Dalam penyusunan laporan keuangan, mahasiswa dapat menggunakan aplikasi yang mungkin dimiliki atau didownload melalui google atau playstore atau APP store. Atau jika ingin melakukan pencatatan secara manual maka mahasiswa dapat menggunakan Ms. Exel dengan tahapan Penyusunan laporan keuangan di mulai dengan :**

- a. Melakukan *input* transaksi harian yang lengkap mencantumkan : tanggal, keterangan, jumlah (debet, kredit dan saldo).
- b. Adanya identifikasi masing-masing Akun untuk setiap transaksi yang dibuat dalam daftar akun yang memuat nomor akun dan nama akun
- c. Proses siklus akuntansi (Jurnal s.d laporan keuangan)
- d. Laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan EMKM

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIK GILMAR**

- 9) Hambatan pelaksanaan selama Praktik. Selanjutnya, tuliskan cara pemecahan yang diambil saat itu yang disertai alasannya.
- 10) Penutup yang berisi kesimpulan pelaksanaan Praktik
- 11) Format laporan sesuai dengan kerangka terlampir dalam bentuk *sofcopy* yang akan dikumpulkan melalui link pelaporan atau melalui email yang direkomendasikan atau dengan menggunakan *Google Drive* untuk diserahkan kepada ketua atau staf jurusan akuntansi dan masing-masing dosen pembina PB Gilmar terkait mata kuliah setelah bagian lembar persetujuan di tandatangani.

## **J. TATA CARA PENULISAN PROPOSAL DAN ATAU LAPORAN**

Penulisan proposal dan laporan Praktik mengikuti aturan tata tulis sebagai berikut:

Tata cara penulisan proposal dan laporan

### **Format Penulisan**

1. Batas atas : 3 cm. Batas kiri : 4 cm. Batas bawah : 3. Batas kanan : 3 cm
2. Jarak header : 1,5 cm, jarak footer : 1,5 cm
3. Huruf yang digunakan adalah Times New Roman. Kecuali judul bab yang berukuran 14 pt, semua bagian ditulis dalam ukuran font 12 pt.
4. Judul dan sub judul ditulis dalam huruf tebal (bold).
5. *Istilah asing* ditulis dalam cetak miring (*italic*).
6. **Pernyataan yang dianggap penting** dapat ditulis tebal (bold).
7. Antar baris tulisan diberi jarak 1½ spasi.
8. Antar judul Bab dan awal badan tulisan diberi jarak 3 spasi
9. Antar judul sub bab dengan awal badan tulisan diberi jarak 2 spasi.
10. Jumlah halaman minimal 15-20 halaman
11. Laporan diserahkan kepada jurusan sesuai dengan waktu yang telah disepakati.
12. Laporan diserahkan kepada jurusan dalam bentuk *soft copy* melalui email: [stiepan.akuntansi62201@gmail.com](mailto:stiepan.akuntansi62201@gmail.com)
13. Isi dari Laporan pertanggungjawaban sesuai dengan format laporan, kiranya dalam memuat email dalam satu kesatuan PDF, berupa:
  - Laporan pertanggungjawaban sesuai dengan kerangka pelaporan
  - Pertanggungjawaban keuangan (Laporan keuangan) dalam bentuk excel atau word
  - Pertanggungjawaban kegiatan (informasi ringkasan aktivitas melalui online, contoh beberapa gambar terbaik dalam pelaksanaan kegiatan)
  - Bukti pengembalian modal
  - diisi dengan gambar kegiatan, laporan kegiatan/laporan pertanggungjawaban

## **K. PENUTUP**

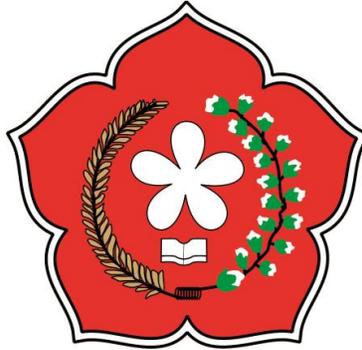
Demikian buku panduan Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia 2020 ini disusun, semoga bermanfaat untuk memacu pengembangankewirausahaan mahasiswa di perguruan tinggi dan sekaligus dapat digunakan sebagai salah satu acuan pelaksanaan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka Program Kewirausahaan, dengan harapan STIE Pancasetia dapat menghasilkan Wirausaha Indonesia yang beradab, berilmu, profesional dan kompetitif, serta berkontribusi terhadap kesejahteraan kehidupan bangsa.

## **L. LAMPIRAN-LAMPIRAN**

1. COVER PROPOSAL

PRAKTIK BISNIS GILA MARKETING  
PROGRAM MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA-KEWIRAUSAHAAN  
TAHUN AKADEMIK 2021/2022

PROPOSAL



NAMA KELOMPOK :

NAMA ANGGOTA

1. NAMA :	NPM :	PRODI:
2. NAMA :	NPM :	PRODI:
3. NAMA :	NPM :	PRODI:
4. NAMA :	NPM :	PRODI:
5. NAMA :	NPM :	PRODI:

DST.

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA

BANJARMASIN

2022

**2. COVER LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN**

**PRAKTIK BISNIS GILA MARKETING  
PROGRAM MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA-KEWIRAUSAHAAN  
TAHUN AKADEMIK 2020/2021  
LAPORAN PERTANGGUNGJAWABAN KEGIATAN**



NAMA KELOMPOK :

NAMA ANGGOTA

1. NAMA : NPM : PRODI:

2. NAMA : NPM : PRODI:

3. NAMA : NPM : PRODI:

4. NAMA : NPM : PRODI:

5. NAMA : NPM : PRODI:

DST.

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA  
BANJARMASIN**

2022

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIK GILMAR**

3. LEMBAR PENGESAHAN

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Ketua Kelompok,**

**Sekretaris,**

**Nama :  
NPM :**

**Nama :  
NPM :**

**Pembina PB Gilmar,**

**Tina Lestari, S.E., M.M  
NIK 440118134**

**Menyetujui,  
Ketua STIE Pancasetia**

**Dr. H. Nurus Sjamsi., S.E., M.M  
NIK 440303005**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIK GILMAR**

4. KERANGKA UNTUK PROPOSAL

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. NAMA USAHA.....	1
1.2. JENIS USAHA .....	1
1.3. VISI DAN MISI .....	1
1.4. TEMPAT DAN DENAH LOKASI, .....	1
1.5. WAKTU DAN JADWAL PELAKSANAAN PBM .....	1
1.6. STRUKTUR ORGANISASI .....	1
1.7. DATA LENGKAP ANGGOTA.....	1
BAB II ANGGARAN DANA .....	2
BAB III SIKLUS AKUNTANSI.....	3

5. KERANGKA UNTUK LAPORAN PB GILMAR

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. NAMA USAHA.....	1
1.2. JENIS USAHA .....	1
1.3. VISI DAN MISI .....	1
1.4. TEMPAT DAN DENAH LOKASI, .....	1
1.5. WAKTU DAN JADWAL PELAKSANAAN PBM .....	1
1.6. STRUKTUR ORGANISASI .....	1
1.7. DATA LENGKAP ANGGOTA.....	1
BAB II ANGGARAN DANA .....	2
BAB III SIKLUS AKUNTANSI.....	3
BAB IV LAPORAN STRATEGI PELAKSANAAN PB GILMAR DAN KETERKAITAN MK DENGAN PEL. PB GILMAR.....	4
BAB V LAPORAN KEUANGAN .....	4
BAB VI HAMBATAN/PERMASALAHAN DALAM PRAKTIK DAN SOLUSI.....	5
BAB VII PENUTUP.....	5
7.1 KESIMPULAN.....	6
7.2 SARAN .....	7
LAMPIRAN – LAMPIRAN (Rekapitulasi transaksi)	

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIK GILMAR**

6. FORM-FORM

**A. DAFTAR MK TERKAIT PBG**

NO	MATA KULIAH	SKS	DOSEN PENGAMPU MK

**B. FORM PENILAIAN (KHUSUS DOSEN)**

Form penilain (khusus dosen) untuk diisi sebagai dasar penilaian untuk berita acara penilaian *middle test* dan *final test*.

**FORM PENCATATAN PENILAIAN DENGAN FORMAT :**

Nama Kelompok :  
 Ragam Produk/Jasa :  
 Platform/Marketpalace/Media sosial yang digunakan :  
 Lokasi \*\*) jika ada kelompok yang membuka stand *offline*  
 dengan proses layanan *Drive thru/take away* :

Keterangan	NILAI	NILAI	NILAI	RATA-RATA	
	Tgl :	Tgl :	Tgl :	ANGKA	HURUF
TANGGUH					
ADAPTIF					
KOMUNIKATIF					
TOTALITAS					
INOVATIF					
KREATIF					
OMZET					
LAPORAN AKHIR					

Keterangan:

Nilai minimal = 0 dan Nilai maksimal = 100

Konversi Nilai Absolut, Nilai Huruf dan Nilai Angka

Nilai Absolut	Nilai Huruf	Bobot Nilai Huruf
80 – 100	A	4,0
75 – 79,9	B+	3,5
70 – 74,9	B	3
65 – 69,9	C+	2,5
55 – 64,9	C	2
40 – 54,9	D	1
0 – 39,9	E	0

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIK GILMAR**

**C. FORM REKAPITULASI DAFTAR HADIR (ANGGOTA)**

Form daftar Hadir (Anggota) seperti tabel bawah ini

Tabel Daftar Hadir

NPM	NAMA	KEHADIRAN						
		BULAN : XXXXXX						
		H1	H2	H3	H4	H5	H6	H7

Note : dan seterusnya disesuaikan

**D. FORM REKAPITULASI LAPORAN MINGGUAN**

TANGGAL	NAMA ANGGOTA	KEGIATAN	OMZET (Rp)

**E. FORM LAPORAN STRATEGI PELAKSANAAN PB GILMAR DAN KETERKAITAN MK DENGAN PELAKSANAAN PB GILMAR**

Tabel Form Laporan Strategi Pelaksanaan PB Gilmar dan Keterkaitan MK dengan Pelaksanaan PB Gilmar

NO	STRATEGI PELAKSANAAN PB GILMAR	MK YANG TERKAIT

**F. FORM PENGUNGKAPAN HAMBATAN/PERMASALAHAN DALAM PRAKTIK DAN SOLUSI**

NO	HAMBATAN/PERMASALAHAN PRAKTIK	SOLUSI

**G. FORM LAPORAN**

- Membuat rekapitulasi transaksi harian dengan format dibawah ini :

TANGGAL	KETERANGAN	DEBET	KREDIT	SALDO

- Melakukan proses siklus akuntansi

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PANCASETIA BANJARMASIN  
KEWIRAUSAHAAN MBKM \_ PRAKTIK BISNIS GILMAR**

Jika melakukan pelaporan secara manual maka Proses sesuai dengan siklus akuntansi untuk menghasilkan laporan keuangan, pengerjaan dilakukan dengan menggunakan microsof excel, dimana dengan komponen:

- Sheet 1 : diisi dengan rekapitulasi transaksi harian
- Sheet 2 : diisi dengan tabel kode akun dan nama akun
- Sheet 3 : diisi dengan tabel jurnal umum
- Sheet 4 : diisi dengan tabel buku besar
- Sheet 5 : diisi dengan tabel buku besar
- Sheet 6 : diisi dengan tabel neraca saldo
- Sheet 7 : diisi dengan tabel neraca lajur
- Sheet 8 : diisi dengan tabel jurnal penyesuaian
- Sheet 9 : diisi dengan tabel laporan laba – rugi
- Sheet 10: diisi dengan tabel perubahan modal
- Sheet 11: diisi dengan tabel neraca
- Sheet 12: diisi dengan tabel catatan atas laporan keuangan
- Sheet 13: diisi dengan tabel jurnal penutup
- Sheet 14: diisi dengan tabel Neraca saldo setelah penutupan

**PENYAJIAN LAPORAN KEUANGAN SESUAI DENGAN STANDAR  
AKUNTANSI KEUANGAN EMKM**

**Apabila dalam pelaporan menggunakan aplikasi maka dapat memberikan informasi penggunaan aplikasi yang digunakan beserta dengan hasil yang diperoleh atas penggunaan aplikasi.**

**H. DAFTAR NAMA DOSEN PB GILMAR**

Daftar nama dosen disesuaikan dengan dosen yang terlibat dan terkait dalam mata kuliah semester VI (enam) kampus Banjarmasin dan Banjarbaru.